



VICERRECTORÍA ACADÉMICA
DEPARTAMENTO DE CURSO MONOGRÁFICO

Trabajo Final de Grado para optar por el título de Licenciatura en
Negocios Internacionales

Título de la monografía:
Estudio del Déficit del Comercio Exterior de la República Dominicana

Nombres estudiantes

Stalyn Mercedes Arias	2013-0750
Yamel Sabrina Arias Sánchez	2016-2178
Raquel Victoria Dinzey Padilla	2016-2397

Nombres de los profesores asesores

Lic. Abner Lora
Lic. Alis Medina

Coordinación Curso Monográfico: Dra. Sención Raquel Yvelice Zorob Avila

Distrito Nacional, República Dominicana

2020

Índice

Dedicatorias.....	4
Agradecimientos.....	6
Resumen	8
Introducción	9
Capítulo I: Planteamiento del problema y Contexto Teórico.....	11
1.1. Origen y evolución del objeto de investigación.....	12
Planteamiento del problema	12
Justificación práctica.....	15
1.2. Contexto Teórico	15
Balanza comercial	15
Balanza comercial con los países de la región	17
Superávit comercial	18
Déficit comercial	19
Concepto de ventaja comparativa	20
Concepto de ventaja absoluta	22
Sectores estratégicos de una economía.....	23
Diversificación comercial	23
Encadenamiento Productivo	24
Índice de ventaja comparativa revelada	24
Índice de complementariedad comercial	25
1.3. Planteamiento del enunciado a defender	25
Capítulo II: Idea a Defender y su Concreción en un Instrumento	26
2.1. Análisis de la idea a defender.....	27
2.2. Descomposición de la Hipótesis.....	27
2.3. Clima de negocios en la República Dominicana.....	28
Indicadores que componen el índice Doing Business:	29
Obtención de electricidad	30
Obtención de crédito.....	31
Pago de impuestos	31
Cumplimiento de contratos	32
Resolución de insolvencias.....	32
2.4. Problemas Estructurales Sector Exportador.....	33
Costos del transporte de carga.....	33
Ausencia de encadenamiento productivo	33
Falta de coordinación en la creación de una marca país.....	34
Apoyo a las PYMES	35

Ausencia de Incentivos Fiscales Avanzados	35
Poca diversidad de socios comerciales	35
Poca diversidad de productos.....	36
2.5. Características sector exportador dominicano.....	37
Tendencia al déficit comercial y estancamiento del sector exportador	37
Estancamiento de la inversión extranjera	39
Déficit en el Comercio por Bloque Comercial	40
2.6. Análisis de los países con mejores prácticas comerciales en la región.....	41
Clima de negocios en Costa Rica.....	42
Análisis del Sector Exportador costarricense.....	43
Capítulo 3: Ejemplificación y valoración de la propuesta de solución del problema	47
3.1. Valoración de instrumentos estudiados	48
3.2. Modelo de cambio propuesto	48
3.2.1. Clima de negocios	48
Apertura de negocios.....	48
Obtención de crédito	49
Pago de impuestos	49
Aspectos legales.....	50
3.2.2. Problemas Estructurales.....	50
Transporte de carga.....	50
Encadenamiento productivo y apoyo a las PYMES	51
Marca país sector exportador	51
Localización de sectores claves.....	52
Localización de socios comerciales ideales.....	55
Conclusiones	57
Recomendaciones.....	59
Bibliografía.....	60
Anexos	65
Anteproyecto.....	66
Matriz mejores prácticas comerciales en la región	80
Índice de tablas.....	81
Índice de gráficos.....	82
Nivel de plagio	83

Dedicatorias

Dedico este trabajo monográfico a mi padre Casimiro Mercedes Severino, a mi madre María Josefina Arias Barreiro y a mi hermana Natasha Mercedes Arias.

Stalyn Mercedes Arias

Este trabajo y mis esfuerzos durante toda la carrera se la dedico a Aida María Pérez Heredia y a Hipólita Contreras Beato, mis abuelas, gracias por forjar el camino que ahora recorro, aun en su ausencia siguen siendo norte de nuestras vidas.

Yamel Sabrina Arias Sánchez

Este monográfico lo quiero dedicar ante todo a Dios, porque por él he llegado hasta aquí, porque él me ha guiado, me ha dado la fortaleza y sabiduría necesaria. Por él todo ha sido posible.

A mis padres, por su entrega y esfuerzo, por dar más del 100 % para que esto sea posible, son mi mayor fuente de inspiración, los amo de manera infinita y agradezco todos los días que sean parte de mi vida. Gracias por ayudarme a superar cada obstáculo con amor porque eso los caracteriza, esto es tanto de ustedes como mío.

A mis abuelos y tías, por siempre decir presente en mi vida. Por enseñarme con su ejemplo como se deben hacer las cosas y guiarme en este camino, los amo.

A mis hermanos, gracias por confiar en mí, por darme mi espacio, por apoyarme y ayudarme siempre que los necesito.

Por último y no menos importante a mis amigas. Por estar siempre presente, apoyarme y acompañarme en todo.

Raquel Victoria Dinzey Padilla

Agradecimientos

Quiero agradecer a mis padres por su apoyo constante y por ser un modelo de seriedad y humildad que honraré toda mi vida, a mi hermana por ayudarme en múltiples ocasiones.

A mi profesor de Integración Económica Juan Del Rosario Santana por enseñarme a utilizar los indicadores empleados en este trabajo.

A nuestros asesores Abner Lora y Alis Medina por guiarnos en la realización de este monográfico a pesar de la difícil situación que atravesamos.

Stalyn Mercedes Arias

A mis padres, Rafael Arias y Martha Sánchez gracias por sus enseñanzas, amor incondicional y ayuda desinteresada, a mis hermanos Rafael y Genessys por siempre creer en mí y enseñarme que en las diferencias está la alegría de la vida.

A las hermanas que me regaló la vida Connie, Denny y Cynthia y, gracias por ser fuente de inspiración y compartir todos los momentos en estos años universitarios, a Kevin Curiel gracias por siempre apoyarme y ayudarme a ser mejor persona.

Sin todos ustedes esto no fuera posible, mi corazón le estará agradecido eternamente.

Yamel Sabrina Arias Sánchez

Primero que todo, gracias a Dios, por siempre acompañarme en todo el transcurso de mi vida, por darme la fuerza y sabiduría necesaria para cumplir esta tan soñada meta.

Agradecida infinitamente de mis padres, por su esfuerzo, por su incondicional apoyo, por nunca dejarme caer, sin ellos este transcurso no hubiese sido nunca el mismo. Gracias por llorar y reír conmigo, por estar pendiente de cualquier detalle y por guiarme siempre hacia el camino del bien.

A mi familia y amigos por siempre confiar en mis capacidades, por estar de la mano conmigo, por escucharme, aconsejarme y apoyarme en todo este proceso. Gracias por sus oraciones y motivaciones.

A mis compañeros de monográfico, porque sin ustedes este camino no hubiera sido lo mismo. A pesar de estar en medio una pandemia, todo el estrés y tiempo de por medio, ustedes fueron mi soporte para poder culminar, mejores compañeros no me pudieron tocar, gracias.

Finalmente, gracias a la Universidad APEC, por su apoyo en todo este proceso, por instruirnos en el campo del conocimiento y por forjarnos como eficientes y calificados profesionales.

Raquel Victoria Dinzey Padilla

Resumen

El déficit en el comercio exterior es una característica compartida por la mayoría de los países latinoamericanos, este puede incidir negativamente en el desarrollo económico de una nación. En este trabajo se estudió el déficit comercial dominicano con la finalidad de delimitar sus causas y proponer posibles soluciones, para cumplir con este objetivo se analizó el flujo comercial de la República Dominicana durante el año 2018, este análisis permitió determinar que el déficit comercial dominicano es generado por diversas falencias que obstaculizan el correcto desarrollo del sector exportador, estas para facilitar su análisis, se dividieron en dos grupos: “Deficiencias del clima de negocios y problemas estructurales”. Basado en los resultados obtenidos se llegó a la conclusión de que la República Dominicana necesita implementar cambios significativos en su clima de negocios y en la estructura y planificación de su sector exportador para lograr reducir el déficit comercial a través del incremento de las exportaciones, en este sentido, por medio de la observación de las prácticas comerciales de los países de la región se determinó que Costa Rica es la nación latinoamericana con mejores políticas en el comercio exterior, por este motivo, para solucionar las problemáticas detectadas, se propuso la implementación de las medidas que le permitieron a Costa Rica fortalecer su sector exportador y disminuir su déficit comercial.

Introducción

En los últimos años la República Dominicana ha iniciado un proceso de internacionalización que le ha llevado a convertirse en uno de los países más interconectados de la región gracias a la firma de 5 importantes acuerdos comerciales, sin embargo, la integración a estos bloques comerciales no ha sido suficiente para impulsar un sector exportador cada vez más rezagado e incapaz de contribuir a la reducción del déficit comercial.

Esta investigación persigue reconocer soluciones, aplicadas a nivel internacional, capaces de reducir el déficit comercial, prestando especial atención a las ejecutadas por países latinoamericanos.

Este estudio se enfoca en los flujos comerciales de la República Dominicana durante el año 2018, haciendo uso de estos se pretende detectar los principales elementos que obstaculizan el desarrollo de las exportaciones en el país y que, por lo tanto, inciden en el déficit.

El estudio más conocido que cubre el tema del déficit comercial en República Dominicana es “Promover las Exportaciones para mejorar la Calidad de Vida” diseñado bajo la supervisión del Banco Interamericano de Desarrollo en el 2017, este trabajo analiza los factores que evitan el crecimiento del sector exportador dominicano, pero no propone soluciones claras para corregirlo, por lo que es necesario un estudio que le complemente.

Este trabajo es relevante para los profesionales de Negocios Internacionales debido a que las soluciones propuestas pueden dinamizar el sector exportador dominicano y abrir la puerta a nuevas oportunidades para los profesionales con conocimientos ligados al comercio internacional.

El objetivo de este estudio es proponer mecanismos capaces de fortalecer el sector exportador dominicano y disminuir el déficit comercial.

Esta investigación está compuesta por tres capítulos, el primer capítulo abarca el planteamiento del problema, los conceptos relevantes para el trabajo y la formulación de la hipótesis. En el segundo se descompone la hipótesis en sus elementos básicos, se estudia cada uno de estos y se reconocen las medidas aplicadas por otro país de la región para reducir el déficit. En el tercer capítulo se proponen los cambios necesarios para fortalecer el sector exportador dominicano.

Capítulo I: Planteamiento del problema y Contexto Teórico.

1.1. Origen y evolución del objeto de investigación

Planteamiento del problema

En las últimas dos décadas la República Dominicana se ha integrado totalmente al comercio exterior por medio de la firma de una serie de tratados comerciales que han facilitado la interacción comercial con el resto del mundo, sin embargo, en este aumento en el flujo comercial el país ha salido como claro perdedor, así lo evidencia el fuerte déficit comercial de más de 12,792,241,000 de dólares sostenido durante el año 2018, el mismo representó más de un 15% del PIB para ese año. (Trademap, 2019)

El aumento de la interacción comercial global que se ha experimentado en las últimas décadas representa una valiosa oportunidad para que países en desarrollo logren colocar sus productos en mercados internacionales a precios competitivos, generando un aumento en la entrada de divisas y una mejora en la estabilidad de la economía en general. A pesar de un contexto internacional tan favorable La República Dominicana se muestra incapaz de competir inclusive con países similares a él lo que evidencia una profunda incapacidad de convertirse en un actor económico importante.

Las causas de este problema se pueden localizar en factores que han lesionado la estructura productiva del país, entre estos vale la pena mencionar la baja inversión extranjera destinada a proyectos de exportación y la falta de iniciativa gubernamental a la hora de definir hábilmente los planes económicos.

La República Dominicana cuenta con una posición geográfica privilegiada que facilita el comercio exterior y un potencial industrial esperando ser explotado. Seguir sosteniendo un marcado déficit comercial puede tener consecuencias nocivas sobre la economía nacional por lo que urge la toma de decisiones acertadas para hacer frente a este mal.

En tal sentido, hemos desarrollado nuestra investigación con el objetivo de estudiar el déficit comercial de la República Dominicana para delimitar sus causas y proponer posibles soluciones a esta problemática. Al mismo tiempo, nos enfocamos en lograr los siguientes objetivos específicos:

- Definir el impacto que tiene un déficit comercial sostenido sobre la economía.
- Localizar fallas estructurales en el aparato productivo dominicano.
- Determinar el efecto de los tratados comerciales sobre el comercio exterior dominicano.
- Identificar los sectores económicos estratégicos que no han sido debidamente explotados y posibles destinos para las exportaciones de estos.
- Conocer las medidas necesarias para activar el sector exportador dominicano.

También se utilizó el método de síntesis, ya que nos permite llegar a un razonamiento analítico de los elementos más importantes que darán lugar al debido desarrollo del estudio.

Dentro de nuestro análisis, pudimos definir que este déficit comercial, tiene su origen en diversas falencias estructurales como la incapacidad de los organismos gubernamentales a la hora de captar inversión extranjera con un enfoque exportador, la falta de financiación para los productores nacionales incapaces de hacer frente a los costos que conlleva el proceso de internacionalización y la excesiva burocracia en los sectores de inversión e importación, que en promedio puede extender hasta a cuatro años la instalación de algunos proyectos, pero tal vez la causa más importante es la falta de encadenamiento productivo, el mismo obliga a las empresas exportadoras locales a adquirir la mayor parte de sus insumos en el exterior, lo que contribuye innecesariamente a incrementar las importaciones.

La finalidad fundamental de este análisis es la de proponer posibles soluciones a una problemática como el déficit comercial que, en esencia, constituye uno de los principales obstáculos a los que tiene que hacer frente el país si quiere dar un paso definitivo al desarrollo. Por tal motivo tomaremos como modelo las medidas implementadas por Costa Rica para fortalecer su sector exportador, por la cercanía entre ambas naciones, estas pueden ser homologadas fácilmente en la República Dominicana.

Justificación práctica

Un déficit comercial sostenido desencadena una serie de eventos que terminan afectando un amplio rango de aspectos de la vida social y económica de un país por tal motivo los principales beneficiarios de este proyecto son los siguientes:

- La economía nacional
- Los grupos sociales más necesitados
- Los inversionistas y exportadores

A nivel regional las economías latinoamericanas se caracterizan por una clara tendencia al déficit, pero contamos con ejemplos de países vecinos que han comenzado procesos de reestructuración, este es el caso de Costa Rica y Uruguay, países que han tomado medidas efectivas relacionadas a la promoción, incentivos y encadenamiento productivo con el objetivo de atraer inversión extranjera directa orientada a las exportaciones, lo que se ha traducido en un aumento de la calidad de vida de su población.

1.2. Contexto Teórico

Balanza comercial

Cuando un país realiza actividades comerciales es necesario mantener un registro de estas para que mediante el análisis de los resultados se puedan llevar a cabo mejoras. (Debitoor, 2010)

Para lograr esto se utiliza un indicador macroeconómico conocido como balanza de pago, la cual funge con el rol de documentar de los movimientos tanto comerciales como de capital de un país.

Una parte fundamental de la balanza de pago de un país en cuanto a las cuentas corrientes es la balanza comercial también conocida como la balanza de mercancía, ya que la misma se encarga de evidenciar las exportaciones e importaciones que se llevan a cabo durante un periodo determinado y a partir de esto es posible conocer tanto los ingresos y las ventas con relación al exterior.

Al resultado de la balanza comercial se le conoce también como saldo comercial, este se obtiene mediante la diferencia entre las importaciones y las exportaciones.

El resultado del saldo determinará si la balanza cumple con una de las siguientes condiciones:

- Déficit: cuando un país exporta más de lo que importa.
- Superávit: cuando un país importa más de lo que exporta.

La importancia de la balanza comercial radica en que esta es un indicativo preciso de cuáles son los aspectos en los que la actividad comercial de un país se encuentra en crecimiento y cuáles son aquellos en los que se debe de implementar mejoras para lograr la expansión. (PQS, 2019)

Actualmente la mayoría de los países del mundo cuentan con una economía abierta por este motivo estos al tener conocimientos sobre su balanza

comercial y sus resultados pueden determinar cuáles son los países que presentan una competencia para ellos, con cuáles deberían realizar negociaciones y hacia dónde se deben dirigir las futuras inversiones.

Balanza comercial con los países de la región

En la *Tabla 1*, podemos apreciar las balanzas comerciales de la República Dominicana con sus 22 principales socios regionales, estos países representan el 67% de las exportaciones nacionales y el 47% del déficit comercial, en el comercio regional los Estados Unidos representan el 74 del déficit y Haití es el socio comercial con el que se exhibe un mejor rendimiento. En amarillo están señalados los países con los que se mantiene déficit comercial.

<i>Tabla 1 Balanza Comercial con Países de la Región, año 2018 (En miles de dólares)</i>				
Socios	Saldo en valor en 2018	Participación (%)	Valor exportado en 2018	Valor importado en 2018
Haití	859,674	-14	874,814	15,140
Estados Unidos de América	-4,430,430	74	5,217,174	9,647,604
Canadá	408,009	-7	637,719	229,710
Argentina	-132,217	2	1,357	133,574
Brasil	-800,673	13	17,183	817,856
Chile	-61,919	1	20,040	81,959
Colombia	-398,079	7	40,067	438,146
Costa Rica	-196,868	3	27,610	224,478
Cuba	33,522	-1	44,171	10,649
Ecuador	-65,982	1	19,668	85,650
El Salvador	-111,958	2	8,811	120,769
Granada	2,487	0	2,605	118
Guatemala	-168,543	3	19,254	187,797
Honduras	-65,541	1	28,197	93,738
Jamaica	69,528	-1	70,795	1,267
México	-768,399	13	38,061	806,460
Nicaragua	-527	0	19,615	20,142
Paraguay	402	0	1,912	1,510

<i>Tabla 1 Balanza Comercial con Países de la Región, año 2018 (En miles de dólares)</i>				
Panamá	-27,648	0	51,352	79,000
Perú	-79,843	1	13,084	92,927
Suriname	5,514	0	7,479	1,965
Uruguay	-71,960	1	2,094	74,054
Total	-6,001,451	100	6,288,248	13,149,373

Elaboración propia con datos ofrecidos por Trademap

Superávit comercial

Se dice que un país cuenta con un superávit comercial cuando los resultados del saldo comercial son positivos, dígase que se presentan más exportaciones que importaciones, lo que también se puede interpretar como que las ventas que ha realizado el país son mayores que sus compras. (Muy Financiero, 2020)

Una vez el saldo comercial da como resultado un superávit es posible determinar la posición económica del país en cuanto a la economía internacional, ya que lo coloca como un país principalmente exportador.

Cuando existe un superávit comercial se dice que existe una balanza comercial favorable, esto se debe a que el país cuenta con más ingresos y como consecuencia tiene más posibilidad de incentivar y desarrollar su economía. (Economía Simple, 2019)

El superávit también se puede interpretar como un indicativo de que un país posee una economía sólida y que esta es capaz de mantener los distintos sectores productivos con dinamismo. Esta es la razón por la que los países buscan mejorar

su producción local porque al mismo tiempo esto ayudará a mejorar su posición en la economía global.

Déficit comercial

Cuando el saldo comercial da un resultado negativo se dice que existe un déficit comercial también conocido como balanza comercial desfavorable, dígame que en un país las importaciones superan las exportaciones, o en otras palabras que las compras que realiza el país en el extranjero son mayores que sus ventas. (Economía Simple, 2019)

Se puede dar la condición de que cuando existe déficit comercial estamos ante un país en posible crecimiento, ya que mientras este se encuentra en un proceso de expansión necesita satisfacer las necesidades de sus ciudadanos.

Si se mantiene durante el tiempo, va a provocar un aumento del valor de las divisas y una debilidad de la moneda propia, es decir, inflación.

La razón por la que un país tiene un desequilibrio comercial es que su demanda total interna por bienes es mayor que la oferta interna total, es decir lo que se produce en el país. Como resultado los consumidores, inversionistas y gobierno adquieren en el exterior el faltante que solicitan. (El Financiero, 2017)

Entre los aspectos que pueden provocar un déficit comercial están:

- La capacidad productiva, si una nación no puede producir lo suficiente para satisfacer la necesidad de sus residentes entonces se verá en la necesidad de realizar importaciones.
- La disponibilidad de materias primas con las que cuente la nación.
- Falta de competitividad respecto a los demás países.
- El transporte y distribución.

Las consecuencias de un déficit comercial sostenido en el tiempo pueden ser sumamente nocivas para la estabilidad económica y social de un país, ya que afectan la cantidad de reservas de divisas internacionales en el Banco Central y el tipo de cambio y por lo tanto incide en el precio de los productos y en la calidad de vida de la población en general:

Cuando un país realiza más importaciones que exportaciones tiene la necesidad de financiar dicho saldo negativo a través de una deuda bien sea pública o privada para así poder continuar la compra de productos o servicios a otros países.

Por consiguiente, también existe un aumento en el tipo de cambio, lo cual a su vez ocasiona un incremento en el precio de la divisa, lo que se traduce en una devaluación de la moneda nacional. (E-Comex, 2019)

Concepto de ventaja comparativa

La teoría comercial basada en la ventaja absoluta, si bien es la esencia del comercio internacional como lo conocemos hoy en día, presenta una notable falla

debido a que no abarca las situaciones de comercio exterior en la que un socio comercial no tiene ventaja absoluta sobre sus socios comerciales en ningún producto. Estos casos fueron estudiados por el economista británico David Ricardo, responsable del perfeccionamiento de los principios de propuestos por Adam Smith. En su libro Principios de Economía Política (1817) Ricardo señala lo siguiente: “Cada país produce aquellas mercancías para las que está especialmente capacitado por su situación, clima u otras ventajas naturales o artificiales, mercancías que cambia por las producidas en otros países” (pág. 114).

De esta forma Ricardo establece que en caso de que un país no tenga ventaja absoluta para ningún producto, también puede beneficiarse del libre comercio si se enfoca en aquellos bienes para los que menor desventaja en comparación a sus socios. Por lo tanto, el libre comercio es útil para cualquier economía, siempre que se enfoque en lo que hace mejor.

Tomando como base los planteamientos fundacionales de la economía clásica propuestos por Adam Smith y David Ricardo, resulta sencillo delimitar el impacto positivo de la especialización en el comercio internacional. La especialización comercial parte de la premisa de que como no todos los países poseen los mismos factores productivos, debido a diferencias climáticas, tecnológicas, geográficas y humanas, la única forma de lograr un incremento del bienestar de la humanidad es por medio de la delimitación de los sectores estratégicos de cada economía con la finalidad de explotarlos al máximo, de esta forma cada país aporta a sus socios comerciales aquello en lo que es mejor e

importa aquello en lo que es inferior, esto permite la creación de mercados globales más eficientes que los nacionales.

En resumen, los beneficios de la especialización comercial son los siguiente:

- Precios más bajos y artículos de mejor calidad
- Aumento de la competitividad
- Incremento de la eficiencia

Para localizar los sectores estratégicos de una economía el mecanismo más utilizado es el índice de Balassa, creado en los años 60 por el economista húngaro Béla Balassa, este indicador trata de descubrir los sectores exportadores más fuertes de una determinada economía. En el presente estudio haremos uso de este.

Concepto de ventaja absoluta

Es la habilidad para producir un bien con más facilidad y calidad que cualquier otro productor. Por tanto, este país será favorecido en las exportaciones y el resto de las naciones importarán de este país estos bienes, ya que podrán hacerlo incluso más barato que si ellos mismo lo produjeran. (Economipedia, 2016)

Sectores estratégicos de una economía

Tomando como base los planteamientos fundacionales de la economía clásica propuestos por Adam Smith y David Ricardo, resulta sencillo delimitar el impacto positivo de la especialización en el comercio internacional. La especialización comercial parte de la premisa de que como no todos los países poseen los mismos factores productivos, debido a diferencias climáticas, tecnológicas, geográficas y humanas, la única forma de lograr un incremento del bienestar de la humanidad es por medio de la delimitación de los sectores estratégicos de cada economía con la finalidad de explotarlos al máximo, de esta forma cada país aporta a sus socios comerciales aquello en lo que es mejor e importa aquello en lo que es inferior, esto permite la creación de mercados globales más eficientes que los nacionales.

En resumen, los beneficios de la especialización comercial son los siguiente:

- Precios más bajos y artículos de mejor calidad
- Aumento de la competitividad
- Incremento de la eficiencia

Diversificación comercial

La diversificación comercial es un mecanismo que permite ampliar el número de productos comercializados y de socios comerciales, con la finalidad de lograr el mayor crecimiento posible en base a los productos en los que se localizan

las ventajas comparativas. La diversificación requiere un uso intensivo de capital por tal motivo para cumplir con este propósito las economías deben de contar con un clima de negocios saludable que le permita atraer inversión nacional e internacional y mecanismo de promoción competentes para dar a conocer sus productos.

- Expansión de las fronteras comerciales: el sector exportador dirige sus productos a nuevos mercados lo que le permite maximizar sus beneficios.
- Diversificación del riesgo: mientras más se diversifica un sector exportador menos indispensables se vuelven los socios comerciales, siempre se tendrán mercados para colocar productos.
- Incremento de la eficiencia productiva: La diversificación permite que las economías utilicen todos sus factores productivos.

Encadenamiento Productivo

Es la relación de largo plazo establecida entre las empresas con el objetivo de obtener beneficios en conjunto, generados por un producto para la exportación. Es la asociación que se genera en la cadena de valor de un producto. (Basto, 2015)

Índice de ventaja comparativa revelada

También conocido como índice de Balassa, creado en los años 60 por el economista húngaro Béla Balassa, consiste en “revelar” los sectores exportadores fuertes de cierta economía. El índice de Balassa expresa la importancia de las

exportaciones de un producto de un mercado en particular frente a la importancia del producto en las exportaciones totales de una economía de referencia. (Universidad del Norte, 2016, p. 17)

Índice de complementariedad comercial

permite identificar hasta qué punto el sector exportador de un país es compatible con el sector importador de otro, sirve para identificar socios comerciales ideales.

1.3. Planteamiento del enunciado a defender

Si la República Dominicana logra mejorar su clima de negocios y sus problemas estructurales podrá incrementar sus exportaciones.

Capítulo II: Idea a Defender y su Concreción en un Instrumento

2.1. Análisis de la idea a defender

Basados en nuestro análisis de investigación, presentamos un conjunto de recomendaciones y soluciones, aplicadas a nivel internacional, capaces de reducir el déficit comercial, prestando especial atención a las ejecutadas por países latinoamericanos. En tal sentido, deben implementarse cambios significativos en el clima de negocios y en la estructura y planificación del sector exportador para lograr reducir el déficit comercial a través del incremento de las exportaciones, al mismo tiempo, nuestro estudio muestra, que el impacto que tiene un déficit comercial sostenido sobre la economía, afecta la estabilidad macroeconómica, reduce la generación de riqueza y empeora la calidad de vida.

Para cumplir con los objetivos del presente estudio se determinaron las falencias del sector exportador y se clasificaron en dos grupos: “Deficiencias del clima de negocios y problemas estructurales” para facilitar el análisis de esta problemática.

2.2. Descomposición de la Hipótesis

Tabla 2 Componentes de la Hipótesis

Hipótesis	Componentes		
Si la República Dominicana logra mejorar su clima de negocios y sus problemas estructurales podrá incrementar sus exportaciones.	Clima de Negocios	Problemas Estructurales	Incrementar exportaciones

2.3. Clima de negocios en la República Dominicana

En las últimas décadas la República Dominicana ha logrado grandes avances como lo indica El Reporte Global de Competitividad 2018 que posiciona a este país en el puesto 49 de 140 naciones en calidad de las infraestructuras de transporte muy por encima de otros países de la región como, por ejemplo, Argentina (72/140) y Brasil (84/140). La República Dominicana también se ha convertido en uno de los países más conectados comercialmente de la región debido a la firma de acuerdos comerciales que funcionan como nexos con algunos de los principales mercados del mundo, estos dos factores aunados a una posición geográfica privilegiada deberían de ser suficientes para impulsar el desarrollo comercial de este país, sin embargo, el comercio exterior dominicano no crece significativamente desde el año 2013.

A continuación, analizaremos el desempeño del clima de negocios dominicano haciendo uso de los indicadores propuestos por Doing Business, referente por excelencia de los inversionistas.

El índice Doing Business, creado por el Banco Mundial, ofrece los indicadores más completos para conocer las razones que hacen que un país sea atractivo o no para la inversión tanto nacional como extranjera. El índice está compuesto por 10 indicadores que estudian aspectos fundamentales para asegurar un buen clima de negocios, este es un elemento fundamental para que un país pueda competir en el comercio exterior, ya que el sector exportador se

nutre de los flujos de capital local e internacional y, por lo tanto, es esencial captar la atención de los inversionistas.

Indicadores que componen el índice Doing Business:

- Apertura de una empresa
- Obtención de permisos de construcción
- Obtención de electricidad
- Registro de la propiedad
- Obtención de crédito
- Protección de inversionistas minoritarios
- Pago de impuestos
- Comercio transfronterizo
- Cumplimiento de contratos
- Resolución de insolvencias

A continuación, mediremos el desempeño de la República Dominicana en estos indicadores respecto a los países de la región y al grupo de los 38 países con mejores prácticas comerciales en el mundo, también llamados OCDE.

<i>Tabla 3 Desempeño comercial de la República Dominicana según los indicadores propuestos por Doing Business, año 2018</i>						
Indicadores	Rep.Dom. posición	Rep.Dom. calificación	Países de la Región	Países OCDE	Diferencia Regional	Diferencia OCDE
Apertura de una empresa	117/190	83.44	79.4	90.9	4.04	-7.46

<i>Tabla 3 Desempeño comercial de la República Dominicana según los indicadores propuestos por Doing Business, año 2018</i>						
Obtención de permisos de construcción	80/190	70.42	63.48	75.5	6.94	-5.08
Obtención de electricidad	116/190	64.65	70.59	85.8	-5.94	-21.15
Registro de la propiedad	77/190	65.73	55.25	77.2	10.48	-11.47
Obtención de crédito	112/190	45	51.56	64	-6.56	-19
Protección de inversionistas minoritarios	83/190	56.67	47.5	67.9	9.17	-11.23
Pago de impuestos	148/190	57.44	60.49	84	-3.05	-26.56
Comercio transfronterizo	63/190	83.51	69.15	94.3	14.36	-10.79
Cumplimiento de contratos	149/190	46.86	53.39	67.6	-6.53	-20.74
Resolución de insolvencias	124/190	37.54	38.91	75.1	-1.37	-37.56

Elaboración propia con datos ofrecidos por el Banco Mundial

Para todos los indicadores la República Dominicana mostró resultados similares al promedio de Latino América y el Caribe y muy por debajo de los obtenidos por los países OCDE con mejores prácticas comerciales lo que evidencia el amplio margen de mejora en la mayoría de los aspectos estudiados por el Banco Mundial, sin embargo, para este análisis solo vamos a considerar aquellos indicadores en los que la República Dominicana se encuentra por debajo del promedio regional, estos están señalados en amarillo.

Obtención de electricidad

El sistema eléctrico de este país muestra claras falencias, así lo señala el puesto 116 de 190 países, con una calificación de 64.65/100, que ocupa en este indicador. A nivel regional la situación no es más alentadora, el país ocupa la

posición 25 de 32 países, entre los aspectos considerados por el Banco Mundial para medir este indicador podemos resaltar el alto precio de la energía eléctrica (20.4 centavos de dólar por kWh) el cuarto más alto a nivel regional, y el elevado nivel de pérdidas del sistema debido a ineficiencias (29.8%), en general el sistema eléctrico de la República Dominicana se encuentra por debajo, incluso, de los estándares regionales. Esto, siendo la energía eléctrica un insumo esencial para la producción destinada a la exportación, es un elemento que perjudica al sector exportador dominicano. (Banco Mundial, 2018, p. 17)

Obtención de crédito

En este indicador la República Dominicana ocupa la posición 112 de 190 economías con una valoración de 45 puntos, a nivel regional ocupa el puesto 17 de 32 economías, los principales señalamientos hechos por el Banco Mundial acerca de este indicador resaltan la dificultad para que las empresas puedan tener acceso a instrumentos de crédito con tasas de interés amigables y ajustadas a las necesidades de cada sector económico, esto puede ser un elemento capaz de ahuyentar inversores tanto nacionales como internacionales y por lo tanto disminuye el atractivo del sector exportador. (Banco Mundial, 2018, p. 31)

Pago de impuestos

Según los datos suministrados por el Banco Mundial podemos afirmar que la República Dominicana es uno de los países con políticas fiscales, para las empresas, más agresivas en el mundo. El país ocupa el puesto 148 de 190

economías con una calificación de 57.44 puntos y una carga impositiva de 48.8% sobre los beneficios obtenidos a nivel regional ocupa la posición 23 de 32 países. (Banco Mundial, 2018, p. 39)

Cumplimiento de contratos

Entramos en los aspectos legales estudiados por el índice Doing Business. La República Dominicana ocupa la posición 149 de 190 países en este indicador con una puntuación de 46.86, a nivel regional ocupa el puesto 23 de 32 economías. Las principales indicaciones hechas por el Banco Mundial están relacionadas con la excesiva duración de los procesos judiciales (promedio de 590 días), los altos costos de estos (40.9% del valor de la demanda) por encima del promedio regional de 31.4% y la baja calidad de los procesos (calificación de 4.5/18) inferior al promedio regional de 8.5 puntos. (Banco Mundial, 2018, p. 48)

Resolución de insolvencias

Este es otro indicador considerado por el Banco Mundial muy ligado a temas legales, en él se toma en cuenta el desempeño de las instituciones nacionales en caso de un socio comercial se declare insolvente. La República Dominicana ocupa la posición 124 de 190 países con una puntuación de 37.54 y la posición 17 de 32 países a nivel regional. Los principales señalamientos hechos por el Banco Mundial son el bajo porcentaje de recuperación (solo 8.8% de la deuda que mantenga el socio con la entidad comercial afectada) muy por debajo del promedio regional de 30.9, la duración del proceso de liquidación (3.5 años)

superior al promedio regional de 2.9 años y los legales asociados a este proceso (38% del valor de los inmuebles) mayor al promedio regional de 16.8%. (Banco Mundial, 2018, p. 53)

2.4. Problemas Estructurales Sector Exportador

Costos del transporte de carga

Según el Observatorio Mesoamericano de Transporte y Logística la República Dominicana es el país con la tarifa más alta de la región para transportar un contenedor de 40 pies con un valor de US\$4.75 por Kilómetro recorrido, más de tres veces superior al promedio regional, esto socava el desempeño logístico dominicano tal y como lo indica el índice de desempeño logístico del 2018 que otorga al país el puesto 87 de 160 países. Esta falla estructural contribuye a elevar significativamente el precio de las exportaciones nacionales haciéndolas menos atractivas. (Banco Interamericano de Desarrollo, 2012)

Ausencia de encadenamiento productivo

Según el estudio “Zonas Francas en República Dominicana (2017)” una característica esencial del sector exportador dominicano es que las empresas que participan en este importan a un nivel atípico los insumos que procesan para convertir en productos terminados, para ser más exactos, un 71% de las empresas que participan en el comercio exterior importan las materias primas que utilizan en sus operaciones, esto está muy por encima del promedio en el Caribe (49%), Centroamérica (58%) y América del Sur (43%). (Banco Mundial, 2017, p. 29)

La falta de encadenamiento por un lado eleva de forma innecesaria las importaciones, ya que en muchos casos las empresas exportadoras pueden suplirse en el país, y por el otro les niega la oportunidad a los pequeños productores locales de apalancarse en las operaciones de estas empresas.

Falta de coordinación en la creación de una marca país

En los últimos años el Ministerio de Turismo ha tenido un notable éxito promocionando el país como un destino turístico por antonomasia, sin embargo, debido a problemas de estructurales y de planificación este no se ha podido extender a otros sectores productivos, así lo señala el estudio “Promover Las Exportaciones Para Mejorar La Calidad De Vida” (2017):

En 2006 se presentó una propuesta de Estrategia de Marca País cuya implementación se fragmentó entre el CEI-RD y el Ministerio de Turismo buscando aprovechar los recursos económicos de este último, pero no hubo coordinación entre las agencias, ni dirección estratégica, y aunque se trató de un ejercicio que contó con amplio respaldo del sector privado, no pudo ser impulsada como proyecto país. (pág. 60)

El sector exportador ha sido el más afectado con este fallo en la asignación de recursos para la promoción, ya que se ha visto incapacitado de atraer inversión orientada a las exportaciones al nivel que se espera de un país con el potencial de la República Dominicana.

Apoyo a las PYMES

En el país no existen programas concretos que promuevan que las PYMES participen en el comercio exterior en colaboración con las empresas de exportación, esto juega un papel crucial en la falta de encadenamiento productivo.

Actualmente un gran número de países ofrecen servicios como seguros contra los riesgos de exportación y fondos para las pymes: dos falencias del ecosistema exportador dominicano.

Ausencia de Incentivos Fiscales Avanzados

En la República Dominicana los incentivos fiscales a las exportaciones se limitan a los que tradicionalmente se asocian con el régimen de Zonas Franca en la mayoría de los países.

La investigación realizada ha permitido determinar que los países de la región con mejores prácticas comerciales están promoviendo la inversión y el encadenamiento productivo en el sector exportador por medio de otro tipo de incentivos como el aplazamiento del pago de todo tipo de gravamen, hasta por 15 años, para las empresas exportadoras que se asocien con empresas nacionales y tratamiento fiscal de Zona Franca para las PYMES que consientan estas alianzas.

Poca diversidad de socios comerciales

Como podemos apreciar en la *Tabla 4*, los 5 principales destinos de las exportaciones dominicanas representan el 82% del total de exportaciones, algo

curioso si consideramos la cantidad de acuerdos comerciales que ostenta este país, también es interesante observar que salvo Haití no hay ningún otro país latinoamericano en la lista, de hecho, el resto de los países de América Latina solo representan el 5% de las exportaciones totales.

Tabla 4 Principales socios comerciales de la República Dominicana, año 2018 (miles de dólares)

Socio comercial	Valor exportaciones
Estados Unidos de América	5,217,174
Haití	874,814
India	674,799
Canadá	637,719
Países Bajos	257,094
Total	7,661,600
Total de exportaciones (2018)	9,395,611
Participación	82%

Elaboración propia con datos ofrecidos por Trademap

Poca diversidad de productos

Como podemos visualizar en la *Tabla 5*, solo los 10 productos más exportados de la República Dominicana representan el 54% del total de exportaciones, lo que evidencia una irregular concentración de exportaciones en muy pocos productos, fruto de una pobre oferta exportadora.

Tabla 5 Principales productos exportados por República Dominicana, año 2018 (miles de dólares)

Código	Producto	Valor
71081200	Oro, incl. el oro platinado, en bruto, para uso no monetario (exc. en polvo)	\$1,372,718
24021000	Cigarros "puros", incl. Despuntados y cigarrillos "puritos", que contengan tabaco	\$729,718

<i>Tabla 5 Principales productos exportados por República Dominicana, año 2018 (miles de dólares)</i>		
85362000	Disyuntores, para una tensión <= 1.000 V	\$661,294
90189000	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía o veterinaria, n.c.o.p.	\$658,748
71131900	Artículos de joyería y sus partes, de metales preciosos distintos de la plata, incl. revestidos ...	\$388,595
61091000	T-shirts y camisetas, de punto, de algodón	\$342,817
30069100	Instrumento identificado por el uso ostomio	\$324,528
72026000	Ferroníquel	\$235,438
18010000	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	\$205,014
64051000	Calzado con parte superior de cuero natural o regenerado (exc. con suela de caucho, plástico, ...)	\$167,191
Total		\$9,395,611
Participación		54%

Elaboración propia con datos ofrecidos por Trademap

2.5. Características sector exportador dominicano

Las falencias estructurales y de clima de negocios mencionadas en las secciones anteriores están generadas por características distintivas que obstaculizan el desempeño exportador dominicano.

Tendencia al déficit comercial y estancamiento del sector exportador

Como podemos observar en la *Tabla 6*, con el inicio del proceso de apertura comercial de la República Dominicana, en el 2005, también empieza un proceso de incremento paulatino del déficit comercial, este se acrecienta a partir del 2007 con la entrada del país en el DR-CAFTA y alcanza su techo en el 2018. Lo más preocupante respecto a este déficit es que las exportaciones han crecido muy poco en el espacio de tiempo estudiado, solo un 37% sin ajuste de inflación, y un alarmante 6% con el ajuste inflacionario, tal y como podemos apreciar en las *Tabla 7* y *Tabla 8* respectivamente. Esto evidencia lo poco que el sector exportador dominicano ha podido aprovechar los beneficios del libre comercio.

<i>Tabla 6 Evolución déficit comercial dominicanas (2005-2018) en miles de dólares</i>	
2004	1,234,516
2005	-620,669
2006	-2,342,089
2007	-3,800,653
2008	-5,745,476
2009	-7,680,031
2010	-10,371,489
2011	-12,043,609
2012	-10,261,734
2013	-9,883,967
2014	-7,823,899
2015	-10,580,583
2016	-9,043,888
2017	-10,674,104
2018	-12,792,241

Elaboración propia con datos ofrecidos por Trademap

<i>Tabla 7 Evolución exportaciones (2004-2018) en miles de dólares</i>	
2004	5,938,370
2005	6,183,383
2006	6,079,884
2007	6,793,734
2008	6,421,634
2009	4,374,408
2010	4,766,734
2011	6,112,524
2012	7,168,472
2013	7,960,984
2014	9,927,796
2015	8,384,108
2016	8,744,920
2017	8,855,648
2018	9,395,611

Elaboración propia con datos ofrecidos por Trademap

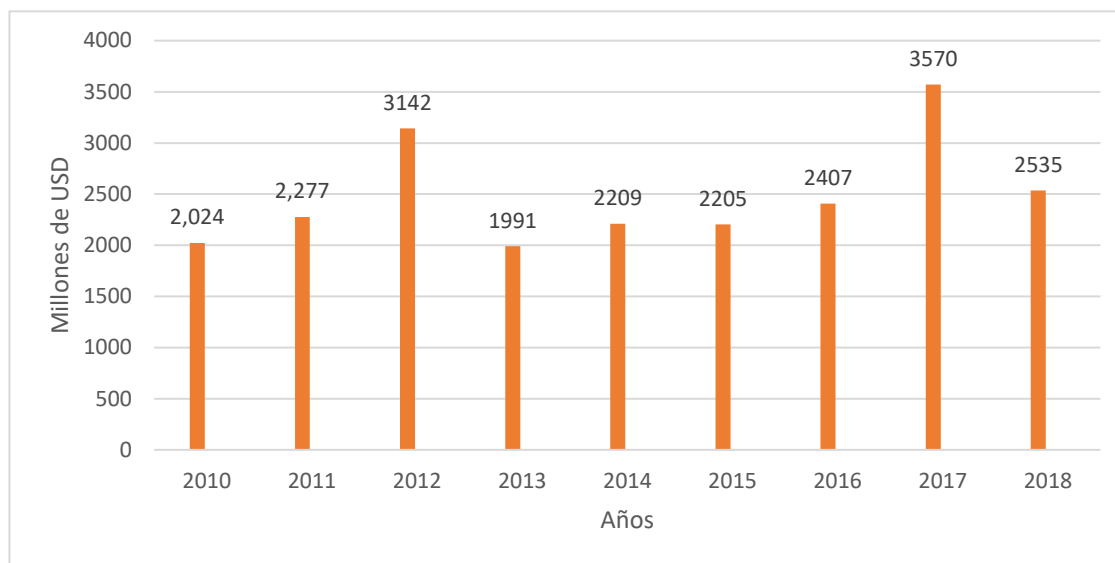
<i>Tabla 8 Evolución exportaciones (2004-2018) en miles de dólares, con ajuste de inflación</i>	
2004	5,938,370
2005	5,973,148
2006	5,672,532
2007	6,127,948
2008	5,522,605
2009	3,779,489
2010	4,032,657
2011	4,945,032
2012	5,627,251
2013	6,090,153
2014	7,416,064
2015	6,246,160
2016	6,375,047
2017	6,216,665
2018	6,304,455

Elaboración propia con datos ofrecidos por Trademap

Estancamiento de la inversión extranjera

Un país que se propone incrementar las exportaciones primero debe de ser capaz de atraer inversión extranjera, ya que esta es el origen de la mayor parte de los proyectos del sector exportador, especialmente en los mercados pequeños, en la República Dominicana la inversión extranjera muestra una clara tendencia al estancamiento y a la irregularidad, así lo podemos apreciar en el *Gráfico 1*, en el período de 9 años comprendidos entre 2010 y 2018 la inversión extranjera solo ha logrado crecer un 20%. Un dato para destacar es que solo el 21.16% de la inversión extranjera que llegó al país en este período de tiempo se destinó al sector exportador (Zonas Francas y Minería).

Gráfico 1 Flujos de Inversión Extranjera Directa de la República Dominicana (2010-2018)



Elaboración propia con datos suministrados por el CEI-RD

Déficit en el Comercio por Bloque Comercial

Los Tratados de Libre Comercio ofrecen beneficios tanto para las empresas nacionales como para los consumidores, los primeros se colocan en una posición ventajosa para adquirir insumos a precios más competitivos y consiguen acceso a mercados más numerosos, los segundos tienen acceso a una variedad de productos más amplia y de mayor calidad.

Como pudimos observar en la *Tabla 6* el déficit comercial de la República Dominicana ha incrementado significativamente desde que inició el proceso de apertura comercial, en la *Tabla 9* podemos apreciar como el mismo patrón de déficit casi generalizado se repite en la balanza comercial por bloques comerciales.

Tabla 9 Balanza comercial según bloque comercial, 2018 (En millones de dólares)			
	Exportaciones	Valor Importaciones	Balanza Comercial
DR-CAFTA	4,784.22	9,271.29	-4,487.06
Centroamérica	103.047	599.946	-496.899
Estados Unidos	4,681.88	8,671.34	-3,989.46
EPA	1,877.85	2,920.59	-1,042.73
Unión Europea	826.958	2,544.26	-1,717.30
Reino Unido	105.378	149.715	-44.337
CARIFORO	1,050.90	376.329	674.568
Haití	883.094	13.386	869.708
CARICOM	167.927	362.943	-195.016
Panamá	51.525	75.13	-23.605
Total Área de Tratados	6,726.85	12,277.50	-5,550.65
Total Área Fuera de Tratados	2,747.06	8,313.63	-5,566.57
Total	9,473.91	20,591.13	-11,117.22

Elaboración propia con datos ofrecidos por la DICOEX

Si bien los datos muestran una realidad poco alentadora en lo que respecta al comercio exterior dominicano, sería un grave error de interpretación el culpar del déficit comercial a los Tratados Comerciales, si esta fuera la razón el déficit no existiría en el comercio con los países fuera de tratados comerciales, pero existe, tal y como podemos observar en la *Tabla 9*, por lo tanto, podemos inferir que no hay correlación entre los tratados y el déficit comercial dominicano.

2.6. Análisis de los países con mejores prácticas comerciales en la región

A nivel regional la nación que está marcando tendencia en la promoción y planificación de su sector exportador es Costa Rica, este país es un buen referente debido a su cercanía cultural y geográfica con la República Dominicana.

Costa Rica destaca por su relativamente bajo déficit comercial respecto a los países de la región y su notable éxito a la hora de fortalecer su sector exportador.

Clima de negocios en Costa Rica

Según el índice Doing Business Costa Rica tercer país de la región con mejor desempeño, ocupando la posición 62 de 190 países. Es evidente que este país ha hecho esfuerzos significativos en mejorar su imagen como destino de inversión destinada al sector exportador. El Banco Mundial destaca la facilidad para acceder al crédito y la protección al inversionista como sus puntos fuertes. La *Tabla 10* muestra una comparación entre el desempeño en los negocios de la República Dominicana y Costa Rica, según los indicadores propuestos por Doing Business, podemos apreciar que este país muestra un mejor desempeño en 6 de los 10 indicadores utilizados, lo que demuestra que este tiene, en general, un mejor clima de negocios. (Doing Business, 2019, p. 165)

Tabla 10 Comparación de desempeño según Doing Business

Indicadores	Rep.Dom	Costa Rica
Apertura de una empresa	117/190	142/190
Obtención de permisos de construcción	80/190	74/190
Obtención de electricidad	116/190	38/190
Registro de la propiedad	77/190	47/190
Obtención de crédito	112/190	12/190

Tabla 10 Comparación de desempeño según Doing Business

Protección de inversionistas minoritarios	83/190	122/190
Pago de impuestos	148/190	57/190
Comercio transfronterizo	63/190	73/190
Cumplimiento de contratos	149/190	121/190
Resolución de insolvencias	124/190	134/190

Elaboración propia con datos obtenidos de Doing Business

Análisis del Sector Exportador costarricense

En las últimas dos décadas Costa Rica ha desarrollado un sistema de promoción y gestión de las exportaciones que aunado al buen clima de negocios descrito por Doing Business, en comparación a los países de la región, le ha permitido ser un referente en lo que respecta a captación de proyectos de inversión destinados al sector exportador. Los atributos del sector exportador costarricense son los siguientes:

Financiamiento al sector exportador: Costa Rica cuenta con una organización privada conocida como Fundecooperación que trabaja en conjunto con el gobierno de este país en la financiación de proyectos con enfoque exportador o de encadenamiento productivo y tiene a disposición de estos emprendimientos la oportunidad de financiamiento a través de “Crédito a su Medida”, el cual contempla entre sus enfoques el apoyo directo a las micro, pequeñas y medianas empresas. Adicionalmente, el otorgamiento del crédito conlleva acompañamiento y asesoría personalizada, propiciando el

establecimiento de alianzas entre la red de clientes y demás partes interesadas, a través de capacitaciones y el intercambio de experiencias. (Revista Summa, 2018)

Presencia de encadenamiento productivo: Costa Rica cuenta con estímulos tanto para las empresas exportadoras que operen en conjunto con empresas nacionales como también para estas últimas, estas iniciativas han impulsado una ola de asociaciones que han dinamizado la economía y fortalecido el sector de las PYMES, este es el más beneficiado, ya que al interactuar con grandes multinacionales se nutre de nueva tecnología y procesos. En el 2018 el 30% del financiamiento para proyectos PYMES fue concedido a empresas de encadenamiento productivo. (Revista Summa, 2018)

Promoción del sector exportador: La Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) es un organismo privado que trabaja en conjunto con el gobierno costarricense en la captación, simplificación y facilitación de los trámites de exportación y generación de encadenamientos productivos entre productores nacionales y empresas exportadoras.

PROCOMER promueve la oferta exportadora costarricense a través de ferias internacionales, misiones comerciales, ruedas de negocios y apertura de oficinas claves que apoyan al exportador in situ y mediante alianzas con distintas entidades. (PROCOMER, 2020)

Facilitación de trámites: Costa Rica cuenta con una Ventanilla Única de inversión (VUI) este es un proyecto interinstitucional liderado por PROCOMER, en coordinación con el Ministerio de Economía, Industria y Comercio, como ente rector en materia de simplificación de trámites, que tiene como objetivo garantizar al sector privado una plataforma de trámites, ágil y competitiva, para los procesos y trámites requeridos para la apertura y operación de empresas (nacionales y extranjeras) en Costa Rica, según las competencias de las diferentes instituciones. (VUI, 2020)

La VUI ha producido cambios significativos en la dinámica del sector exportador costarricense por medio de una reducción significativa en los plazos necesarios para la apertura de estos proyectos, estos según los datos suministrados por PROCOMER han pasado de 406 días a 45 día.

Localizar mercados claves: En sus inicios PROCOMER contaba con 14 oficinas localizadas esencialmente en países latinoamericanos, al analizar los costos innecesarios en los que estaban incurriendo decidieron reducir progresivamente el número, a comienzos de los 2000 pasaron a contar solo con una oficina ubicada en Estados Unidos, su principal socio comercial. (Labraga, Isa, & Elka, 2017)

Localizar sectores claves: Costa Rica ha diseñado su oferta exportadora en función de los sectores en los que cuentan con ventaja comparativa respecto a sus socios regionales, este país tiene uno de los mejores sistemas educativos

de la región y una renta per cápita de 12,000 dólares, alta con relación a los 9,000 dólares que promedian América Latina y el Caribe, por este motivo la captación de inversión extranjera costarricense se enfoca a sectores técnicamente demandantes.

Desde el 2010 solo las empresas de exportación pertenecientes a los siguientes sectores gozan de total acceso a las exenciones fiscales:

Electrónica avanzada, componentes eléctricos avanzados, automotriz (dispositivos e insumos), equipos, dispositivos e insumos médicos, farmacéutica y biotecnología, aeronáutica y aeroespacial, automatización y sistemas de manufactura flexibles, piezas y componentes maquinados de alta precisión, energías renovables y materiales avanzados. (El Financiero, 2010)

Capítulo 3: Ejemplificación y valoración de la propuesta de solución del problema

3.1. Valoración de instrumentos estudiados

<i>Tabla 11 Valoración de los Instrumentos Investigados</i>	
Instrumentos	Valoración
Clima de Negocios	
Apertura de empresas	Mejorable
Obtención de crédito	Deficiente
Pago de impuestos	Mejorable
Acceso a mercados	Destacable
Aspectos legales	Mejorables
Problemas Estructurales	
Transporte de carga	Deficiente
Encadenamiento productivo y apoyo a las PYMES	Deficiente
Marca país sector exportador	Mejorable
Especialización sectores clave	Mejorable
Especialización socios comerciales	Mejorable
1) Destacado, 2) Mejorable, 3) Deficiente	

3.2. Modelo de cambio propuesto

3.2.1. Clima de negocios

Apertura de negocios

La República Dominicana está clasificada 117/190 en facilidades para la apertura de negocios según el índice Doing Business, a nivel global los países con mejores prácticas comerciales cuentan con Ventanillas Únicas para la Inversión (VUI) para gestionar todos los procesos necesarios en un solo lugar, este modelo ha sido recientemente emulado por Costa Rica logrando disminuir el período promedio de tiempo necesario para formalizar negocios de 406 días a 45 días. En la República Dominicana existe desde el 2012 un proyecto para la implementación de este sistema que todavía no se ha puesto en marcha

Obtención de crédito

La República Dominicana está calificada 112/190 en este aspecto, no se han localizado proyectos específicos de larga duración en este país, salvo BANDEX que acaba de culminar un proceso de reestructuración de su deuda en el 2019, los países con mejores prácticas comerciales tienen organismos concretos que brindan financiamiento, cobertura de riesgo y asesoría a proyectos que busquen exportar o aliarse al sector exportador como suplidor, tal es el caso de Fundecooperación en Costa Rica. Fortalecer BANDEX para que pueda cumplir íntegramente con estas funciones debe ser una prioridad.

Pago de impuestos

El país ocupa la posición 148/190 en este apartado con una presión fiscal sobre los beneficios muy alta (48%), es necesaria la ejecución del pacto fiscal establecido por el artículo 36 de la Ley 1-12 Estrategia Nacional de Desarrollo 2030 para corregir las falencias de la estructura impositiva.

Las exenciones ficales sobre el régimen de Zonas son adecuadas, debería ampliarse la aplicación de este, ya que los resultados han sido prometedores. Según los datos suministrados por la Dirección General de Aduanas, en el año 2018 las exportaciones realizadas por las Zonas Francas representaron un 61% del total exportado en este año, esto evidencia la importancia de este sector en la economía dominicana. Así lo podemos apreciar en la *Tabla 12*.

Tabla 12 Exportaciones por régimen, año 2018 (En millones de dólares)

Régimen	2018	Participación
NACIONAL	3,366.46	36%
ZONA FRANCA	5,752.53	61%
ADMISIÓN TEMPORAL	290.74	3%
REEXPORTACIÓN	20.41	0%
Total	9,430.15	100%

Elaboración propia con datos ofrecidos por la DGA

Aspectos legales

Se necesita un sistema jurídico mejor adaptado a las necesidades comerciales modernas, más ágil a la hora de emitir sentencias y transparente.

3.2.2. Problemas Estructurales

Transporte de carga

En la República Dominicana existe un monopolio sobre el transporte de carga que eleva significativamente el flete, este asciende a 4.75 USD/Km casi cuatro veces superior al flete de Nicaragua, el país con mejor desempeño de la región con 1.21 USD/Km. Las mejores prácticas comerciales en este aspecto apuntan al impulso de la libre competencia con la finalidad de disminuir los precios, es necesaria la implementación del artículo 10 de la ley No. 63-17 sobre Movilidad, Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial que habla sobre la responsabilidad del Instituto Nacional de Tránsito y Transporte Terrestre (INTRANT) en la eliminación de monopolios en este sector.

Encadenamiento productivo y apoyo a las PYMES

No existen incentivos para que las grandes empresas exportadoras trabajen en conjunto con las PYMES locales, esto limita los efectos positivos del régimen de Zona Franca, ya que no existe transferencia de técnicas y conocimientos a las empresas nacionales. Los países con mejores prácticas comerciales promueven estas alianzas con la finalidad de fortalecer a la industria nacional, por ejemplo, Costa Rica brinda incentivos tanto para las grandes exportadoras como para PYMES con el objetivo de que formen relaciones beneficiosas para ambas partes.

Marca país sector exportador

No existen mecanismos efectivos para promover los sectores estratégicos del aparato exportador dominicano a nivel internacional, el CEI-RD organismo llamado a cumplir con estas funciones no cuenta con un presupuesto asignado para realizarlas, lo que limita su capacidad de acción, el mejor ejemplo regional en este sentido es Costa Rica, este país cuenta con un organismo de carácter privado “PROCOMER” que se encarga de promover las industrias más relevantes del sector exportador de este país por medio de ferias internacionales, misiones comerciales, ruedas de negocios y apertura de oficinas claves que apoyan al exportador in situ.

Localización de sectores claves

Una vez mitigadas las deficiencias en el ambiente de negocios y los problemas estructurales del sector exportador con fines ampliar la oferta exportadora y enfocarla a aquellos productos en los que se cuenta con ventaja, se suele aplicar el Índice de Ventaja Comparativa Revelada o Índice de Balassa, este nos permite determinar ventajas y desventajas comparativas en un mercado de referencia. Se calcula utilizando la siguiente fórmula:

$$IB = \frac{X^k_{ij} / XT_{ij}}{X^k_{iw} / XT_{iw}}$$

Donde:

X^k_{ij} = Exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el país j .

XT_{ij} = Exportaciones totales del país i al país j

X^k_{iw} = Exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el mundo (w)

XT_{iw} = Exportaciones totales del país i al mundo (w)

El Índice asume valores positivos y negativos, los resultados positivos representan ventajas relativas o absolutas y los resultados negativos desventajas. En la *Tabla 13* hemos aplicado este indicador al comercio de la República Dominicana y de sus principales competidores regionales con los Estados Unidos, se ha tomado este país como referencia, ya que es el principal socio comercial de

la mayoría de los países latinoamericanos. Se han considerado los 25 principales productos de exportación a los Estados Unidos utilizando el arancel nacional.

Tabla 13 Índice de Balassa Aplicado a principales competidores nacionales en el mercado estadounidense, año 2018

	Products	Rep.Dom.	Clasificación	Mexico	Guatemala	Chile	Costa Rica	Panamá	Ecuador	Uruguay	Colombia
24021000	Cigarros "puros", incl. despuntados y cigarrillos "puritos", que contengan tabaco	0.25	2/9	-0.78	0.47	-1.00	-0.47	-0.94	0.00	0.00	-1.00
85362000	Disyuntores, para una tensión <= 1.000 V	0.28	3/9	0.10	0.46	0.70	-0.85	-0.85	-0.21	-1.00	-0.97
90189000	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía o veterinaria, n.c.o.p.	0.22	5/9	0.13	0.41	0.34	0.26	0.26	0.13	-0.61	-0.49
71131900	Artículos de joyería y sus partes, de metales preciosos distintos de la plata, incl. revestidos ...	0.29	4/9	0.07	0.07	0.70	0.39	-0.64	0.00	0.88	0.54
30069100	Instrumento identificado por el uso ostomio	0.10	3/9	0.13	-1.00	0.00	0.42	0.00	-1.00	0.00	0.00
61091000	T-shirts y camisetas, de punto, de algodón	0.06	4/9	0.09	0.35	-0.48	-0.25	-0.78	-0.99	-1.00	0.15
64051000	Calzado con parte superior de cuero natural o regenerado (exc. con suela de caucho, plástico, ...)	0.15	5/9	0.12	-1.00	0.22	-1.00	0.37	0.53	0.00	0.52
85171200	Telefonía celular "teléfonos móviles" o radiotelefonía	0.20	6/9	0.08	-0.52	0.73	0.12	0.27	0.52	0.88	0.56
17011300	Azúcar de caña, en estado sólido, sin adición de aromatizante ni colorante, que se obtiene ...	0.29	1/9	0.13	-1.00	-0.01	-0.79	0.00	-0.95	0.00	0.18
30061000	Catguts estériles y ligaduras estériles simil., para suturas quirúrgicas y adhesivos estériles ...	0.25	2/9	0.03	-1.00	0.72	0.00	-1.00	0.00	0.00	-1.00
72026000	Ferroniquel	-0.19	8/9	0.00	-0.07	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.85
71131100	Artículos de joyería y sus partes, de plata, incl. revestida o chapada de metal precioso "plaqué" ...	0.28	3/9	0.04	0.47	0.33	-1.00	-0.72	-1.00	-1.00	-0.23
71081300	Oro, incl. el oro platinado, semilabrado, para uso no monetario	0.21	3/9	0.12	0.00	-1.00	0.00	0.24	0.00	0.00	0.44
90183900	Agujas, catéteres, cánulas e instrumentos simil., para uso médico (exc. jeringas, agujas tubulares ...)	0.28	2/9	0.08	0.41	-0.34	0.23	-0.90	0.13	-0.76	0.11
63079000	Artículos de materia textil, confeccionados, incl. los patrones para prendas de vestir, n.c.o.p.	0.28	2/9	0.11	-0.32	-0.97	-0.63	-0.89	-0.27	0.75	-0.57

Elaboración propia con datos proporcionados por Trademap

90278000	Instrumentos y aparatos para análisis físicos o químicos, para ensayo de viscosidad, porosidad, ...	0.29	2/9	0.00	-0.87	-0.17	-0.76	-0.80	-0.01	0.43	0.20
18010000	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	-0.43	5/9	-0.65	0.34	0.00	-0.69	0.00	-0.26	-1.00	-0.45
90182000	Aparatos de rayos ultravioletas o infrarrojos para uso médico	0.12	2/9	-0.14	0.00	0.00	0.00	-1.00	0.00	0.00	0.58
08044000	Aguacates "paltas", frescos o secos	0.13	2/9	-0.02	-1.00	0.20	-1.00	0.00	-1.00	-1.00	-0.92
85369000	Aparatos eléctricos para corte, seccionamiento, protección, derivación, empalme o conexión ...	0.27	2/9	0.10	-0.31	0.23	0.22	-0.95	-0.04	0.52	-0.35
62121000	Sostenes "corpiños" de todo tipo de materia textil, incl. elásticas y de punto	0.25	2/9	-0.10	-0.46	-1.00	-0.06	-0.77	0.49	-1.00	-0.19
90181900	Aparatos de electrodiagnóstico, incl. los aparatos par exploración funcional o para vigilancia ...	0.28	5/9	0.13	-1.00	0.49	0.24	-0.97	0.53	0.84	0.53
90183200	Agujas tubulares de metal y agujas de sutura, para uso médico	0.29	2/9	0.11	0.46	-0.48	0.17	-1.00	0.00	-1.00	-1.00
24039100	Tabaco "homogeneizado" o "reconstituido", obtenido por aglomeración de escamillas procedentes ...	0.25	1/9	0.11	0.00	0.00	-1.00	-1.00	0.00	0.00	0.00
96032900	Brochas de afeitarse, cepillos para cabello, pestañas, uñas y demás cepillos para aseo personal ...	0.28	2/9	0.12	0.99	-1.00	-1.00	-0.86	-1.00	-1.00	-0.72

Elaboración propia con datos proporcionados por Trademap

En el comercio exterior con los Estados Unidos respecto a los principales competidores regionales, la República Dominicana solo cuenta con ventaja comparativa en dos productos: el 2403.91.00 Tabaco homogeneizado y el 1701.13.00 Azúcar de caña obtenida sin centrifugación.

Es necesario focalizar los esfuerzos de atracción e incentivos a aquellos productos en los que comparativamente el país esté mejor posicionado y reducirlos en aquellos en los que no lo esté, siguiendo el ejemplo de Costa Rica, todos aquellos productos en los que la República Dominicana fue clasificada en los tres primeros puestos son prospectos cuya viabilidad merece la pena ser estudiada.

Localización de socios comerciales ideales

Otro aspecto importante es determinar cuáles mercados son más compatibles con el dominicano atendiendo a su estructura productiva, para tales fines se suele emplear el Índice de similitud. Su fórmula es la siguiente:

$$IS = \sum_{k=1}^n \text{Min} \left[\frac{X^k_i}{XT_i}, \frac{X^k_j}{XT_j} \right]$$

Donde:

X^k_i = Exportación del producto k del país i

X^k_j = Exportación del producto k del país j

XT_i = Exportaciones totales del país i

XT_j = exportaciones totales del país j

Este indicador genera resultados entre 0 y 1, un resultado cercano a 0 indica que los países son socios ideales, un resultado cercano a 1, por el contrario, indica que los países son competidores ideales. En la *Tabla 14* se aplicó este índice al comercio de la República Dominicana con sus principales 16 socios comerciales.

Tabla 14 Aplicación del Índice de Similitud al comercio con los principales destinos de las exportaciones dominicanas, año 2018

País	Resultado
Estados Unidos	0.3
Haití	0.35
India	0.33

País	Resultado
Canadá	0.24
Países Bajos	0.34
China	0.27
Suiza	0.43
España	0.35
Reino Unido	0.34
Alemania	0.31
Italia	0.36
Jamaica	0.15
Bélgica	0.33
Panamá	0.29
Colombia	0.25
México	0.25

Elaboración propia con datos proporcionados por la CEPAL

Los resultados obtenidos no sobrepasan 0.5, este es un dato positivo, ya que significa que la República Dominicana exporta a países que no son competidores en el comercio internacional. El país con la estructura más similar es Suiza con 0.43 y el país con la estructura menos parecida es Jamaica con 0.15. Por medio de este indicador se puede diversificar el número de socios comerciales ideales en el comercio dominicano.

Conclusiones

En lo que respecta al objetivo general, estudiar el déficit comercial de la República Dominicana para delimitar sus causas y proponer posibles soluciones, esta investigación permitió determinar que la República Dominicana necesita implementar cambios significativos en su clima de negocios y en la estructura y planificación de su sector exportador para lograr reducir el déficit comercial a través del incremento de las exportaciones.

En relación con el primer objetivo específico, definir el impacto que tiene un déficit comercial sostenido sobre la economía, se determinó que un déficit comercial sostenido puede afectar la estabilidad de la moneda nacional, reducir la generación de riqueza y empeorar la calidad de vida.

Respecto al segundo objetivo específico, localizar fallas estructurales en el aparato productivo dominicano, se lograron delimitar las falencias del sector exportador y se clasificaron en dos grupos para facilitar su análisis, el primer grupo está relacionado con las deficiencias del clima de negocios dominicano y el segundo se refiere a los problemas estructurales del sector exportador dominicano, ambos fueron analizados a fondo.

En cuanto al tercer objetivo específico, determinar el efecto de los tratados comerciales sobre el comercio exterior dominicano, se comprobó que no existe correlación entre el déficit y los acuerdos comerciales suscritos por el país, ya que

este existe también en el comercio con países fuera de estos bloques de libre comercio.

Con relación al cuarto objetivo específico, identificar los sectores económicos estratégicos que no han sido debidamente explotados y posibles destinos para las exportaciones de estos, por medio de la aplicación de la aplicación del índice de Balassa se precisaron los sectores de la industria exportadora en los que la República Dominicana cuenta con ventaja comparativa respecto a sus competidores regionales, asimismo, haciendo uso del índice de similitud se determinó cuáles de los principales socios comerciales complementan mejor la oferta exportadora dominicana.

En cuanto al quinto objetivo específico, conocer las medidas necesarias para activar el sector exportador dominicano, ya que Costa Rica es el país con mejores prácticas comerciales en la región, se desglosaron las medidas promovidas por las autoridades costarricenses para fortalecer su sector exportador.

Recomendaciones

En base a los resultados obtenidos en la investigación se recomienda al estado dominicano:

Tomar las medidas necesarias para mejorar el clima de negocios dominicano en base a los indicadores estudiados por el índice Doing Business.

Incrementar el encadenamiento productivo entre las empresas exportadoras y los productores nacionales tomando como referencia los incentivos aplicados por el gobierno costarricense en este ámbito.

Fortalecer los organismos encargados de la promoción de la oferta exportadora dominicana, para que puedan crear una marca país reconocida en los mercados claves.

Eliminar el monopolio en el transporte de carga, ya que este eleva el flete y le resta competitividad a la oferta exportadora dominicana.

Localizar productos de la oferta exportadora dominicana en los que se cuente con ventaja comparativa haciendo uso del índice de Balassa o de otro indicador similar.

Localizar socios comerciales ideales con relación a la oferta exportadora dominicana, haciendo uso del índice de similitud u otro indicador similar.

Bibliografía

Banco Interamericano de Desarrollo. (05 de 12 de 2012). *Avances Estudio*

Regional de Logística. Obtenido de IADB:

http://logisticsportal.iadb.org/sites/default/files/regional_estudio_regional_de_logistica_-_p._guerrero.pdf

Banco Mundial. (2017). *Zonas Francas en República Dominicana:*

Consideraciones de Política para un Sector más Competitivo e Incluyente.

Obtenido de Ministerio de Industria Comercio y MiPymes.

Banco Mundial. (31 de 10 de 2018). *Economy Profile of Dominican Republic.*

Obtenido de World Bank:

<http://documents1.worldbank.org/curated/en/437091541087914921/pdf/131646-WP-DB2019-PUBLIC-Dominican-Republic.pdf>

Basto, A. C. (2015). *Encadenamientos Productivos: La Guía práctica* . Obtenido de CESA:

<https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/1357/TG01007.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=Un%20encadenamiento%20productivo%2C%20a%20grandes,de%20valor%20de%20un%20producto.>

Debitoor. (09 de 05 de 2010). *Balanza comercial*. Obtenido de Debitoor:

<https://debitoor.es/glosario/definicion-balanza-comercial>

Deloitte. (16 de 10 de 2018). *Reporte Global de Competitividad 2018-2019.*

Obtenido de Deloitte:

<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/finance/docs/181017-cr-fas-Reporte-Global-de-Competitividad-WEF.pdf>

Doing Business. (2019). *Doing Business 2019*. Obtenido de Doing Business:
<https://www.doingbusiness.org/>

E-Comex. (1 de 06 de 2019). *Déficit comercial: qué es, cómo se llega y consecuencias*. Obtenido de Como Importar En Argentina:
<https://www.comoimportarenargentina.com.ar/deficit-comercial/>

Economia Simple. (18 de 01 de 2019). *Definición de Déficit comercial*. Obtenido de Economia Simple: <https://www.economiasimple.net/glosario/deficit-comercial>

Economia Simple. (18 de 01 de 2019). *Definición de Superávit comercial*. Obtenido de Economia Simple:
<https://www.economiasimple.net/glosario/superavit-comercial>

Economipedia. (30 de 07 de 2015). *Ventaja comparativa*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/ventaja-comparativa.html>

Economipedia. (02 de 12 de 2016). *Competitividad*. Obtenido de Economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/competitividad.html>

Economipedia. (06 de 02 de 2016). *Déficit comercial*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/deficit-comercial.html>

Economipedia. (04 de 10 de 2016). *Teoría de la ventaja absoluta*. Obtenido de Economipedia: economipedia.com

Economipedia. (06 de 07 de 2019). *Exportación*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>

Economipedia. (26 de 05 de 2020). *Balanza comercial*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/balanza-comercial.html>

Economipedia. (22 de 06 de 2020). *Productividad*. Obtenido de Economipedia: economipedia.com/definiciones/productividad.html

El Financiero. (15 de 11 de 2010). *Comisión definió sectores estratégicos que gozarán de zona franca*. Obtenido de El Financiero: http://www.elfinancierocr.com/ef_archivo/2010/noviembre/21/economia2591292.html

El Financiero. (04 de 04 de 2017). *¿Qué origina los déficits comerciales?* Obtenido de El Financiero: www.elfinanciero.com.mx

Grupoberistain. (28 de 04 de 2020). *¿QUÉ SON LAS IMPORTACIONES?* Obtenido de Grupoberistain: <https://grupoberistain.com/que-son-las-importaciones/>

Labraga, S., Isa, J., & Elka, P. (2017). *Promover las Exportaciones para Mejorar la Calidad de Vida*. Banco Interamericano de Desarrollo. Obtenido de IADB:

<https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Rep%C3%BAblica-Dominicana-Promover-las-exportaciones-para-mejorar-la-calidad-de-vida-An%C3%A1lisis-de-los-mecanismos-instituciones-y-mejores-pr%C3%A1cticas-para-fomentar-las-exportaciones-y-atraer>

Muy Financiero. (25 de 01 de 2020). *Qué es el superávit comercial – Concepto.*

Obtenido de Muy Financiero:

<http://www.muyfinanciero.com/conceptos/superavit-comercial/>

Observatorio de Multinacionales en América Latina. (28 de 12 de 2012).

Inversión Extranjera Directa. Obtenido de OMAL:

<http://omal.info/spip.php?article4822>

PQS. (07 de 08 de 2019). *¿Por qué es importante la balanza comercial?*

Obtenido de PQS: <https://www.pqs.pe/economia/por-que-es-importante-la-balanza-comercial>

PROCOMER. (15 de 06 de 2020). *MUNICIPALIDAD DE ALAJUELA SE SUMA*

AL PROYECTO PAÍS DE LA VENTANILLA ÚNICA DE INVERSIÓN.

Obtenido de PROCOMER: <https://www.procomer.com/noticia/exportador-noticia/municipalidad-de-alajuela-se-suma-al-proyecto-pais-de-la-ventanilla-unica-de-inversion/>

Revista Summa. (18 de 05 de 2018). *Encadenamientos productivos sostenibles*

fortalecen el sector de mipymes en Costa Rica. Obtenido de Revista

Summa: <https://revistasumma.com/encadenamientos-productivos-sostenibles-fortalecen-el-sector-de-mipymes-en-costa-rica/>

Ricardo, D. (1817). *Principios de Economía Política y Tributación*.

Smith, A. (1776). *La Riqueza de Las Naciones*.

Trademap. (20 de 08 de 2019). *Lista de los mercados proveedores para un producto importado por República Dominicana*. Obtenido de Trademap: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c214%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c%7c1

Universidad del Norte. (06 de 02 de 2016). *Indicadores de Comercio Internacional*. (I. A. Montes, Ed.) Obtenido de Uninorte: <https://www.uninorte.edu.co/documents/1057630/0/OBCI.pdf>

Velásquez, J. R. (09 de 2002). *¿Cuándo los Países Aumentan sus Exportaciones les va Mejor?* Obtenido de Scielo: <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v18n84/v18n84a05.pdf>

VUI. (23 de 05 de 2020). *¿Por qué una Ventanilla Única de Inversión?* Obtenido de VUI: <https://www.vui.cr/sobre-la-vui>

Anexos

Anteproyecto

1. Selección y definición del tema

1.1. Selección del Tema

Estudio del Déficit del Comercio Exterior de la República Dominicana

El presente estudio está basado en un análisis del déficit comercial de la República Dominicana durante el año 2018. Dentro del mismo, buscamos conocer las principales causas que lo generan y los sectores económicos que no han sido explotados debidamente que podrían contribuir a la reducción de este, con la meta final de proponer soluciones que impacten positivamente en la estabilidad económica dominicana, mejorando las balanzas comerciales con los países de la región.

1.2. Definición del tema

Para poder determinar la situación económica de un país, es necesario entender los movimientos de la balanza comercial de este, también conocida como balanza de mercancías puede ser definida como aquella en la cual se reúnen los datos de las exportaciones e importaciones de un país. (Economipedia, 2020)

Dependiendo de la diferencia que presente la balanza comercial se pueden obtener dos resultados, en caso de que el resultado sea positivo entonces se dice que la balanza comercial presenta un superávit, lo cual implica que las ventas realizadas al exterior superaron las compras, en caso de que el resultado sea

negativo se dice que la balanza presenta un déficit, dígase que las importaciones superan las ventas que realiza el país al exterior.

Existen varios factores que pueden provocar un déficit comercial como la falta de capacidad que tenga un país para poder producir un producto y satisfacer la necesidad de la población, y la falta de inversión extranjera capaz de apalancar las exportaciones del país.

La competencia, dígase la relación que tenga el precio en cuanto al costo de producción también puede causar que los países opten a importar los bienes o productos desde un país que, si tenga especialización en lo mismo y, por supuesto, la accesibilidad que se para producir el bien o el servicio.

El déficit comercial puede tener fatales efectos en un país, especialmente en temas monetarios, ya que puede tener incidencias en las divisas de este lo cual lo pondría en desventaja ante la competencia del mercado internacional, por consecuencia es, favorable el estudio apropiado de esta situación para lograr un buen posicionamiento a nivel internacional.

2. Planteamiento del problema

En las últimas dos décadas la República Dominicana se ha integrado totalmente al comercio exterior por medio de la firma de una serie de tratados comerciales que han facilitado la interacción comercial con el resto del mundo, sin embargo, en este aumento en el flujo comercial el país ha salido como claro perdedor, así lo evidencia el fuerte déficit comercial de más de 12,792,241,000 de

dólares sostenido durante el año 2018, el mismo representó más de un 15% del PIB para ese año. (Trademap, 2019)

El aumento de la interacción comercial global que se ha experimentado en las últimas décadas representa una valiosa oportunidad para que países en desarrollo logren colocar sus productos en mercados internacionales a precios competitivos, generando un aumento en la entrada de divisas y una mejora en la estabilidad de la economía en general. A pesar de un contexto internacional tan favorable La República Dominicana se muestra incapaz de competir inclusive con países similares a él lo que evidencia una profunda incapacidad de convertirse en un actor económico importante.

Las causas de este problema se pueden localizar en factores que han lesionado la estructura productiva del país, entre estos vale la pena mencionar la baja inversión extranjera destinada a proyectos de exportación y la falta de iniciativa gubernamental a la hora de definir hábilmente los planes económicos. La República Dominicana cuenta con una posición geográfica privilegiada que facilita el comercio exterior y un potencial industrial esperando ser explotado. Seguir sosteniendo un marcado déficit comercial puede tener consecuencias nocivas sobre la economía nacional por lo que urge la toma de decisiones acertadas para hacer frente a este mal.

Por medio del uso de indicadores para el estudio del comercio internacional y el estudio de los avances logrados por países similares en lo que respecta a

esta problemática, pretendemos localizar sectores claves y medidas que permitan consolidar todo el potencial productivo de la República Dominicana.

3. Objetivos de la investigación

Objetivo General:

Estudiar el déficit comercial de la República Dominicana para delimitar sus causas y proponer posibles soluciones a esta problemática, tomando como base el periodo 2018

Objetivo Específico:

- Definir el impacto que tiene un déficit comercial sostenido sobre la economía.
- Localizar fallas estructurales en el aparato productivo dominicano.
- Determinar el efecto de los tratados comerciales sobre el comercio exterior dominicano.
- Identificar los sectores económicos estratégicos que no han sido debidamente explotados y posibles destinos para las exportaciones de estos.
- Conocer las medidas necesarias para activar el sector exportador dominicano.

4. Justificación de la investigación

4.1. Justificación teórica

En los últimos años las exportaciones han experimentado un sensible aumento fruto del incremento de la apertura comercial y de uno que otro esfuerzo gubernamental, sin embargo, el mismo no ha sido suficiente para recortar un creciente déficit fiscal, que en el 2018 alcanzó su pico, así lo indica el director del Programa de Estudios del Desarrollo Dominicano (PED), el antropólogo social Fernando Ferrán (2019):

Pese a que el país obtuvo un mejor desempeño exportador en 2018 respecto al año anterior, con un crecimiento de un 7%, “el incremento nominal no fue suficiente para cubrir el aumento en las importaciones y por tanto reducir el déficit comercial (Párrafo 3°).

Las causas de este déficit se pueden encontrar en diversas falencias estructurales como la incapacidad de los organismos gubernamentales a la hora de captar inversión extranjera con un enfoque exportador, la falta de financiación para los productores nacionales incapaces de hacer frente a los costos que conlleva el proceso de internacionalización y la excesiva burocracia en los sectores de inversión e importación, que en promedio puede extender hasta a cuatro años la instalación de algunos proyectos, pero tal vez la causa más importante es la falta de encadenamiento productivo, el mismo obliga a las

empresas exportadoras locales a adquirir la mayor parte de sus insumos en el exterior, lo que contribuye innecesariamente a incrementar las importaciones.

Así lo señala el Banco Mundial (2017) en su informe “Zonas Francas en República Dominicana: Consideraciones de Política para un Sector más Competitivo e Incluyente”: “Las empresas de IED en RD (algunas de las cuales están establecidas en las ZF) importan cerca del 70% de sus insumos, en comparación con el 49% en el Caribe” (pág. 28).

El mismo dato también es confirmado por el Banco Central de la República Dominicana (2014) en su informe “Censo Económico del Sector de Zonas Francas”: “Cerca del 81% de las empresas de las ZF de exportación obtiene sus insumos del exterior, 12% de otras empresas de ZEE, y solo un 7% utiliza proveedores nacionales” (pág. 20).

Las consecuencias de un déficit comercial sostenido en el tiempo pueden ser sumamente nocivas para la estabilidad económica y social de un país, ya que afectan la cantidad de reservas de divisas internacionales en el Banco Central y el tipo de cambio y por lo tanto incide en el precio de los productos y en la calidad de vida de la población en general:

Cuando un país realiza más importaciones que exportaciones tiene la necesidad de financiar dicho saldo negativo a través de una deuda bien sea pública o privada para así poder continuar la compra de productos o servicios a otros países.

Por consiguiente, también existe un aumento en el tipo de cambio, lo cual a su vez ocasiona un incremento en el precio de la divisa, lo que se traduce en una devaluación de la moneda nacional. (E-Comex, 2019, Párrafo 11°)

4.2. Justificación metodológica

El déficit comercial respecto a la mayor parte de los países de la región que sostiene actualmente la república evidencia la incapacidad que ha tenido el país de crear un aparato productivo capaz de captar la atención, siquiera de los importadores de los países vecinos, pero este indicador, si bien, es revelador no es suficientemente preciso para los fines de estudio del presente análisis por tal motivo para localizar aquellos sectores o productos en los que la República Dominicana tiene una ventaja comparativa respecto a países similares de la región y darle un valor científico a la investigación haremos uso de un indicador muy práctico llamado “Índice de ventaja comparativa revelada” o mejor conocido como “Índice de Balassa” creado en los años 60 por el economista húngaro Béla Balassa:

El índice de Balassa consiste en “revelar” los sectores exportadores fuertes de cierta economía. El índice de Balassa expresa la importancia de las exportaciones de un producto de un mercado en particular frente a la importancia del producto en las exportaciones totales de una economía de referencia. (Universidad del Norte, 2016, p. 17)

En añadidura, haremos uso de cualquier otro indicador necesario para sostener las ideas expresadas en la presente investigación.

La finalidad fundamental de este análisis es la de proponer posibles soluciones a una problemática como el déficit comercial que, en esencia, constituye uno de los principales obstáculos a los que tiene que hacer frente el país si quiere dar un paso definitivo al desarrollo. Por tal motivo tomaremos como ejemplo a dos economías cercanas y similares a la República Dominicana que en los últimos años han logrado grandes avances en esta materia, estas son Uruguay y Costa Rica.

4.3. Justificación práctica

Un déficit comercial sostenido desencadena una serie de eventos que terminan afectando un amplio rango de aspectos de la vida social y económica de un país por tal motivo es sencillo localizar los principales beneficiarios de este estudio.

La economía nacional: Un país que alcanza un superávit comercial es capaz de financiar todas sus importaciones sin tener la necesidad de buscar financiamiento nacional o internacional, esto estimula la acumulación de riqueza y el crecimiento sostenido.

Los grupos sociales más necesitados: Los países con superávit comercial suelen tener un tipo de cambio más estable y por lo tanto precios más asequibles en los productos de primera necesidad, además estos países tienen

industrias que atienden no solo a la demanda nacional, sino también a la internacional, para lo que se requiere un uso extensivo de mano de obra que da como resultado la creación de más y mejores oportunidades de trabajo.

Los inversionistas y exportadores: Un sector productivo enfocado a maximizar las exportaciones por medio de la localización de sectores estratégicos bien conectados entre sí, es atractivo tanto para inversionistas nacionales e internacionales como para los exportadores, ya que los mismos pueden tener la certeza de que forman parte de un sistema industrial que no se conforma con servir al mercado local, sino que se extiende más allá de sus fronteras y brinda facilidades para alcanzar esa meta.

5. Marco Teórico Referencial

5.1. Marco Teórico

En los últimos años la República Dominicana ha sostenido un déficit comercial que se ha afianzado y tocado su cota más alta en el año 2018, año en el que según los datos suministrados por el Banco Mundial alcanzó la suma de 12,792,241,000 de dólares. Según el Barómetro Energía y Minas publicado por el Ministerio de Energía y Minas (2019):

El déficit comercial de República Dominicana con el resto del mundo desde enero 2014 a junio del 2019 registró un monto de US\$52,569 millones, debido a que el valor de las importaciones es de US\$101,315 millones, mientras que el de las exportaciones es de US\$48,746 millones. (pág. 3)

Las causas de este déficit se relacionan básicamente con las serias fallas estructurales en el sistema industrial dominicano que han limitado la capacidad del país para competir con otras naciones. Así lo señala el economista Luis H. Vargas (2019):

La creciente brecha entre valor exportado e importado de bienes en República Dominicana revela claramente las reducidas tasas de productividad y las escasas capacidades de competitividad en la mayoría de los sectores y ramas económicas con respecto al grueso de los países en el mundo. (Párrafo 5°)

Los efectos negativos del déficit sobre la economía nacional están bien documentados. El economista Mexicano Marco Pérez Valtier (2018) nos comenta en tal sentido.

A nivel país, un déficit comercial significa que los bienes y servicios que se compran en el exterior son superiores a los que se exportan, lo que incrementa la disponibilidad de bienes y servicios en el país deficitario, pero que debe ser pagada con divisas de su banco central o con endeudamiento. (Párrafo 10°)

El economista dominicano Luis H. Vargas (2019) también nos alerta al respecto:

El déficit comercial constituye indudablemente una de las principales fuentes de endeudamiento exterior, además provoca la liquidación de la

producción local, la sustitución de plazas de trabajo domésticas por extranjeras, en consecuencia, la tendencia alcista de la tasa de cambio del peso dominicano frente a monedas internacionales. (Párrafo 7°)

Existe suficiente evidencia empírica para sostener los beneficios que produce sobre la economía y la sociedad en general el aumento de las exportaciones y la reducción y subsecuente eliminación del déficit comercial. Respecto a esto en su estudio “¿Cuándo los Países Aumentan sus Exportaciones les va Mejor?”, Roberto Concha Velásquez (2002) nos dice lo siguiente:

Es posible establecer que los países a medida que incrementan sus exportaciones totales y por habitante también mejoran en sus índices de bienestar de la población, lo que es un fiel indicativo que la calidad de vida de sus habitantes ha mejorado. Así mismo, se pudo comprobar que los países que disminuyeron sus exportaciones por habitante también cayeron en los índices HDI y el PIB por habitante. (pág. 1)

5.2. Marco conceptual

Exportación: Es básicamente todo bien o servicio legítimo que el país productor o emisor (el exportador) envía como mercancía a un tercero (importador), para su compra o utilización. (Economipedia, 2019)

Importación: Es básicamente todo bien o servicio legítimo que un país (llamado ‘importador’) compra a otro país (exportador) para su utilización. (Grupoberistain, 2020)

Balanza comercial: Es el registro económico de un país donde se recogen las importaciones y exportaciones de mercancías, es decir, son los ingresos menos los pagos del comercio de mercancías de un país. (Economipedia, 2020)

Déficit comercial: Es considerado uno de los indicadores más importantes en relación con el comercio exterior y relación económica con el exterior. En general, se produce déficit cuando un país importa mayores bienes y servicios de los que es capaz de vender al exterior, ya que es un ratio que diferencia entre lo vendido y lo comprado. (Economipedia, 2016)

Inversión extranjera directa: La Inversión Extranjera Directa (IED) consiste en la inversión de capital por parte de una persona natural o de una persona jurídica (instituciones y empresas públicas, empresas privadas, etc.) en un país extranjero. (Observatorio de Multinacionales en América Latina, 2012)

Productividad: Es una medida económica que calcula cuántos bienes y servicios se han producido por cada factor utilizado (trabajador, capital, tiempo, tierra, etc.) durante un periodo determinado. (Economipedia, 2020)

Competitividad: Capacidad que tiene un país de participar en los mercados internacionales de manera exitosa y al mismo tiempo, elevar el nivel de vida de sus ciudadanos. (Economipedia, 2016)

Ventaja comparativa: Es la capacidad de una persona, empresa o país para producir un bien utilizando relativamente menos recursos que otro. (Economipedia, 2015)

5.3. Marco espacial

Sector exportador de la República Dominicana.

5.4. Marco temporal

Comercio exterior de la República Dominicana durante el 2018, con referencias a años anteriores con fines comparativos.

6. Metodología de la investigación

6.1. Tipo de investigación

Para este estudio se hará uso de una investigación explicativa, ya que la intención de esta es proporcionar detalles del objeto de estudio por medio del uso de herramientas estadísticas que permitan estudiar los distintos aspectos de este.

Al ser utilizado este tipo de investigación es posible obtener una idea general y utilizarla como una guía, permitirá aumentar el conocimiento del tema objeto de estudio y utilizar la recolección de información secundaria para lograr el análisis equilibrado.

6.2. Métodos de la Investigación

Será utilizado el método analítico o de análisis, este nos permitirá además de recolectar información, entender el origen y las causas de los fenómenos que se estudiarán, utilizando mecanismos que son verificables como las estadísticas.

También será utilizado el método de síntesis ya que es un proceso de razonamiento, el mismo reconstruye un acontecimiento, con los elementos más importantes y permite que se realice un resumen de este.

6.3. Técnicas de investigación

Las técnicas de investigación será la recolección documental, la revisión de las fuentes y el obtener información documental en el proceso de estudiar el déficit del comercio exterior tiene como finalidades el lograr la identificación de los problemas, conocer cómo se encuentra o el estado que tiene el tema en cuestión.

También es posible conocer el enfoque correcto para la investigación, entender el alcance y la relevancia del problema, además de que es posible la obtención de información para el desarrollo de la investigación misma.

6.4. Fuentes de investigación

Las fuentes que se utilizarán serán las siguientes:

Se recolectará información de fuentes secundarias: revistas, libros, publicaciones, artículos y estudios que traten la problemática del déficit comercial.

Serán utilizados como fuentes de información documentos tales como tesis y monográficos de temas relacionados con el estudio del déficit de comercio exterior, de igual forma serán consultados, libros, revistas y artículos competentes y reconocidos además de que se utilizarán datos proporcionados en páginas de internet de instituciones reconocidas a nivel internacional.

Matriz mejores prácticas comerciales en la región

Comparación principales competidores comerciales en base al índice Doing Business 2019 (190 países)							
Indicador	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica	Panamá	Jamaica
Apertura de una empresa	89	147	154	144	142	48	6
Obtención de permisos de construcción	122	173	116	177	74	108	76
Obtención de electricidad	44	97	153	110	38	30	115
Registro de la propiedad	86	73	95	155	47	81	131
Obtención de crédito	22	22	12	99	12	22	12
Protección de inversionistas minoritarios	174	161	140	168	122	99	89
Pago de impuestos	102	62	164	160	57	174	123
Comercio transfronterizo	83	44	123	85	73	57	134
Cumplimiento de contratos	176	109	152	87	121	147	127
Resolución de insolvencias	156	89	143	106	134	113	33
Resultado	0/10	1/10	1/10	1/10	4/10	1/10	3/10

Índice de tablas

<i>Tabla 1 Balanza Comercial con Países de la Región, año 2018 (En miles de dólares)</i>	<i>17</i>
Tabla 2 Componentes de la Hipótesis.....	27
<i>Tabla 3 Desempeño comercial de la República Dominicana según los indicadores propuestos por Doing Business, año 2018.....</i>	<i>29</i>
Tabla 4 Principales socios comerciales de la República Dominicana, año 2018 (miles de dólares)	36
Tabla 5 Principales productos exportados por República Dominicana, año 2018 (miles de dólares)	36
Tabla 6 Evolución déficit comercial dominicanas (2005-2018) en miles de dólares	38
Tabla 7 Evolución exportaciones (2004-2018) en miles de dólares	38
Tabla 8 Evolución exportaciones (2004-2018) en miles de dólares, con ajuste de inflación	39
Tabla 9 Balanza comercial según bloque comercial, 2018 (En millones de dólares)	41
Tabla 10 Comparación de desempeño según Doing Business	42
<i>Tabla 11 Valoración de los Instrumentos Investigados</i>	<i>48</i>

Tabla 12 Exportaciones por régimen, año 2018 (En millones de dólares)	50
Tabla 13 Índice de Balassa Aplicado a principales competidores nacionales en el mercado estadounidense, año 2018	53
Tabla 14 Aplicación del Índice de Similitud al comercio con los principales destinos de las exportaciones dominicanas, año 2018	55

Índice de gráficos

Gráfico 1 Flujos de Inversión Extranjera Directa de la República Dominicana (2010-2018).....	40
---	----

Nivel de plagio

Resultado 1: Turnitin (0%)

Feedback Studio - Google Chrome
ev.turnitin.com/app/carta/en_us/?o=1370278531&u=1047638425&lang=en_us&student_user=1&ts=1

feedback studio Stalyn Mercedes Arias Monográfico Stalyn Mercedes Arias

Match Overview

0%

There are no matching sources for this report.

UNAPEC
UNIVERSIDAD APEC

VICERRECTORÍA ACADÉMICA
DEPARTAMENTO DE CURSO MONOGRÁFICO

Trabajo Final de Grado para optar por el título de Licenciatura en
Negocios Internacionales

Título de la monografía:
Estudio del Déficit del Comercio Exterior de la República Dominicana

Resultado 2: Plagiarism Checker X (1%)

Plagiarism Checker X Originality Report



Plagiarism Quantity: 1% Duplicate

Date	Saturday, August 15, 2020
Words	89 Plagiarized Words / Total 13757 Words
Sources	More than 17 Sources Identified.
Remarks	Low Plagiarism Detected - Your Document needs Optional Improvement.

VICERRECTORÍA ACADÉMICA DEPARTAMENTO DE CURSO MONOGRÁFICO Trabajo Final de Grado para optar por el título de Licenciatura en Negocios Internacionales Título de la monografía: Estudio del Déficit del Comercio Exterior de la República Dominicana Nombres estudiantes Stalyn Mercedes Arias 2013-0750 Yamel Sabrina Arias Sánchez 2016-2178 Raquel Victoria Dinzey Padilla 2016-2397 Nombres de los profesores asesores Lic. Abner Lora Lic. Alis Medina Coordinación Curso Monográfico: Dra. Sención Raquel Yvelice Zorob Avila Distrito Nacional, República Dominicana 2020 2 Índice Dedicatorias.....4

Sources found:

Click on the highlighted sentence to see sources.

Internet Pages

- <1% <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/h>
- <1% <https://economipedia.com/definiciones/ve>
- <1% <http://www.analex.org/wp-content/upload>
- <1% <https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/bi>
- <1% https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_dig
- <1% <https://es.wikipedia.org/wiki/Universida>
- <1% <https://www.livio.com/directorio/negocio>
- <1% <https://context.reverso.net/traduccion/e>
- <1% <https://publications.iadb.org/publicatio>

