



**DECANATO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**ESCUELA DE CONTABILIDAD**

**Trabajo de Grado para Optar por el Título de Licenciatura en Contabilidad**

**Tema:**

**Impacto Fiscal de los Tratados de Libre Comercio en la Economía  
Dominicana, República Dominicana, 2020.**

**Sustentantes**

**Geidy Sánchez 2017-0254**

**Asesora:**

**Dorka Margarita Corletto Báez M.A.**

Los conceptos expuestos en esta investigación son de exclusiva responsabilidad de los autores.

**Santo Domingo, D.N, República Dominicana**

**Marzo del 2020**

*“Declaro en mi calidad de autor de esta obra que ceso de manera formal, gratuita, permanente y absoluta a la UNAPEC todos los derechos patrimoniales, de forma no exclusiva, que ostento sobre mi creación, pudiendo expresamente la UNAPEC explotarla a su mejor conveniencia, recibiendo si así fuere el caso, regalías por usos onerosos; que como autor exonero a la UNAPEC de cualquier responsabilidad por reclamos en contra de lo creado y que autorizo a que la misma sea protegida mediante las vías que a tales fines establece la ley, indicando siempre mi calidad de autor”*

**IMPACTO FISCAL DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN  
LA ECONOMÍA DOMINICANA, REPÚBLICA DOMINICANA, 2020.**

## ÍNDICE

|                                                                                          |            |
|------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>AGRADECIMIENTOS .....</b>                                                             | <b>i</b>   |
| <b>DEDICATORIAS .....</b>                                                                | <b>iii</b> |
| <b>RESUMEN .....</b>                                                                     | <b>iv</b>  |
| <b>INTRODUCCION .....</b>                                                                | <b>1</b>   |
| <b>CAPÍTULO I. ....</b>                                                                  | <b>vi</b>  |
| <b>TRATADO DE LIBRE COMERCIO .....</b>                                                   | <b>vi</b>  |
| 1.1. Tratado de libre comercio .....                                                     | 4          |
| 1.1.1 Concepto de Tratado De Libre Comercio. ....                                        | 6          |
| 1.1.2 Motivos y consecuencias del Tratado De Libre Comercio. ....                        | 6          |
| 1.1.3 Las etapas del Tratado De Libre Comercio. ....                                     | 7          |
| 1.1.4 Efectos de los Tratados De Libre Comercio. ....                                    | 13         |
| 1.1.5 Relación de la internacionalización con el TLC. ....                               | 14         |
| 1.2. Aspectos Fiscales .....                                                             | 15         |
| 1.2.1 Concepto de régimen fiscal. ....                                                   | 15         |
| 1.2.2 Historia de los impuestos en la República Dominicana. ....                         | 16         |
| 1.2.3 Tipos de impuestos.....                                                            | 18         |
| 1.2.4 Ventajas y desventajas de los impuestos. ....                                      | 24         |
| 1.2.5 Derecho tributario. ....                                                           | 25         |
| 1.2.6 Responsabilidades del contribuyente. ....                                          | 26         |
| 1.3. Régimen Fiscal en la República Dominicana.....                                      | 28         |
| 1.3.1 Factores claves en el régimen fiscal en la República Dominicana. ....              | 28         |
| 1.3.2 Impacto del régimen fiscal en la República Dominicana.....                         | 29         |
| 1.3.3 Alcance del régimen fiscal en el país.....                                         | 31         |
| 1.3.4 Desarrollo del régimen fiscal en República Dominicana. ....                        | 35         |
| 1.3.5 Leyes relacionadas al régimen fiscal en República Dominicana. ....                 | 37         |
| <b>CAPITULO II:.....</b>                                                                 | <b>41</b>  |
| <b>IMPACTO FISCAL DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN LA REPÚBLICA DOMINICANA .....</b> | <b>41</b>  |
| 2.1. Incidencia de los tratados de libre comercio en el panorama fiscal. ....            | 42         |
| 2.2 Influencia de los tratados de libre comercio en la economía internacional. .         | 46         |

|                                                                                                              |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 2.3. Estadística de las empresas con mayor número de importación en la República Dominicana. ....            | 49        |
| 2.4. Estadística de las empresas con mayor número de exportación de la República Dominicana. ....            | 54        |
| 2.5. Impacto del Tratado de Libre Comercio a los productos y servicios de la República Dominicana. ....      | 57        |
| <b>CAPÍTULO III: .....</b>                                                                                   | <b>60</b> |
| <b>PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS .....</b>                                                                  | <b>60</b> |
| 3.1. Presentación de los resultados de la encuesta aplicada.....                                             | 61        |
| 3.2. Discusión de los resultados .....                                                                       | 76        |
| <b>CAPÍTULO IV: .....</b>                                                                                    | <b>78</b> |
| <b>PROPUESTA DE ESTRATEGIAS Y MÉTODOS PARA MANEJAR LOS EFECTOS FISCALES EN LA REPÚBLICA DOMINICANA .....</b> | <b>78</b> |
| 4.1 Estrategias de los Gobiernos .....                                                                       | 79        |
| 4.2 Diversificación de las exportaciones .....                                                               | 81        |
| 4.3 Gravámenes Arancelarios.....                                                                             | 82        |
| 4.4 Países miembros de CARIFORUM.....                                                                        | 83        |
| 4.5 Efectos e implicaciones fiscales en la política comercial .....                                          | 84        |
| <b>CONCLUSIONES .....</b>                                                                                    | <b>88</b> |
| <b>RECOMENDACIONES .....</b>                                                                                 | <b>91</b> |
| <b>BIBLIOGRAFÍAS .....</b>                                                                                   | <b>93</b> |
| <b>ANEXOS .....</b>                                                                                          | <b>96</b> |

## ÍNDICE DE TABLAS

|                                                                                                   |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabla 1: Escala Anual.....                                                                        | 20 |
| Tabla 2: Impuestos que gravan los vehículos de motor.....                                         | 21 |
| Tabla 3: Principales recaudaciones fiscales. ....                                                 | 32 |
| Tabla 4: Actividad económica.....                                                                 | 50 |
| Tabla 5: Exportaciones totales. ....                                                              | 56 |
| Tabla 6: Tabla 4. Índice de especialización comercial de Estados Unidos y Canadá,<br>TLCAN: ..... | 80 |

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

|                                                                                                   |           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Gráfico 1: El proceso de negociación del libre comercio.</b>                                   | <b>9</b>  |
| <b>Gráfico 2: Signataria de los tratados de libre Comercio</b>                                    | <b>12</b> |
| <b>Gráfico 3: CARICOM Centroamérica.</b>                                                          | <b>15</b> |
| <b>Gráfico 4:Financiamiento.</b>                                                                  | <b>17</b> |
| <b>Gráfico 5: Producto Interno Bruto Per Cápita</b>                                               | <b>18</b> |
| <b>Gráfico 6: ITBIS Total.</b>                                                                    | <b>19</b> |
| <b>Gráfico 7: Impuestos Selectivos sobre bienes y servicios.</b>                                  | <b>22</b> |
| <b>Gráfico 8: Impuestos al Patrimonio.</b>                                                        | <b>24</b> |
| <b>Gráfico 9:Ingresos Fiscales.</b>                                                               | <b>33</b> |
| <b>Gráfico 10: DR CAFTA hacia Estados Unidos.</b>                                                 | <b>45</b> |
| <b>Gráfico 11: Importaciones y exportaciones Nacionales de Bienes de la República Dominicana.</b> | <b>47</b> |
| <b>Gráfico 12: Intercambio Comercial Entre RD y EE.UU.</b>                                        | <b>51</b> |
| <b>Gráfico 13: Exportaciones por Sectores Productivos</b>                                         | <b>54</b> |
| <b>Gráfico 14: Exportaciones de bienes de la República Dominicana.</b>                            | <b>84</b> |

## **AGRADECIMIENTOS**

En primer lugar, agradezco a Dios por permitirme concluir mis estudios de manera satisfactoria, y darme siempre la voluntad para avanzar y superar las dificultades y obstáculos que se me presentaron durante esta trayectoria.

A mi madre Yuderka Jaquez y mi padre Genry Sánchez, por siempre estar cuando he necesitado de su apoyo y por los sacrificios que hicieron ambos por darme una educación digna y haciendo las diligencias necesarias para que no me faltase nada.

A mis tíos y tías, por su apoyo incondicional y por demostrar siempre el interés y fe en mí. Especialmente a mis tías, Rosanna Sánchez y Yasilda Sánchez por siempre estar presentes incondicionalmente.

A mi prima Gereni, quien incluso desde antes de iniciar la universidad tuvo fe en mí sin importar mis decisiones tanto en lo personal como a nivel de mis estudios, solo mostrando un apoyo incondicional para mí.

Agradezco de manera general a todos mis compañeros que fueron parte de mi trayecto en la carrera y que de una forma u otra nos hemos brindado apoyo para llegar al final de esta.

Agradezco de manera especial a mi padrino Pedro Billilo Mota por su apoyo en este trayecto.



A mi asesora Dorka Corletto, quien desde el inicio mostró el interés en guiarme de la forma indicada en este trabajo, por brindarme su experiencia, conocimientos y por toda su colaboración en este.

## **DEDICATORIAS**

Dedico este trabajo primero a Dios, que me ha permitido llegar hasta donde y lo que soy ahora, y permitirme lograr esta parte importante de mi vida como es culminar mi carrera universitaria. A mis padres, que siempre me han brindado su apoyo incondicional y siempre me han dado lo que he necesitado para lograr mis metas. A toda mi familia, que siempre me ha dado apoyo y su cariño demostrándome siempre que han confiado en mí durante todo este trayecto. A mis amistades que siempre me han brindado apoyo y confianza, siempre creyendo en mí y en que yo podía con todas las dificultades que pudiera atravesar durante este periodo. A mi prima, que nunca me ha faltado como apoyo cuando la he necesitado.

## **RESUMEN**

La investigación realizada tuvo como objetivo evaluar el impacto fiscal de los tratados de libre comercio en la economía dominicana, República Dominicana 2020; tomando como base el tratado de libre comercio y sus elementos, así como la influencia del mismo a nivel nacional en el entorno comercial.

En los resultados presentados se evidencia el aumento del déficit comercial a favor de EEUU, una disminución de las exportaciones dominicanas y una mayor penetración de las importaciones desde EEUU. Al mismo tiempo, se ha producido una reestructuración de las exportaciones. Los mismos se obtuvieron mediante la aplicación de un cuestionario el cual aportó los datos necesarios para la sustentación de la presente investigación.

Los hallazgos del estudio sobre el impacto fiscal destacan que, las políticas económicas que buscan un relajamiento de las limitaciones externas del crecimiento podrían disminuir el efecto fiscal negativo del CAFTA, pero éstas serían sólo una parte de la solución, dado que los países tienen otros medios más poderosos para enfrentar las implicaciones fiscales del CAFTA. Los países podrían neutralizar estos efectos negativos mediante una combinación de reducción del gasto y un incremento en los ingresos. Esta última opción es especialmente recomendada para los países centroamericanos, ya que en varios de ellos la carga impositiva es relativamente baja, por debajo del promedio latinoamericano.

# INTRODUCCION

El Tratado de Libre de Comercio, suscrito entre la República Dominicana, Centro América y los Estados Unidos de América (también conocido como DR-CAFTA, por sus siglas en inglés) fue firmado en fecha del cinco (5) de agosto del año dos mil cuatro (2004) y ratificado por el Congreso Nacional de la República Dominicana en fecha del trece (13) de septiembre del año dos mil cinco (2005). Finalmente, el DR-CAFTA entró en vigor en la República Dominicana el 1ro de marzo del 2007.

La República Dominicana durante muchos años han venido comercializando bajo regímenes de comercios bilaterales con restricciones que trataban de identificar posibilidades de defender sus industrias de cada uno, desde 1980 el libre comercio como tendencia que facilita el comercio y el desarrollo de los países se ha venido implementando mediante la firma de convenios y protocolos que anulan las barreras arancelarias y para arancelarias buscando una plena importación y exportación para los países que lo firman.

La investigación está circunscrita al impacto fiscal de los tratados de libre comercio en la economía dominicana, ya que se busca determinar cuál ha sido la incidencia en el panorama fiscal, y cómo influye en la economía internacional y, cuáles han sido las empresas que más han importado y exportado enfocadas en las ventajas de dicho tratado.

La globalización de la economía nos está llevando de forma paulatina a la desaparición de las fronteras y trabas burocráticas en el mundo de los negocios y la consiguiente liberalización en el funcionamiento de las buenas prácticas económicas. Es por ello que cada vez con mayor frecuencia en las grandes empresas, el volumen de riesgos a gerenciar es más elevado y presenta una mayor diversidad y complejidad al traspasar las líneas fronterizas.

En el presente trabajo se pretende determinar la incidencia del impacto fiscal, mostrando la base y elementos sobre el nivel de infraestructura tecnológica y las estrategias de mercado necesarias para el análisis de dichos factores.

## **CAPÍTULO I.**

### **TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

## **CAPÍTULO I. TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

El DR-CAFTA (Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement, en inglés), o TLC (Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América, en español), es un tratado que busca la creación de una zona de libre comercio entre los países firmantes. Hace permanente los beneficios para el 80% de productos centroamericanos que brinda la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), abarcando un volumen comercial de treinta mil millones de dólares.

### **1.1. Tratado de libre comercio**

Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo entre dos o más países cuyo objetivo principal es establecer reglas comunes para normar la relación comercial entre ellos. Un TLC busca crear una zona de libre comercio entre los países que son parte de este. Los TLC's son instrumentos bilaterales o multilaterales de política exterior que los países utilizan para consolidar y ampliar el acceso de sus productos y eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, así como establecer mecanismos de cooperación entre las partes contratantes. El objetivo principal de este tipo de acuerdos es liberalizar la totalidad de productos y servicios que se comercian entre las partes contratantes. hacienda.gob.do (2016)

#### **Objetivos del TLC**

- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del TLC y para la solución de controversias.

- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral, entre otros países.
- Eliminar barreras que afecten o mermen el comercio.
- Ofrecer una solución a controversias.
- Establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional.
- Estos objetivos se lograrán mediante el cumplimiento de los principios y reglas del TLC, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos.

### **Función del TLC**

Los Tratados de Libre Comercio son importantes pues se constituyen en un medio eficaz para garantizar el acceso de nuestros productos a los mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras. Además, permiten que aumente la comercialización de productos nacionales, se genere más empleo, se modernice el aparato productivo, mejore el bienestar de la población y se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros. Pero además el comercio sirve para abaratar los precios que paga el consumidor por los productos que no se producen en el país. Alonzo (2010).



### **1.1.1 Concepto de Tratado De Libre Comercio.**

Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo multinacional, conforme con el derecho internacional, para formar una zona de libre comercio entre los estados cooperantes. Los TLC pueden ser un primer paso hacia la integración económica.

Los TLC, que son una forma de pacto comercial, determinan los aranceles y tarifas que los países imponen a las importaciones y exportaciones, con el objetivo de reducir o eliminar las barreras comerciales, afectando así el comercio internacional.

Estos tratados se centran en una sección que brinda un tratamiento arancelario preferencial, pero también incluyen cláusulas para facilitar el comercio y la elaboración de normas en áreas tales como inversión, propiedad intelectual, contratación pública, normas técnicas, y cuestiones sanitarias.

Una vez que los tratados van más allá del nivel regional, por lo general necesitan ayuda. En este punto interviene la Organización Mundial del Comercio (OMC), un organismo internacional que ayuda a negociar tratados comerciales globales. Una vez firmados, la OMC hace cumplir los acuerdos y responde a las quejas.

### **1.1.2 Motivos y consecuencias del Tratado De Libre Comercio.**

Por medio de los tratados de libre comercio se hace más eficaz para garantizar el acceso de nuestros productos a los mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras. Además, permiten que aumente la comercialización de productos nacionales, se genere más empleo, se modernice el aparato productivo, mejore el bienestar de la población y se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros. Pero además el comercio sirve para abaratar los precios que paga el consumidor por los productos que no se producen en el país. Alonzo (2010)

A lo largo de historia, hemos podido evidenciar que el intercambio internacional de excedentes en las economías nacionales produce cambios para las naciones que han implantado distintos sistemas, que les permite la comercialización de sus productos. Muchas de estas naciones han logrado un desarrollo económico y a su vez un desarrollo humano, gracias a estos acuerdos; pero también existen países en los que las políticas implementadas han producido un malestar social.

Tales son los casos de naciones como Estados Unidos, que gracias a los tratados de libre comercio, pudieron expandir su mercado a tales magnitudes, que sus productos se pueden encontrar en cualquier parte del mundo como en Japón. Sin embargo, son notorias las consecuencias de los tratados de libre comercio ya que para un mercado el cual entra a una competencia que no puede sostener ya sea por sus altos costos de producción, la eficiencia de su producción o simplemente la calidad de sus productos. Si es que el mercado interno de un país no se puede sostener, a largo plazo creará una dependencia del aliado comercial, lo cual puede generar un aumento de precios en los bienes y servicios.

Un tratado de libre comercio puede generar un gran crecimiento para un país que se encuentra en vías de desarrollo si se lo analiza de manera productiva haciendo una referencia en que la producción debe estar a la par o mejorar a la producción que se va a importar. Si se lo conlleva de manera positiva es muy probable que el acuerdo favorece a las partes inmiscuidas en este consenso, se deben analizar los riesgos posibles y mejorarlos de manera equitativa.

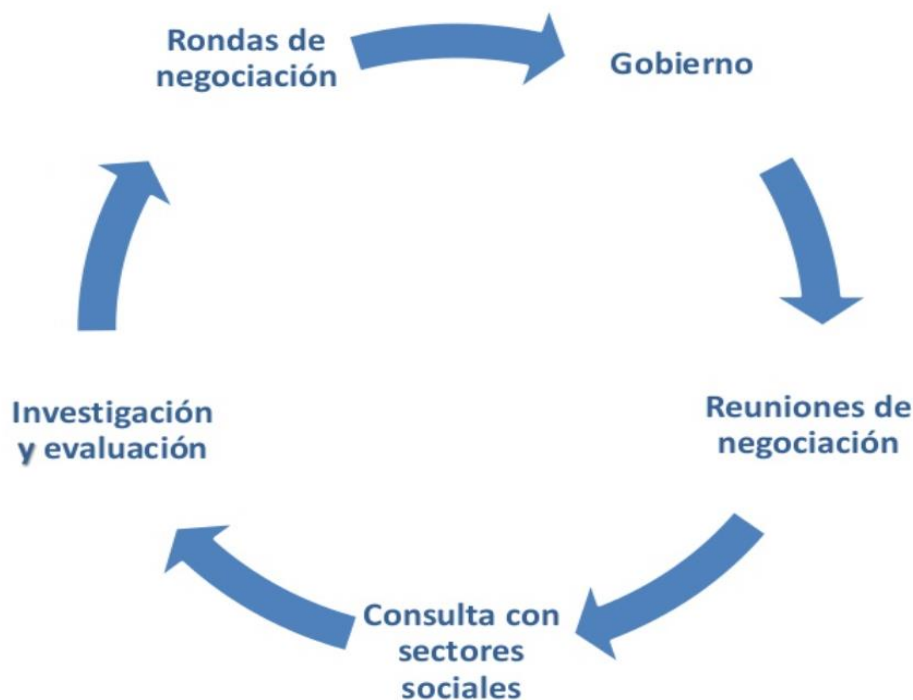
### **1.1.3 Las etapas del Tratado De Libre Comercio.**

La primera etapa puede ser la de "llegar a conocerse". Había que comprender los aspectos fundamentales de las posiciones que tomarían las otras partes y al mismo tiempo guardar y encubrir las propias lo más posible. El problema inicial era entender los conceptos, las condiciones, la cultura subyacente en las posiciones de los demás. No comprender los puntos de vista, las tradiciones y aun los matices del lenguaje podía llevar, como en efecto llevó, a malinterpretaciones.

Esta fue la tarea de la primera etapa, que en ocasiones se vio obstaculizada por el uso de expresiones tanto en inglés como en español, las cuales son difíciles de traducir con el sabor y sentido original. Hidalgo, Guillermo, & Torralvo, (2019)

Habiendo superado las primeras barreras de comunicación y comprensión, cada una de las delegaciones inició la presentación de sus demandas y de las restricciones fundamentales a que estaban sujetas, éstas obviamente en respuesta a las solicitudes de las contrapartes. En muchos casos las demandas eran sumamente exigentes, mientras que las restricciones eran defensivas en extremo. Así comenzó una segunda etapa en la que quizá se generaron las situaciones más difíciles de las negociaciones en cuanto a relaciones humanas y confrontación de intereses. Sin embargo, éstas normalmente eran llevadas con seriedad profesional y con un toque de suave diplomacia.

Después de esa difícil y extremosa etapa, cada una de las delegaciones tuvo una idea clara del perfil de la problemática a la que se estaba enfrentando, y era oportuno que cada una revisará sus posiciones y tratara de vincularlas entre sí y de generar propuestas congruentes que tomaran en cuenta las interrelaciones entre los varios sectores que se negociaban. De esa forma se podrían identificar las posibles bases de acuerdos y las divergencias más notables que requerían compromisos o discusiones posteriores.



**Gráfico 1: El proceso de negociación del libre comercio.**

Fuente: obtenido de la embajada de Mexico, recuperado el 13 de marzo 2012

### **Los Estilos.**

Las negociaciones procedieron en el contexto de diferentes estilos de realizar el juego político y diplomático, de diferentes formas de expresión y de relación personal. La organización y operación del proceso estaban muy centralizadas en el caso de México, donde las personas directamente responsables de cada uno de los grupos eran parte de la oficina del Tratado de Libre Comercio, mientras que en el caso de Estados Unidos, era departamentalizadas, donde las personas responsables de los grupos no eran funcionarios bajo el mando del jefe negociador, sino que dependían de otros departamentos; además el jefe negociador tenía un papel de coordinador general. Expansion (2016)

Al principio, las delegaciones se expresaban en su propio idioma con traducción simultánea, pero este procedimiento impidió, con frecuencia definir los propios conceptos. Dado que la delegación mexicana tenía un perfecto dominio del idioma inglés, poco a poco se usó esa lengua para evitar malas interpretaciones. Este fue el estilo que prevaleció y que finalmente tuvo éxito: encontrar soluciones prácticas a problemas que de otra forma habrían sido intratables o habrían ocasionado dilaciones interminables.

### **El equilibrio.**

La base fundamental es el principio de cooperación. Lo primero es la minimización de problemas que puedan transformarse en disputas. Esto se hace a través de un sistema de supervisión de la operación del TLC. No obstante, si surge una controversia, hay una serie de consultas entre las partes que, en caso de no ser exitosas, conducen a una etapa de mediación y conciliación. Si aun así no se ha resuelto, entra en operación el mecanismo de los paneles para la solución de controversias. Finalmente se podrán imponer sanciones comerciales compensatorias del daño sufrido. Guirado (2014)

El problema de llegar a un equilibrio en el acuerdo fue de primerísima importancia para la delegación mexicana durante el proceso del tratado. De alguna forma se cernía en todas las discusiones. Se trataba de un equilibrio general, lo cual era muy difícil de lograr puesto que se trataba de países con una gran disparidad económica.

El problema del balance surgía por todas partes y entorpecía las negociaciones; por ello, se llegó a la decisión de analizar el problema del equilibrio hasta el final. De una forma u otra el problema estaría latente en las negociaciones, lo cual era inevitable tratándose de economías tan distintas. En realidad, el equilibrio que se buscaba, era un equilibrio político. Perez (2010)

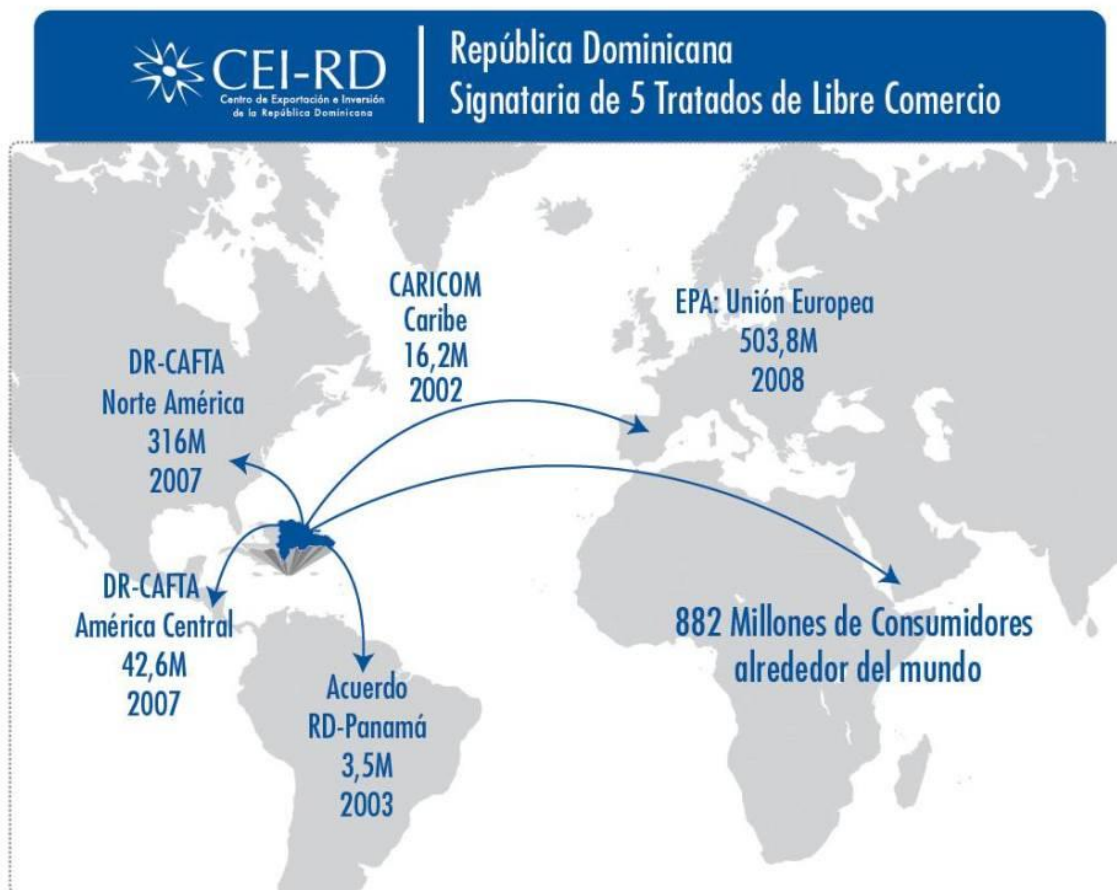
## **Acuerdos.**

Los acuerdos comerciales son beneficiosos para los consumidores porque mediante la reducción de los aranceles de importación los consumidores tendrán acceso a una mayor variedad de bienes finales a precios más baratos, como por ejemplo computadoras, equipos de transporte, automóviles, libros, discos de lectura por láser para reproducir, aparatos electrónicos, electrodomésticos y cosméticos, que el país básicamente no produce. De otro lado, conducirán al establecimiento de reglas y procedimientos que promuevan el funcionamiento eficiente, transparente y ágil de las aduanas, lo que significa menores costos de almacenamiento y manejo de mercadería para los importadores y, por tanto, reducciones adicionales —a las producidas por la baja de aranceles— en los precios pagados por los consumidores. [fiscal-impuestos.com](http://fiscal-impuestos.com) (2017)

## **Ratificación.**

La ratificación designa el acto internacional mediante el cual un Estado indica su consentimiento en obligarse por un tratado, siempre que las partes la hayan acordado como la manera de expresar su consentimiento. En el caso de tratados bilaterales, la ratificación se efectúa por lo general mediante el canje de los instrumentos requeridos. Perez (2010)

En el caso de tratados multilaterales, el procedimiento normal consiste en que el depositario recoja las ratificaciones de todos los Estados y mantenga a todas las partes al corriente de la situación. La necesidad de firma sujeta a ratificación concede a los Estados el tiempo necesario para lograr la aprobación del tratado en el plano nacional, y para adoptar la legislación necesaria para la aplicación interna del tratado.



**Gráfico 2: Signataria de los tratados de libre Comercio**

Fuente: CEI-RD

### Adhesión

La adhesión es el acto por el cual un Estado acepta la oferta o la posibilidad de formar parte de un tratado ya negociado y firmado por otros Estados. Tiene los mismos efectos jurídicos que la ratificación. En general, la adhesión se produce una vez que el tratado ha entrado en vigor.

Sin embargo, el Secretario General de la Organización de las Naciones Unidas ha aceptado, en calidad de depositario, la adhesión a algunas convenciones antes de su entrada en vigor. Las condiciones bajo las cuales puede realizarse la adhesión y el procedimiento a seguir dependen de las disposiciones del tratado. Un tratado

puede prever la adhesión todos los demás Estados o de un número de Estados limitado y definido. A falta de disposiciones en este sentido, la adhesión sólo será posible si los Estados negociadores han convenido o convienen ulteriormente en aceptar la adhesión del Estado en cuestión. Alonzo (2010)

#### **1.1.4 Efectos de los Tratados De Libre Comercio.**

Los tratados de libre comercio tradicionalmente han implicado cuestiones sobre exportaciones e importaciones de productos. Pero en realidad implican mucho más que eso ya que suelen venir de la mano de convenios de patentes, orientación del gasto público y tratados de inversión.

Las consecuencias del libre comercio no sólo les afectan a las empresas, tampoco quedan sólo en el ámbito de la esfera económica, sino que también repercuten en lo cotidiano. Por ejemplo, las leyes de medicamentos podrían impedir que se produzcan medicamentos genéricos en el país. Esto afecta a las empresas que los producen, pero también a los consumidores que no pueden acceder a ellos.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) regula a nivel internacional, en la mayoría de los países, más del 80 % del tráfico comercial. En esta organización no sólo intervienen los Estados sino también las empresas. Hay un fuerte lobby por parte de las compañías trasnacionales dentro de la OMC. Organizacion Mundial de Comercio (2020)

Sin bien los países tienen voz y voto, en los tratados que se firman, las trasnacionales presionan a los países para tomar las decisiones. Estas empresas multinacionales superan ampliamente el PBI (magnitud macroeconómica que expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios de demanda final de un país o región) de muchos de los países que participan de la OCM.

Otro de los grandes conflictos con los tratados de libre comercio tiene que ver con las condiciones de inversión. Las empresas pueden demandar al Estado si



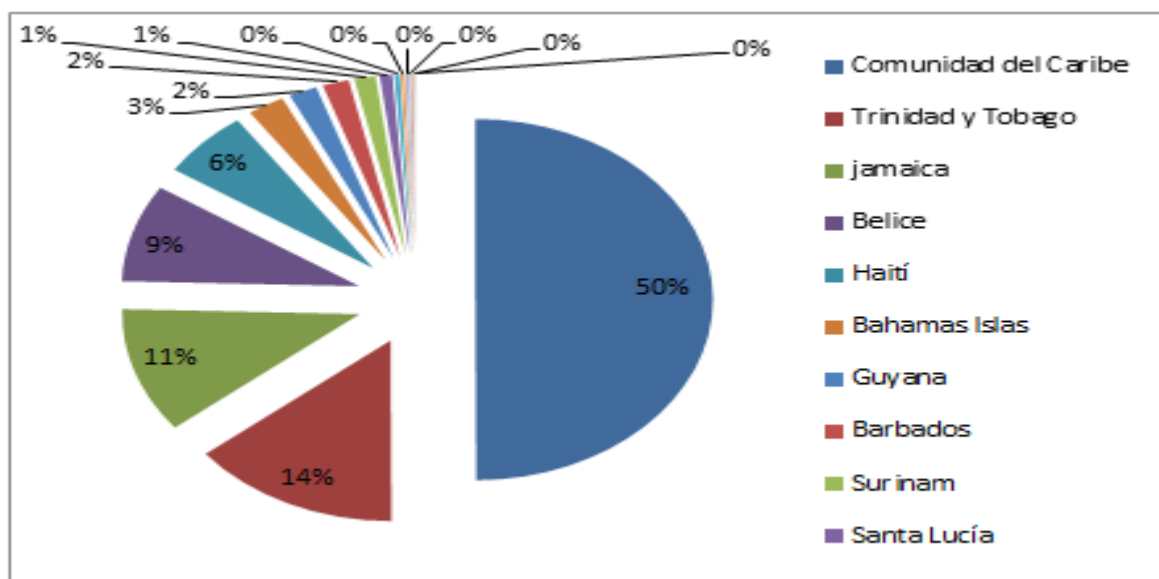
incumple con el acuerdo pero no puede ser al revés. Esto claramente beneficia a las empresas. Barroso (2017)

#### **1.1.5 Relación de la internacionalización con el TLC.**

Hacer un aprovechamiento real de los Tratados de Libre Comercio (TLC) que ha suscrito el país, representa para los empresarios mayor competitividad, reducción de costos de operación, acceso a productos libres de arancel, nuevos mercados para potencializar su producto, entre otros.

Los TLC son claves para el crecimiento de las empresas. Juan Simón Arboleda, encargado del área de internacionalización de clientes pymes Bancolombia, explica que convertirse en exportador es el mejor camino para que los negocios crezcan de manera rápida.

Desde hace muchos años los departamentos del Caribe Colombiano han esperado ansiosamente la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos, para encontrar desde allí, de una vez por todas, el camino que nos introduzca al verdadero desarrollo social y económico que no solo modernice nuestras ciudades, sino que eleve el nivel de vida de nuestra gente. Organizacion Mundial de Comercio (2020)



**Gráfico 3: CARICOM Centroamérica.**

Fuente: Elaboracion propia con datos de la SICA

Cuando se firmó el TLC, sin duda alguna, la mentalidad del ser Caribe se ha ido acomodando frente a esta nueva realidad, de la cual tenemos que sacar el máximo provecho, pero que con solo pensarlo no será suficiente. Como región son inmensas las potencialidades que tenemos, no solo para desarrollar la Costa Caribe, sino para contribuir al engrandecimiento y desarrollo del país.

## **1.2. Aspectos Fiscales**

### **1.2.1 Concepto de régimen fiscal.**

El régimen fiscal es un conjunto de derechos y obligaciones a los que se hace acreedor un ciudadano a partir de desempeñar una actividad económica específica. hacienda.gob.do (2016)

### **1.2.2 Historia de los impuestos en la República Dominicana.**

La República Dominicana alcanzó la condición de ingresos medios altos en el año 2011, un desempeño muy por encima de la mayoría de los otros países de la región y asemejándose a la experiencia de los exitosos globalizadores de Asia Oriental y Sudoriental.

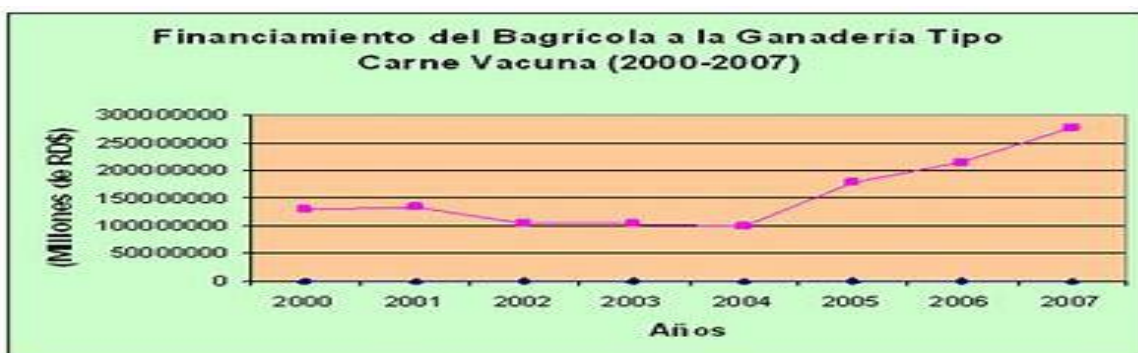
La República Dominicana es ahora la segunda economía más grande de América Central y el Caribe y una de las más ricas, con niveles del PIB per cápita justo por debajo de los de Costa Rica y Panamá. La fuerte y estable migración económica principalmente hacia Estados Unidos proporcionó una vía adicional para la "integración" de República Dominicana en la economía global, así como una importante fuente de divisas. En 2010, más del 10 por ciento de la población total vivía fuera del país, uno de los mayores porcentajes de la región de América Latina y el Caribe (ALC).

Los emigrantes dominicanos tuvieron su origen en hogares a lo largo de todo el espectro socio-económico, con cierta concentración entre aquellos de mejor educación y los relativamente más ricos. Dgii.gov.do, (2019).

Estos contaron con acceso a empleos formales en los países que les brindaron acogida, principalmente en EE.UU. En promedio, sus remesas representaron más del 7 por ciento del PIB durante la década del 2000, lo que contribuyó significativamente a sostener la demanda interna, a estabilizar la economía durante las crisis y a mitigar los efectos de los bajos niveles salariales y la debilidad de las redes de protección social Dgii.gov.do, (2019).

Al mismo tiempo, la República Dominicana ha sido receptora de importantes flujos de trabajadores migrantes sin educación de Haití, la mayoría de forma clandestina y trabajan en forma irregular con bajos salarios. La resiliencia de la economía dominicana se sometió a una prueba fuerte en la última década. El país experimentó dos crisis económicas (entre 2003 - 2004 y en el 2008-2009) y a una

competencia agresiva en sus exportaciones, lo que resultó en una pérdida de alrededor del 20 por ciento de los trabajos en manufactura. Después de una fuerte caída del PIB en el 2003, a raíz de una grave y dramática crisis bancaria nacional, el PIB repuntó vigorosamente con un promedio de más del 9 por ciento de crecimiento anual durante el período entre 2004 - 2007.



**Gráfico 4:Financiamiento.**

**Fuente: Bagricola.**

La recuperación fue impulsada por una fuerte expansión de servicios, como el de telecomunicaciones, construcción y comercio. Un cambio vigoroso de servicios no transables caracterizó fuertemente la última parte de la década, en gran parte promovido por la fuerte expansión de la inversión nacional y extranjera en materia de telecomunicaciones.

Este sector individualmente, llegó a representar más del 16 por ciento del PIB en el 2011, de un mero 4,6 por ciento en el 2000, más del necesario para compensar la disminución de la producción, incluyendo la reducción a la mitad de la participación de la producción en el PIB en las "Zonas Francas". En suma, el país está entrando a una condición de ingresos medios, una situación en la que los factores fundamentales para el crecimiento económico sostenido dependen cada vez más de las capacidades industriales locales, de la innovación y de una fuerza de trabajo calificada y bien remunerada. A pesar de ello, los pilares sociales e institucionales necesarios para apoyar dicha transición, parecen estar quedándose atrás. Lio.org, (2013).

Para 2012, el gasto público se habrá incrementado en más de 40% con respecto a 2011; esto equivale a unos US\$3.386 millones adicionales con respecto al año anterior.



**Gráfico 5: Producto Interno Bruto Per Cápita**

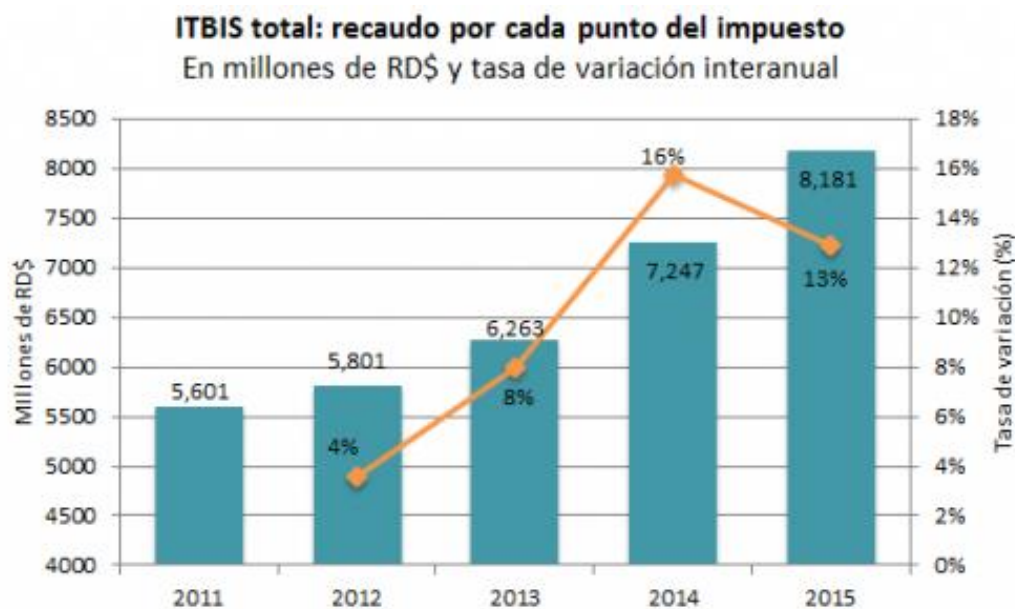
Fuente: CEPAL

### 1.2.3 Tipos de impuestos

En la República Dominicana existen al menos seis tipos de impuestos, de los cuales el más conocido por la mayoría de la ciudadanía es el Impuesto sobre Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios, mejor conocido como (ITBIS). “Los Impuestos son obligaciones unilaterales dispuestas por una ley, cuyo cumplimiento no origina una retribución directa a favor del contribuyente por parte del Estado, sino que, mediante acciones del mismo, recae de una forma u otra en beneficio general”. Dgii.gov.do, (2019).

#### El ITBIS

Es un impuesto general al consumo tipo valor agregado que se aplica a la transferencia e importación de bienes industrializados, así como a la prestación de servicios, por el cual pagamos un 18% desde el año 2016.



**Gráfico 6: ITBIS Total.**

**Fuente: Dirección general de Impuestos Internos**

### **Impuesto Sobre la Renta**

Es el impuesto que grava toda renta, ingreso, utilidad o beneficio, obtenido por personas físicas, sociedades y sucesiones indivisas, en un período fiscal determinado. Debe ser pagado por persona natural o jurídica residente en la República Dominicana y las sucesiones indivisas de causantes con domicilio en el país. El año pasado la tasa del Impuesto Sobre la Renta para las Personas Jurídicas era de un 27%. Dgii.gov.do, (2019).

| ESCALA ANUAL                                       | TASA                                                       |
|----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| Rentas has RD\$ 416,220.00                         | Excento                                                    |
| Rentas desde RD\$416,220.01 hasta RD\$ 624,329.00  | 15% del excedente de RD\$ 416,220.01                       |
| Rentas desde RD\$ 624,329.01 hasta RD\$ 867,123.00 | RD\$ 31,216.00 mas el 20% del excedente de RD\$ 624,329.01 |
| Rentas desde RD\$ 867,123.01 en adelante           | RD\$ 79,776.00 mas el 25% del excedente de RD\$ 867,123.01 |

***Tabla 1: Escala Anual.***

**Fuente: Dirección General de Impuestos Internos**

Este impuesto excluye de pago las rentas del Estado, del Distrito Nacional, municipios, distritos municipales, cámaras de comercio y producción, instituciones religiosas, entidades civiles de asistencia social, caridad, beneficencia, centros sociales, literarios, artísticos, políticos, gremiales, científicos y asociaciones deportivas, siempre y cuando estas asociaciones no persigan fines de lucro.

### **Vehículos de motor**

Para los vehículos existen las siguientes contribuciones: Impuesto de Circulación de Vehículos (ICV) o marbete, que paga entre RD\$1, 500 Y RD\$3,000, dependiendo el año del auto. Traspaso, paga el 2% del valor del vehículo, según la tabla de precio establecida en la DGII. Interposición de oposición, levantamiento de oposición, descargo, duplicados y asignación de la primera chapa (placa).

| Nombre del Impuesto                   | Gravamen                       | Base de aplicación                                               |
|---------------------------------------|--------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| Arancel de Aduanas                    | Tasa desde 3.85% al 10%        | Valor CIF                                                        |
| Primera placa de registro             | 17%                            | Valor CIF                                                        |
| Impuesto emisiones de CO <sub>2</sub> | 0%, 1%, 2%, 3%                 | Valor CIF según escala de emisiones de CO <sub>2</sub> / km      |
| ITBIS                                 | 18%                            | Valor CIF más la suma de los tres impuestos anteriores           |
| Derecho a circulación (placa)         | RD\$ 1,200.00<br>RD\$ 2,200.00 | Vehículos hasta el año 20008 vehículos del año 20019 en adelante |

**Tabla 2: Impuestos que gravan los vehículos de motor.**

**Fuente: Elaboración propia en base a información de la DGII Y DGA**

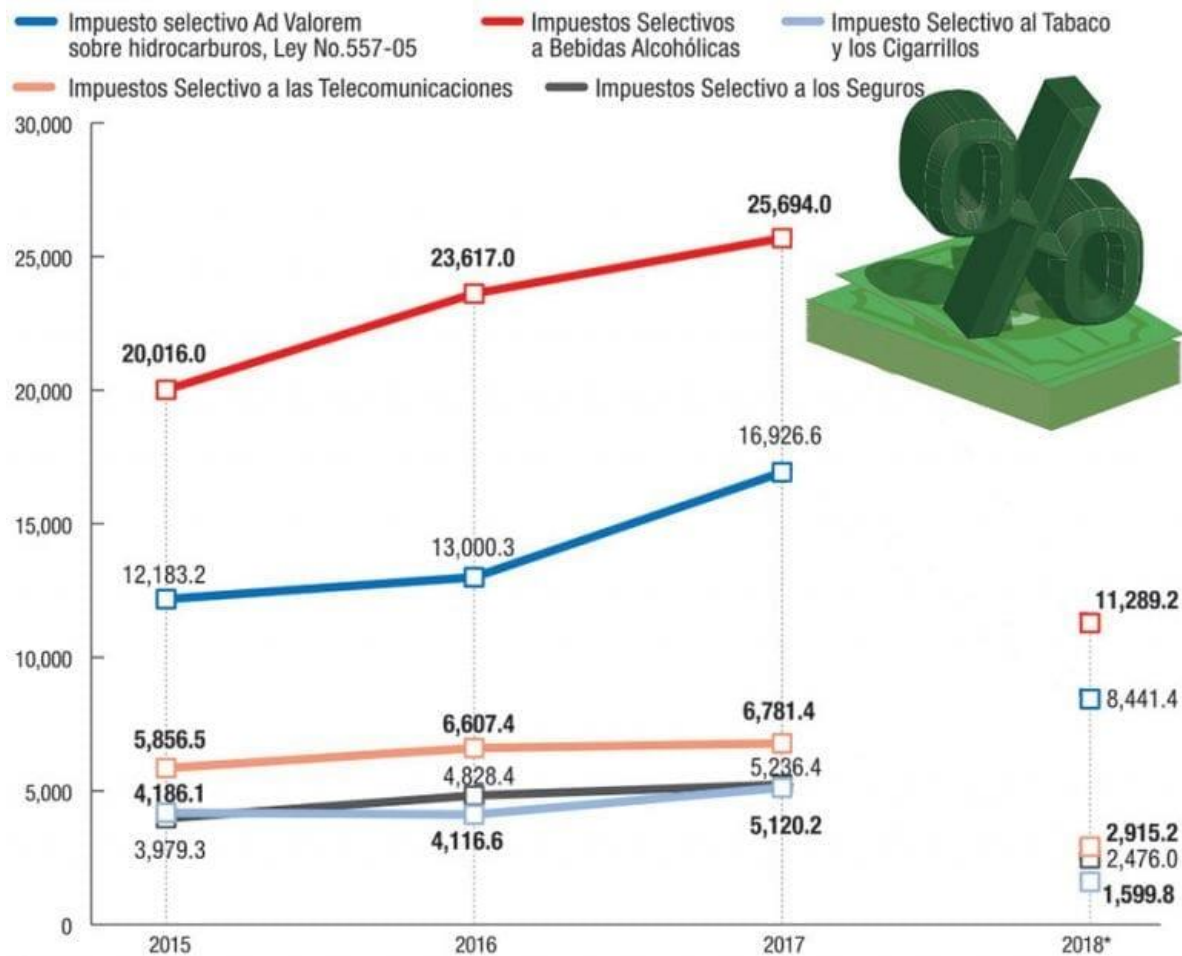
### **Impuesto Selectivo al Consumo**

Este impuesto grava las transferencias de algunos bienes de producción nacional a nivel de fabricación, así como su importación; servicios de telecomunicaciones y de seguros, como son productos del alcohol, productos del tabaco, servicios de telecomunicaciones, seguros en general y otros. Se paga con tasas diversas en función del bien o servicio al cual se aplique, entre los que están: productos del alcohol: montos específicos en función de la cantidad de litros de alcohol absoluto, productos del tabaco: montos específicos en función de cajetillas de cigarrillos, Servicios de telecomunicaciones: 10%, servicios de seguros en general: 16%, otros bienes establecidos en la Ley: montos específicos según el bien.



## Impuestos selectivos sobre bienes y servicios

En RD\$ Millones



\*Enero – mayo 2018

Fuente: Dirección General de Impuestos Internos (DGII).

José M. Medrano:elDinero

**Gráfico 7: Impuestos Selectivos sobre bienes y servicios.**

**Fuente: Dirección General de Impuestos Internos (DGII)**

### Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones

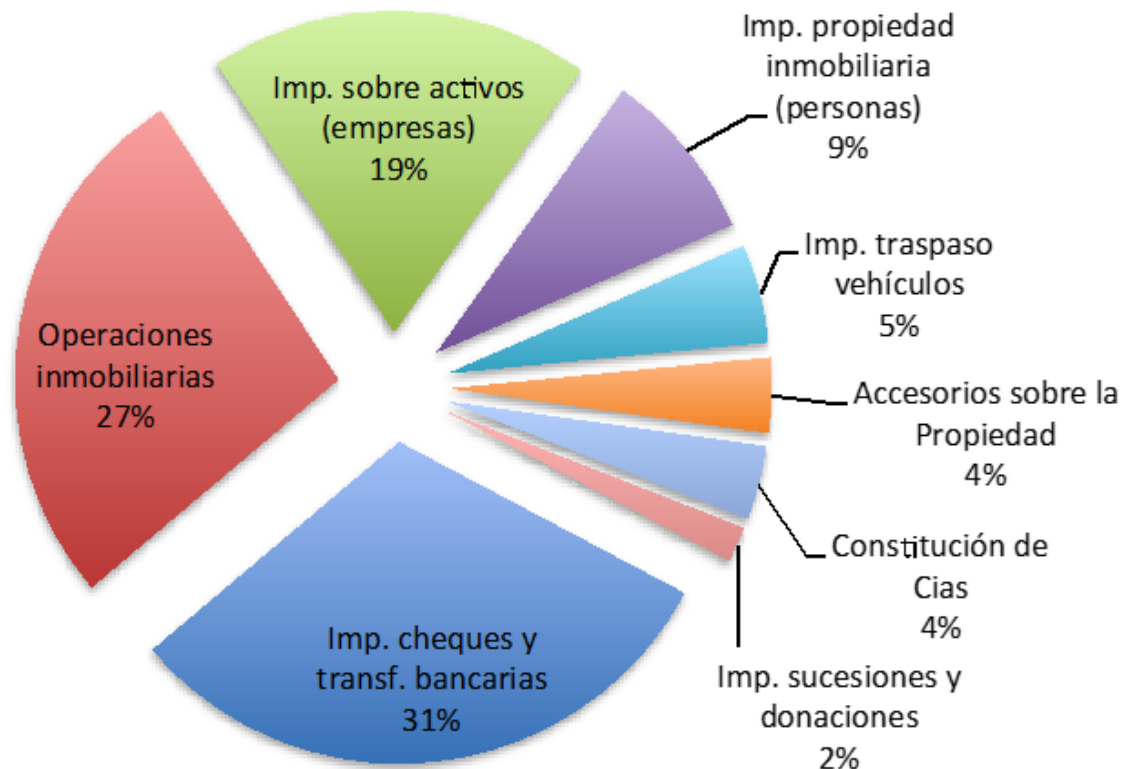
Es el impuesto que grava toda transmisión de bienes muebles o inmuebles por causa de muerte o donación. ¿Quiénes pagan este impuesto? En el caso de las sucesiones el pago del impuesto se cargará a los herederos, sucesores y

beneficiarios del fallecido. En lo que se refiere a las donaciones, el impuesto se cargará a los favorecidos y recaerá sobre el valor de los bienes donados. En el caso de las sucesiones, la tasa a pagar es de un 3% sobre la herencia, luego de realizadas las deducciones correspondientes.

### **Impuesto al Patrimonio Inmobiliario (IPI)**

Es un impuesto anual que se aplica sobre la suma total del patrimonio inmobiliario gravado que tienen registrados las personas físicas y Fideicomisos. Los inmuebles que no gozan de ninguna exención y a la vez poseen un valor conjunto superior a (RD\$7,138,384.80) a partir de enero 2019 el monto será (RD\$7,438,197.0). Para los fideicomisos cualquier inmueble que no goce de una exención independientemente de su valor. Este aplica para todas las viviendas, solares urbanos, inmuebles destinados a actividades comerciales, industriales y profesionales. Su tasa es la siguiente: Personas físicas: se aplica una tasa de 1% sobre el valor excedente de RD\$7,138,384.80 a partir de enero 2019 el monto será (RD\$7,438,197.0) del patrimonio gravado, fideicomisos: el 1% sobre el valor de los inmuebles Dgii.gov.do, (2019).

## Impuestos al patrimonio: composición 2014



**Gráfico 8: Impuestos al Patrimonio.**

**Fuente: DGII.**

### 1.2.4 Ventajas y desventajas de los impuestos.

Debemos indicar que el tema de pagar impuestos es obligación de todos, no estamos frente a una opción. En este sentido, todos debemos contribuir al gasto público. Los que aportan, no lo ven directamente, pero se utiliza el dinero para mejorar los servicios que brinda el estado, como por ejemplo: educación, carreteras, salud, entre otros.

Otra ventaja es que no tendremos problemas con la autoridad fiscal por no pagar impuestos ni se nos aplicarían multas por esta omisión. Recordamos que, los impuestos son una clase de tributo bajo el derecho público.

Por medio de los impuestos podemos obtener los servicios básicos como luz y agua. Se pueden hacer hospitales, escuelas, parques.

Sin embargo, los impuestos tienen sus desventajas:

Disminuyen en forma considerable los ingresos de los trabajadores ya que los porcentajes fijados por la ley en materia de impuestos son bastante altos, y lamentablemente los salarios son bajos.

Aumenta el precio (afecta al INPC o Inflación) al que compramos los bienes de la mayoría de los productos, por ejemplo la gasolina, gas u otros artículos de primera necesidad.

No todos tenemos los recursos para pagar los impuestos, incluso los más básicos.

Por su parte, los impuestos deben tomarse como instrumento de justicia social, gravan la riqueza, para evitar la pobreza. Dgii.gov.do, (2019).

#### **1.2.5 Derecho tributario.**

Mediante el tributo, los integrantes del Estado contribuyen al sostenimiento del gobierno en proporción a su respectiva capacidad económica, esto es, en cuanto sea posible, en proporción a los patrimonios o rentas de que gozan bajo la protección de aquel Estado.

Los gastos del gobierno con respecto a los individuos, son como los gastos de un gran campo respecto a sus varios colonos, que están obligados a contribuir en la medida de sus respectivos intereses al cultivo de aquel precio. El problema está

en que casi siempre resulta muy difícil detectar los verdaderos signos de la potencialidad económica y, por ende, de la auténtica aptitud de contribuir en mayor o menor medida.

Para lograr ello, debe recurrirse a las situaciones, cualidades, o circunstancias fácticas de la más diversa índole, tratando de extraer la realidad económica que subyace en ella. Como los contribuyentes son básicamente los particulares, surge la posibilidad de investigar sus actos y negocios para tratar de captar las realidades económicas y seleccionar los hechos imponderables.

De ahí que el legislador, puesto en función tributaria, vuelve a poner sus ojos en las mismas instituciones que creó al actuar como legislador de derecho común. Recurre entonces a las ventas, donaciones, permutas, expropiaciones, locaciones de obra y locaciones de servicios, enajenaciones inmobiliarias, sociedades, hipotecas, etc. A veces, el legislador puede no encontrar razón alguna para producir modificaciones en estas instituciones. Pero también es posible que se crea necesario introducir las variantes legales, cuando son consideradas desde el punto de vista tributario. Lama (2014)

#### **1.2.6 Responsabilidades del contribuyente.**

Cuando un contribuyente, sea persona natural o jurídica, se le asignan una serie de responsabilidades u obligaciones tributarias, que varían según el tipo de contribuyente y el tipo de actividades que desarrolla cada uno.

Son las distintas **obligaciones tributarias**, sustanciales (pago de impuestos) y formales (declaraciones, presentación de información, inscripción, y actualización en el registro único tributario, entre otras) que se originan por el hecho económico en cabeza de una persona natural o jurídica. Dgii.gov.do, (2019).

De esta forma estas obligaciones son:

- Aporte especial para administración de justicia
- Gravamen a los movimientos financieros
- Impuesto al patrimonio
- Impuesto de renta y complementario régimen especial
- Impuesto de renta y complementario régimen ordinario
- Ingresos y patrimonio
- Retención en la fuente a título de renta
- Retención a timbre nacional
- Retención en la fuente en el impuesto sobre las ventas
- Usuario aduanero
- Ventas de régimen común
- Ventas de régimen simplificado
- Gran contribuyente
- Informante de exógena
- Autor retenedor
- Obligación a facturar por ingresos bienes o servicios excluidos
- Profesionales de compra y venta de divisas
- Precios de transferencia
- Productor de bienes o servicios exentos
- Obtención NIT
- Declarar ingreso o salida del país de divisas o moneda legal
- Obligación de declarar a nombre de terceros
- Agente de retención en ventas
- Declaración consolidada de precios de transferencia
- Declaración individual de precios de transferencia. Mis Abogados (2016)

## **1.3. Régimen Fiscal en la República Dominicana**

### **1.3.1 Factores claves en el régimen fiscal en la República Dominicana.**

El sistema tributario dominicano contiene una serie de impuestos indirectos y directos que se aplican tanto a las personas físicas como jurídicas. Existen impuestos a los ingresos, al patrimonio, a los activos, sobre el salario, sobre bienes y servicios, a las donaciones y sucesiones y al comercio exterior.

Para poder avanzar en la democratización de las compras públicas deberíamos poder modificar nuestro sistema tributario hacia un régimen de monotributo, que incluya en un solo impuesto Rentas, ITBIS, Salud y Jubilación, permitiendo que un alto porcentaje de personas que hoy están fuera del sistema legal se incorporen a las ventajas de la formalidad, accediendo a las compras públicas, a la vez que pudiendo tener mejores condiciones crediticias, acceso a salud para el grupo familiar, a la vez que a una jubilación futura. Dgii.gov.do, (2019).

Muchos países han hecho esas reformas en favor de los más desprotegidos, facilitando que el mismo talón de pago sea la Declaración Jurada del Impuesto, sin requisitos de contabilidad documentada, a la vez que se cuenta con diferentes tramos de montos a ingresar de acuerdo con el tamaño de la actividad económica del contribuyente.

Es importante dejar atrás la confusa idea de no distinguir entre legalidad / formalidad y monto de impuestos a pagar. Con las tasas impositivas actuales podemos llevar a la pobreza a un microempresario que apenas se sostiene o llevar debajo de la línea de indigencia a una familia que ya se encuentra en la pobreza. Muchos de estos sujetos hoy están alcanzados por planes sociales compensatorios, pero sabemos que realizan actividades económicas para sostenerse. Es la hora de diseñar un sistema impositivo justo para todos y todas las dominicanas, que permitan acceder al mundo de la formalidad, pero sin que esto implique sumergirse en la pobreza e indigencia.

### **1.3.2 Impacto del régimen fiscal en la República Dominicana.**

Una de las estrategias más utilizadas por la Dirección General de Impuestos Internos (DGII) para incrementar las recaudaciones es la emisión constante de Normas Generales. El código tributario otorga a la Dirección General de Impuestos Internos la facultad normativa para que emita las normas generales; sin embargo, estas normas no deben sobrepasar los límites establecidos por los Principios consagrados en materia tributaria por la Constitución política proclamada en enero del 2010.

En República Dominicana ha sido frecuente la modificación de la legislación tributaria cuyo único objetivo ha sido el incrementar los montos a ser recaudados anualmente para poder cubrir las crecientes partidas de déficit presupuestario. Además de estas modificaciones legislativas, son aún más frecuentes las emisiones de Normas Generales por parte de la Dirección General de Impuestos Internos a las cuales muchos de los contribuyentes les dificulta seguirles el paso para poderse actualizar y así cumplir con los requerimientos que en ellas se disponen. Dgii.gov.do, (2019).

Algunas de las disposiciones contenidas en las Normas Generales no cumplen con el conjunto de principios o sobrepasan los límites que la Constitución Política consagra para el ejercicio del poder de imposición tributaria del Estado. En este sentido, continúa estableciendo el C.R.E.E.S que:

“La ejecución presupuestaria de los pagos correspondiente al periodo 2015 serán menor que la proyección de los ingresos estimados no obstante que el Estado obtendrá cobros extraordinarios por aproximadamente RD\$19,069.0 millones. Nuestras estimaciones indican que los ingresos estimados (incluye Donaciones) ascenderán a R\$10,000-12,000 millones por debajo de los pagos del Estado del 2014, aun tomando en cuenta los ingresos extraordinarios”. Dgii.gov.do, (2019).



Cada año se hace más necesario incrementar los valores de las recaudaciones fiscales, lo que presiona constantemente a la Administración Tributaria a adoptar estrategias que posibiliten ese aumento de las cobranzas. Dentro de estas estrategias se incluye el que la Dirección General de Impuestos Internos (DGII) emite frecuentemente Normas Generales que provocan un aumento directo en las Recaudaciones.

Los Ingresos del Estado dominicano dependen en su mayoría de Impuestos La principal fuente de ingresos o recursos del gobierno dominicano provienen de Ingresos tributarios. Es decir, de impuestos que gravan el consumo como el Impuesto sobre Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS); Impuestos Selectivos a los alcoholes, tabaco y combustibles; Impuestos sobre la Renta; e Impuestos sobre el Patrimonio.

El mayor porcentaje de la recaudación recae en impuestos al consumo o impuestos indirectos de la República dominicana, al igual que América Latina, depende principalmente de impuestos indirectos que gravan el consumo como son el ITBIS y Selectivos. Sin embargo, para los países de la OCDE los impuestos directos que gravan los ingresos y las ganancias continúan siendo su principal fuente de recaudación.

La evolución de la presión tributaria crece lentamente. Adicionalmente a que la presión tributaria sea baja, también se observa que las necesidades de bienes públicos e inversión social que exige la sociedad crecen más rápido que la recaudación del gobierno.

Si bien es cierto que existen reformas que han aumentado impuestos, también es importante mencionar que la mayoría de las leyes aprobadas revirtieron este proceso, en el sentido de que redujeron impuestos o crearon incentivos tributarios que disminuyeron la base imponible de los impuestos. El gasto tributario alto se conoce como gasto tributario a lo que se deja de recaudar por las exenciones y/o leyes de incentivo que existen en un país. Cuando se analiza la magnitud de estos

gastos tributarios se observa que los países que tienen una presión tributaria baja también poseen altos gastos tributarios.

Al mismo tiempo, países con una presión tributaria alta tienen un bajo gasto tributario. La magnitud del gasto tributario de República Dominicana es elevada respecto a países de Latinoamérica y el Caribe, los cuales en promedio tienen un gasto tributario de 5.1 por ciento del PIB. Esto demuestra que las exenciones e incentivos tributarios son muy significativos para la economía dominicana. Hacienda.gob.do (2016)

### **1.3.3 Alcance del régimen fiscal en el país.**

Los ingresos fiscales recaudados durante el año 2013 alcanzaron la totalidad de RD\$369,413,0 millones. Esta recaudación es superior en 16% a los RD\$318,558,7 millones registrados en 2012, lo cual equivale a RD\$50,853.9 millones adicionales. No obstante, respecto a los ingresos estimados en el Presupuesto General del Estado de 2013, se observa un faltante de RD\$10,734,0 millones, siendo recaudado el 97.2% de lo esperado. Dgii.gov.do, (2019).

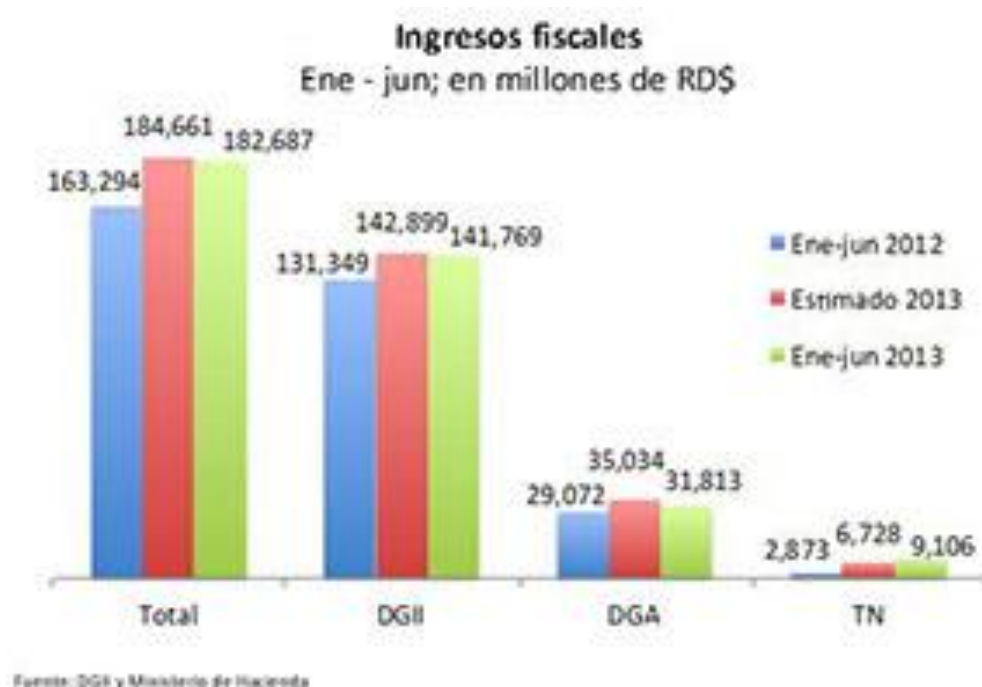
**Ingresos DGII por principales impuestos**  
Enero-junio; en millones de RD\$

| Impuesto                                     | Recaudado        |                  | Estimado         | 2013/12      | Cumplimiento |
|----------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|--------------|--------------|
|                                              | 2012             | 2013             | 2013             | Dif. %       | Estimado (%) |
| <b>Impuesto sobre los ingresos</b>           | 52,913.2         | 51,523.2         | 49,044.2         | -2.6%        | 105.1%       |
| Impuesto sobre la renta de las personas      | 11,724.5         | 13,536.8         | 12,890.9         | 15.5%        | 105.0%       |
| Impuesto sobre la renta de las empresas      | 28,441.0         | 26,756.8         | 24,144.1         | -5.9%        | 110.8%       |
| Otros impuestos sobre ingresos               | 12,747.7         | 11,229.6         | 12,009.2         | -11.9%       | 93.5%        |
| <b>Impuesto sobre la propiedad</b>           | 9,526.7          | 13,793.4         | 11,327.9         | 44.8%        | 121.8%       |
| <b>Impuesto sobre mercancías y servicios</b> | 65,903.5         | 72,623.9         | 78,656.8         | 10.2%        | 92.3%        |
| ITBIS                                        | 26,887.3         | 33,923.7         | 34,042.7         | 26.2%        | 99.7%        |
| Impuestos selectivos alcohol y tabaco        | 9,630.1          | 8,767.2          | 11,050.9         | -9.0%        | 79.3%        |
| Impuestos sobre hidrocarburos                | 21,646.4         | 21,503.3         | 24,541.1         | -0.7%        | 87.6%        |
| Impuesto sobre los servicios                 | 6,748.8          | 7,263.2          | 7,545.9          | 7.6%         | 96.3%        |
| Otros                                        | 6.3              | 16.1             | 6.8              | 156.8%       | 235.6%       |
| Impuesto sobre uso de bienes y licencias     | 984.8            | 1,150.3          | 1,469.3          | 16.8%        | 78.3%        |
| <b>Impuesto sobre comercio exterior</b>      | 2,186.0          | 2,294.8          | 2,382.8          | 5.0%         | 96.3%        |
| <b>Otros impuestos</b>                       | 0.09             | 0.07             | 0.00             | -            | -            |
| <b>Otros ingresos no tributarios</b>         | 820.0            | 1,533.8          | 1,487.3          | 87.1%        | 103.1%       |
| <b>Total</b>                                 | <b>131,349.5</b> | <b>141,769.2</b> | <b>142,898.9</b> | <b>7.9%</b>  | <b>99.2%</b> |
| <b>Total excl. pago extraord. mayo 2012</b>  | <b>122,765.8</b> | <b>141,769.2</b> | <b>142,898.9</b> | <b>15.5%</b> | <b>99.2%</b> |

Fuente: Informe de recaudación preliminar, junio 2013 - DGII

**Tabla 3: Principales recaudaciones fiscales.**

Fuente: DGII.



**Gráfico 9: Ingresos Fiscales.**

**Fuente: Dirección General de Impuestos Internos y Ministerio de Hacienda**

Los ingresos corrientes, que son los ingresos recurrentes con los que cuenta un gobierno como principal fuente de financiamiento de su presupuesto, y que se dividen en ingresos tributarios y no tributarios, alcanzaron RD\$369,412.5 millones, para un crecimiento absoluto de RD\$51,214.4 millones, equivalente a un aumento de 16.1 por ciento. Por su parte, los ingresos de capital, que corresponden a recursos obtenidos por las ventas de activos no financieros, fueron sólo RD\$0.4 millones.

Durante el año 2013 se recaudaron RD\$46,294.8 millones de ingresos adicionales, los cuales explican el 53.2% del incremento respecto al año anterior. Al ajustar las cifras considerando estos ingresos extraordinarios, el crecimiento de las recaudaciones fue de sólo 4.5%, inferior al aumento de 9.4% del PIB nominal registrado para el año. Estos ingresos adicionales fueron consecuencia de las siguientes medidas: Efecto Reforma.

La aplicación de las medidas aprobadas en la Ley No. 253-12 de Reforma Tributaria representó ingresos por RD\$29,651.2 millones. Efecto Amnistía. Por la aplicación de la Ley No. 309-12 sobre Amnistía Tributaria la DGII recaudó RD\$4,850.6 millones. Concesiones mineras. Los ingresos por concesiones fueron RD\$12,394.0 millones (US\$292.0 millones), de los cuales RD\$12,344.5 millones (US\$290.9 millones) corresponden a PVDC, producto de la renegociación del Contrato de Concesión, y RD\$49.5 millones (US\$1.2 millones) fueron aportados por Envirogold. Prima Bonos. Por prima en bonos colocados por el Ministerio de Hacienda ingresaron RD\$3,186.1 millones. Aporte Banreservas. Por aportes del Banco de Reservas ingresaron RD\$3,178.0 millones, RD\$978.0 millones adicionales respecto a los RD\$2,200.0 millones presupuestados. Dgii.gov.do, (2019).

Con relación al comportamiento trimestral, en la generalidad, los ingresos recaudados fueron superiores a los registrados en 2012, siendo importante el aumento de 19.9% y 26.1% del primer y cuarto trimestre del año. Estos aumentos son el reflejo de las disposiciones recaudatorias generadas por la Ley 253-12, así como los ingresos adicionales derivados de la participación estatal en los beneficios netos de Barrick Gold. Cabe destacar, que durante gran parte del año los ingresos recaudados y presupuestados no divergen considerablemente, registrándose un cumplimiento promedio de 99% durante todo el año. Para el año 2013 los ingresos tributarios aumentaron 13.9% con relación al total observado en 2012 al recaudar RD\$355,314.1 millones.

Este comportamiento de los ingresos tributarios fue superior al nivel de actividad económica observada, la cual registró un crecimiento nominal de 9.4 por ciento. Lo anterior explica el aumento de la presión tributaria con respecto al año 2012 al pasar de 13.5% a 14.0% del PIB, confirmando la tendencia creciente iniciada a partir del año 2012, cuando se registró una presión tributaria de 13.5% que revirtió la proyección decreciente evidenciada desde 2007. Este incremento de 0.5 puntos porcentuales de la presión tributaria obedeció a las recaudaciones adicionales por la reforma tributaria, los efectos de la amnistía fiscal y los aportes de Barrick

Pueblo Viejo, luego de la renegociación del Contrato. El aumento de la presión tributaria refleja una elasticidad (o bonanza) ingreso de las recaudaciones de 1.48; de no considerar los ingresos adicionales del año esta disminuye a 1.37. Este incremento en las recaudaciones de ingresos se hace evidente al analizar la tasa de variación interanual de los ingresos tributarios desestacionalizados econométricamente, la cual aumenta 14.2 por ciento. En cuanto a los ingresos presupuestados para 2013, los impuestos directos recaudados superaron las estimaciones en 10.5%, suma que representa unos RD\$19,638.7 millones adicionales. No obstante, los ingresos por impuestos indirectos registraron un faltante de 9.1% con respecto al monto presupuestado, correspondiente a una caída de RD\$22,299.6 millones, lo cual explica que el total de ingresos tributarios recaudados fueran RD\$9,738.2 millones menos de lo presupuestado. Hacienda.gob.do (2016)

#### **1.3.4 Desarrollo del régimen fiscal en República Dominicana.**

No obstante, las proyecciones pasivas para el año 2010 indican que, en el mejor de los casos, la presión tributaria del año será de 13.0%, alcanzando un monto de Ingresos Corrientes de aproximadamente 13.4% como porcentaje del PIB. Asimismo, en el primer trimestre de 2010 la economía dominicana ha registrado un crecimiento del PIB real de 7.5%, mientras que el PIB nominal ha aumentado en torno al 10.0%, lo que representa una recuperación de la economía mayor a la esperada.

En ese contexto, tanto los hacedores de política como los organismos internacionales, han expresado su inquietud, pues las recaudaciones de ingresos no han mostrado el dinamismo observado en el resto de la economía. Sin embargo, en el 2010 los impuestos directos han registrado una caída de 1.0% con relación al monto recaudado en igual período de 2009; mientras que los impuestos indirectos, que reflejan el comportamiento económico actual, han aumentado un 13.9%.

Como los impuestos directos representan el 30.4% del total de ingresos tributarios, se infiere que esta proporción de los ingresos tributarios no responde de manera inmediata al desempeño de la economía. Para el año 2011 los ingresos tributarios aumentaron 12.0% con relación al total observado en 2010 al recaudar RD\$273,132.4 millones. Este comportamiento en la recaudación de ingresos se corresponde con el nivel de actividad económica observada, la cual registró un crecimiento real de 4.5%, mientras que en términos nominales fue de aproximadamente 12.9% <sup>2</sup> De lo anterior se desprende que, la presión tributaria disminuyó ligeramente con respecto al año 2010 al pasar de 12.8% a 12.7%; manteniendo la tendencia decreciente observada desde el año 2007 cuando se registró una presión tributaria de 16.0 por ciento.

Este coeficiente mide la relación entre los ingresos tributarios y el Producto Interno Bruto (PIB) a precios corrientes, indicador del nivel de la actividad económica. En cuanto a los ingresos presupuestados para 2011, los impuestos directos superaron las estimaciones en 1.5%, equivalente a la recaudación de RD\$1,190.6 millones adicionales.

No obstante, los ingresos por impuestos indirectos registraron un incumplimiento de 3.3% con respecto al monto presupuestado, correspondiente a una caída de RD\$6,517.3 millones, lo que explica que los ingresos tributarios recaudados fueran RD\$5,326.7 millones menos de lo presupuestado. Para el año 2013 los ingresos tributarios aumentaron 13.9% con relación al total observado en 2012 al recaudar RD\$355,314.1 millones. Hacienda.gob.do (2016)

Este comportamiento de los ingresos tributarios fue superior al nivel de actividad económica observada, la cual registró un crecimiento nominal de 9.4 por ciento. Lo anterior explica el aumento de la presión tributaria con respecto al año 2012 al pasar de 13.5% a 14.0% del PIB, confirmando la tendencia creciente iniciada a partir del año 2012, cuando se registró una presión tributaria de 13.5% que revirtió la proyección decreciente evidenciada desde 2007.

Este incremento de 0.5 puntos porcentuales de la presión tributaria obedeció a las recaudaciones adicionales por la reforma tributaria, los efectos de la amnistía fiscal y los aportes de Barrick Pueblo Viejo, luego de la renegociación del Contrato. Las recaudaciones de ingresos fiscales durante el año 2014 ascendieron a RD\$417,389.8 millones, para un aumento de 13.0% respecto a 2013, es decir, RD\$48,006.2 millones adicionales. Este nivel de recaudación representó el 99.7% de los ingresos presupuestados para un faltante de sólo RD\$1,425.9 millones. De este total recaudado, RD\$7,874.5 millones corresponden a ingresos directos captados a través de la Cuenta Única del Tesoro (CUT). Excluyendo estos ingresos de la CUT, el monto total sería de RD\$409,515.3 millones, lo que significa un aumento 10.9% respecto a 2013, pero inferior en 1.3%, si se compara con el valor presupuestado. Los ingresos por impuestos, principal fuente de financiamiento del Presupuesto, alcanzaron RD\$391,642.3 millones en el 2014, un aumento de 10.5% respecto a 2013 y un faltante de 2.5% en comparación con el total estimado. Hacienda.gob.do (2016)

### **1.3.5 Leyes relacionadas al régimen fiscal en República Dominicana.**

Ley No. 11-92 que crea el Código Tributario Dominicano que establece el proceso legal y administrativo del sistema tributario que se aplica en el país relacionado con los impuestos internos. Su estructura consta de cinco títulos con sus capítulos y artículos, en los que se definen los lineamientos generales, los procedimientos administrativos y jurídicos, así como los principales impuestos que integran el sistema tributario nacional.

**Ley No. 166-97 que crea Impuestos Internos:** El artículo 1 de esta ley crea la Dirección General de Impuestos Internos (DGII), integrando en ella la Dirección General de Impuesto Sobre la Renta y la Dirección General de Rentas Internas. Otorga a la DGII la facultad de recaudar todos los impuestos internos, tasas y contribuciones fiscales en el territorio nacional. En su artículo 4 se define la estructura administrativa y tributaria con la que debe funcionar esta institución.



**Ley No. 288-04 sobre Reforma Fiscal:** Esta ley modifica varios artículos de la Ley 11-92 del Código Tributario, entre los que mencionaremos los siguientes:

**Art. 248** referido al pago de recargos por mora.

**Art.288** dirigido a la aplicación de sanción al contribuyente por la impugnación a su declaración jurada de impuestos.

**Art. 296** se refiere a la aplicación de la tasa de impuesto a las personas físicas mediante escala progresiva.

**Art.309** dispone la retención del 10% sobre la suma pagada por el contribuyente por concepto de alquiler o arrendamiento, y el 2% sobre pagos realizados por el Estado al contribuyente.

**Art.314** sobre el pago de anticipo que establece el porcentaje, las cuotas y los períodos para pagarlo.

**Art.339** establece la base imponible de los bienes transferidos, importaciones y servicios prestados.

**Art. 341** establece la tasa del 16% del Impuesto sobre Transferencias de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS).

**Ley No. 557-05 Sobre Reforma Tributaria:** Esta ley introduce modificaciones al Código Tributario, entre las que destacamos: Artículo 19. Agrega al Código Tributario el título V “Impuesto Sobre Activos” que establece impuesto anual sobre el activo de las personas jurídicas o físicas con negocio de único dueño. Artículo 350. Referido a las deducciones que excedan al Impuesto Bruto. En este sentido, exportadores que reflejen créditos por impuesto adelantado en bienes y servicios adquiridos para su proceso productivo, tienen derecho a solicitar reembolso o compensación de dentro de un plazo de seis (6) meses.

**Ley No. 495-06 sobre Rectificativa Fiscal:** Esta ley modifica varios artículos de la Ley No. 11-92 del Código Tributario, entre los que encuentran:

**Art. 8** sobre los agentes de retención o percepción.

**Art. 44** sobre los medios de almacenamiento electrónicos.

**Art. 50** sobre la conservación por un período de diez años de los libros de contabilidad registros especiales, o cualquier documento referido a las operaciones y actividades del contribuyente.

**Art. 55** sobre las notificaciones de la Administración Tributaria.

**Art. 56** sobre la posibilidad de que los contribuyentes hagan la solicitud de códigos identificación y acceso (pin) a la DGII para el cumplimiento de sus obligaciones fiscales.

**Art. 139** sobre el Registro Contencioso Tributario, mediante el cual todo contribuyente puede interponer un recurso ante el Tribunal Contencioso Tributario, contra las resoluciones de Administración Tributaria, en los casos, formas y plazos que el Código Tributario establece. Párrafo II, art. 239, 241, 243, 250 y 257 referidos a las defraudaciones y la imposición de sanciones correspondientes en cada caso.

**Ley No. 13-07 del Tribunal Contencioso Tributario y Administrativo:** Esta ley confiere al Tribunal Contencioso y Administrativo la competencia de conocer de la responsabilidad patrimonial del Estado, de sus organismos autónomos, del Distrito Nacional, de los municipios que conforman la Provincia de Santo Domingo, así como de sus funcionarios.

**Ley No. 172-07 que reduce la tasa del Impuesto sobre la Renta:** Esta ley reduce la tasa del Impuesto sobre la Renta a las personas físicas y a las personas jurídicas.

**Ley 253-12 para el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado para la Sostenibilidad Fiscal y el Desarrollo Sostenible:** Esta ley modifica varios impuestos, entre los que se destaca la tasa del ISR para Personas Jurídicas en un 29% sobre la Renta Neta Imponible para el período 2013; reduciéndose en el año 2014 a un 28% y en el 2015 a un 27%. Para Personas Físicas, la escala salarial permanecerá igual hasta el 2015, y a partir del 2016 ajustada anualmente por la inflación acumulada. También establece una tasa del ITBIS de un 18% y una tasa reducida para productos como derivados lácteos, café, Grasas Animales o Vegetales Comestibles, azúcares, cacao y chocolate de un 8% para el 2013, que irá aumentando en 11% en el 2014, 13% en 2015 y 16% en 2016. Igualmente establece un Impuesto al Patrimonio Inmobiliario, aplicado sobre la totalidad de los bienes inmuebles propiedad de personas físicas, y aumentan a RD\$7,019,383.00; monto a partir del cual se aplica el 1% de dicho impuesto, dicho monto se ajusta anualmente por inflación. Dgii.gov.do, (2020)

## **CAPITULO II:**

### **IMPACTO FISCAL DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN LA REPÚBLICA DOMINICANA**

## **CAPITULO II: IMPACTO FISCAL DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN LA REPÚBLICA DOMINICANA**

El congreso dominicano buscó adecuar las leyes nacionales al funcionamiento del CAFTA, esperando para ratificarlo por unanimidad hasta que la legislación fuese compatible. Fue así que en 2005 se aprobó el dictamen que haría entrar en vigor el tratado al año siguiente, las protestas de sectores opositores al tratado tuvieron lugar en Santo Domingo, incluyendo huelgas de hambre y paralización del tráfico. Pese a que no hubo actos de violencia, las autoridades buscan la detención de los dirigentes de las protestas.

Ha sido signatario de cinco (5) tratados de libre comercio, siendo el DR-CAFTA (tratado de libre comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos) y el EPA (Economic Partnership Agreement) los que mayor alcance tienen en el sistema exportador.

El CARICOM (acuerdo de libre comercio entre la República Dominicana y la Comunidad del Caribe) el cual se caracteriza por los beneficios integrales que posee para la Comunidad del Caribe y para la República Dominicana. Por otro lado, el país es también socio comercial de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua suscrito bajo el tratado de libre comercio Centroamérica y República Dominicana, el cual tiene como objetivos principales fortalecer el espíritu de cooperación y el comercio recíproco entre todos los signatarios.

### **2.1. Incidencia de los tratados de libre comercio en el panorama fiscal.**

El DR-CAFTA no solamente ha incidido en el aspecto económico, tributario y social, sino también tiene un gran aporte en el área jurídica, en cuanto a la propiedad intelectual, legislación laboral, el medio ambiente, la transparencia, la contratación pública, el comercio electrónico y las telecomunicaciones. Los Derechos de la Propiedad Intelectual (DPI) han establecido reglas que protegen

los privilegios de los creadores o titulares de las obras para beneficiarse de su creación.

La protección y observancia de estos derechos adquiridos se rigen por acuerdos multilaterales administrados por la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI). Los acuerdos de libre comercio contienen capítulos que aseguran la protección de los Derechos de la Propiedad Intelectual y en el DR-CAFTA se explican en el capítulo XV. En adición a los Derechos de Propiedad Industrial y los Derechos de Autor, el DR-CAFTA se extiende a la protección de los Derechos Afines o Conexos, que son los del artista intérprete en sus actuaciones, productores de fonogramas en sus grabaciones y los de realizadores de programas de radio y televisión. Para disfrutar de la protección de estos derechos es necesario que la obra esté registrada. DR-CAFTA (2004)

El DR-CAFTA requiere mayor cumplimiento de las regulaciones de Derecho a la Propiedad Intelectual y una observancia más estricta. Por ejemplo, las compañías farmacéuticas que introduzcan nuevas medicinas a la República Dominicana tienen veinte años de protección. Los retrasos en el registro y en la obtención de la patente, sin embargo, pueden tomar años, reduciendo por tanto el tiempo de protección efectiva. El capítulo 16 del Tratado de Libre comercio entre los Estados Unidos, Centroamérica y la República Dominicana consagra compromisos país que tienen que ver con el cumplimiento de reglas de naturaleza laboral. Todas las disposiciones del capítulo 16 del DR-CAFTA entraron en vigencia a partir de su puesta en vigencia por los diferentes países. Los países miembros del DR-CAFTA reafirman sus obligaciones como miembros de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y sus compromisos asumidos en virtud de la Declaración de la OIT relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo y su Seguimiento (1998) (Declaración de la OIT)

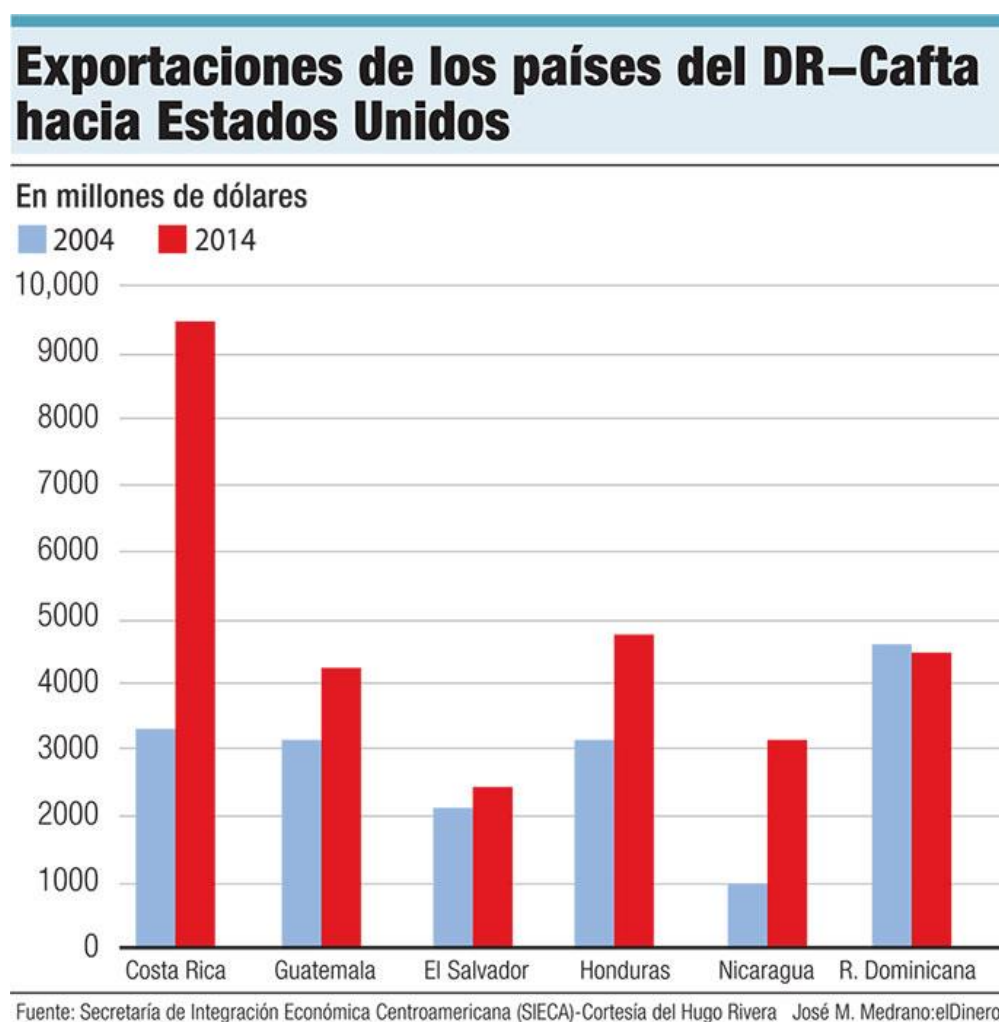
Cada Parte procurará asegurar que tales principios laborales y los derechos laborales internacionalmente reconocidos establecidos en el Artículo 16.8, sean reconocidos y protegidos por su legislación. Los países miembros afirman pleno

respeto por sus Constituciones, reconociendo el derecho de cada Parte de establecer sus propias normas laborales y, consecuentemente, de adoptar o modificar su legislación laboral, cada Parte procurará garantizar que sus leyes establezcan normas laborales consistentes con los derechos laborales internacionalmente reconocidos, establecidos en el Artículo 16.8, y procurará mejorar dichas normas en tal sentido. Uno de los principales beneficios del Tratado DR-CAFTA es la transparencia, la cual estimula las inversiones y la creación de empleos. DR-CAFTA (2004)

El país acordó publicar sus leyes, regulaciones, procedimientos y reglamentaciones administrativas de aplicación general relativas a cualquier asunto cubierto por el Tratado. El DR-CAFTA requiere que cada Parte garantice que sus leyes, regulaciones, procedimientos y decisiones administrativas de aplicación general relativas a cualquier asunto cubierto por el Tratado sean prontamente publicados o puestos a disposición de personas interesadas y Partes, de una manera que les permitan familiarizarse con ellas. También requiere, en la medida de lo posible, la publicación por adelantado de cualquier medida que se proponga adoptar, y requiere que sea otorgada una oportunidad razonable a personas interesadas y a las Partes para que comenten dichas medidas propuestas.

El DR-CAFTA provee varios mecanismos para lograr que sea más difícil la comisión de actos de soborno y corrupción en el comercio y la inversión internacional, así como para asistir a las autoridades en su combate, aunque no sea posible eliminarlas en un día. El tratado ayudará a crear una cultura de negocios y gubernamental que rechace prácticas de corrupción, al fomentar que todas las ejecuciones públicas y gubernamentales sean transparentes. Lizardo (2004) señala que la negociación, firma y ratificación del tratado DR-CAFTA, el cual entró en vigencia en la República Dominicana el 1º de Marzo del 2007, se realizó en condiciones diferenciadas, amoldándose a las características y contexto político y social de cada Estado parte.

De acuerdo a estudios realizados por la Secretaría de Relaciones Exteriores (2008), el DR-CAFTA estimula la expansión y diversificación del comercio, y aumenta las oportunidades de inversión entre las Partes, asegurando un marco comercial previsible para la planificación de las actividades de negocios y de inversión, tomando en cuenta la protección de los derechos de propiedad intelectual y la creación de procedimientos para la aplicación y cumplimiento del Tratado. Pichardo & Esther (2010)



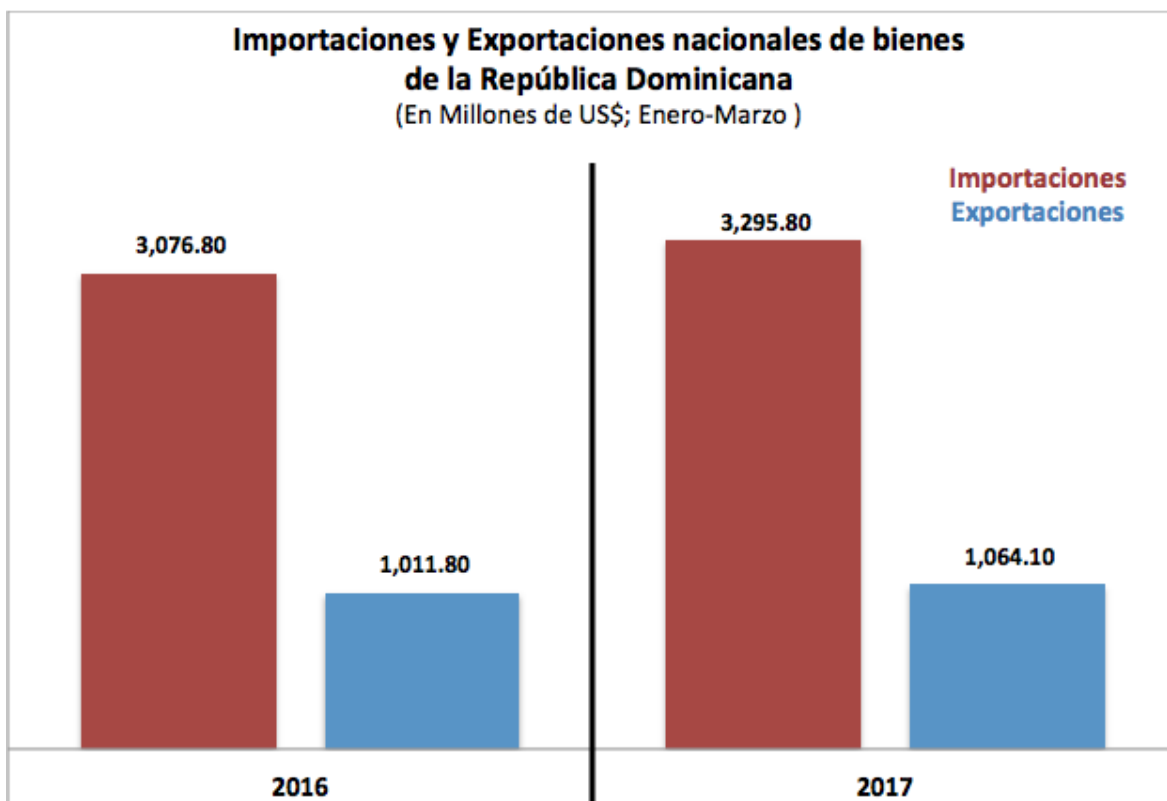
**Gráfico 10: DR CAFTA hacia Estados Unidos.**

**Fuente: CEI-RD**



## **2.2 Influencia de los tratados de libre comercio en la economía internacional.**

Durante el período del año 2010, las exportaciones dominicanas pasaron de US\$6,816 millones a US\$10,908 millones, para un crecimiento de 60%, que representa un aumento de US\$4,092 millones. Las informaciones fueron ofrecidas por el presidente de la Asociación Dominicana de Exportadores (Adoexpo), Luis Concepción, al pronunciar el discurso central de la ceremonia de entrega de los Premios a la Excelencia Exportadora 2019. Concepción aseguró que en 2018 las exportaciones de bienes se incrementaron aproximadamente US\$700 millones, que significa un aumento de 7.6%, con relación al mismo período de 2017, sin contabilizar las exportaciones de los bienes adquiridos en puerto, que ascendieron a US\$554 millones el año pasado. Además, destacó que ese crecimiento estuvo empujado principalmente por un aumento en las exportaciones de zonas francas, sobre todo las exportaciones de productos eléctricos, artículos de joyería y cacao en grano. También aumentaron las exportaciones de varillas de acero y productos agropecuarios.



**Gráfico 11: Importaciones y exportaciones Nacionales de Bienes de la República Dominicana.**

**Fuente: Banco Central**

El dirigente empresarial precisó que hay que definir las estrategias para incrementar la participación de las exportaciones en el producto interno bruto (PIB). También consideró necesario ofrecer productos y servicios diferenciadores, que le agreguen valor a la experiencia de los consumidores y ofrezcan lo que la competencia no puede o no tiene.

“Para República Dominicana, la relación exportaciones de bienes sobre PIB ha venido decreciendo desde 2013-2014, cuando alcanzó su nivel más alto en los últimos años. Mientras en 2014 la relación exportaciones/PIB era de un 15%, para el 2017 se había reducido a un 13.4%”.

El presidente de Adoexpo señaló la importancia de impulsar programas que permitan mejorar la oferta exportable, para contar con productos novedosos a

mediano y largo plazos que respondan a las tendencias internacionales de consumo y a los requerimientos solicitados en los mercados más exigentes. También citó una serie de propuestas para mejorar la oferta exportable que incluyen el fortalecimiento del tejido empresarial, diversificar geográficamente al sector exportador, aumentar la eficiencia en la gestión de apoyo a la internacionalización y el fomento de una cultura exportadora. losimpuestos (2011)

El mercado norteamericano ha sido el principal socio comercial de RD desde el inicio de la apertura comercial dominicana en los años ochenta. Para analizar el impacto del DR-CAFTA y poder entender el contexto del acuerdo en términos de acceso a mercado, es bueno poner en perspectiva los flujos de comercio entre ambos países y el tamaño en términos económicos que representan. La economía estadounidense representa el 24% de la producción mundial, comparado con el 0.1% que representa la producción dominicana. El valor que le representa el mercado dominicano a las exportaciones de EE.UU. es de sólo un 0.5%. Las exportaciones de equipos médicos, científicos y tecnológicos han ganado participación en las exportaciones, pasando de un 10% a 20% en el mismo periodo. Otros rubros que tienen una alta ponderación son los de joyería, con un 8% en el 2010, y los aparatos electrónicos con 13%.

En términos de las importaciones, el porcentaje se reduce aún más, siendo únicamente un 0.2%. En el año 2005, el mercado norteamericano representaba el 70% de las exportaciones dominicanas. Durante ese año, se exportaron hacia los EE.UU. US\$4,400 millones. Para el año 2010, el porcentaje exportado hacia EEUU se había reducido a 59%, pero continuaba siendo el principal destino de las exportaciones dominicanas, logrando exportar casi US\$4 mil millones. losimpuestos (2011)

En términos del valor exportado, Haití es el segundo mercado receptor de las exportaciones dominicanas con un 15%<sup>3</sup> del total, luego le siguen China, Holanda y España. Estos cinco países, que son los principales destinos de las exportaciones de RD, representan el 88% del total exportado. Gran parte de la pérdida del porcentaje del mercado de las exportaciones dominicanas hacia EE.UU. ha sido absorbido por Haití, cuyas importaciones desde República Dominicana han crecido en promedio un 41% anual en los últimos cinco años.

A pesar de la mayor diversificación gradual, las exportaciones dominicanas presentan una correlación fuerte con el ciclo económico de EE.UU. Según Swiston (2010) la RD tiene la correlación más alta de todos los países del DR-CAFTA entre las exportaciones reales y la producción industrial de EE.UU. La correlación de un 78% refleja el alto porcentaje de las exportaciones dominicanas que van hacia los EE.UU. Con relación al crecimiento del PIB de EE.UU. la correlación es de 67%, también la más alta de la muestra. Cuando se calcularon las correlaciones con los datos del crecimiento del PIB nacional, no se evidenció una relación estadística significativa entre ambas variables. En términos de la región, la correlación más alta con el crecimiento económico de RD es con Guatemala, arrojando un 63% con estadísticas de periodicidad anual, y un 45% con las de periodicidad trimestral. Matos (2010)

### **2.3. Estadística de las empresas con mayor número de importación en la República Dominicana.**

República Dominicana constituye una puerta de oportunidades para inversionistas y exportadores de diversas latitudes. Según el estudio, las oportunidades para la inversión se sitúan preferentemente en el sector turístico, la construcción, energía, comunicaciones y zonas francas, además de los sectores tradicionales de la agricultura y la minería.

La investigación revela que Estados Unidos, Venezuela, México, Colombia y Trinidad y Tobago son los principales puertos de origen de las importaciones dominicanas. Es probable que Trinidad y Tobago, al igual que Venezuela, figuran en esta lista por la fuerte compra de derivados de petróleo que hace República Dominicana a las naciones citadas más arriba. Alonzo (2010)

Una ventaja: el costo de importar un furgón a República Dominicana es menor que el promedio de América Latina (1,488 dólares por contenedor). “El precio más favorable para las importaciones lo detenta Surinam (945 dólares), aunque, si se tienen en cuenta todos los indicadores... resulta que las mejores condiciones (de procedimientos y precios) las presenta la República Dominicana”, indica el informe

Desde la Unión Europea, la demanda dominicana está encabezada por medicamentos, de los cuales se importaron más de US\$60 millones en el 2009. Hasta el 2008 lo fue la leche o nata concentrada, la cual alcanzó US\$55 millones en el 2009.

| ACTIVIDAD ECONÓMICA                     | 2018        |             |             |             |              |              |             |              |             |
|-----------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|-------------|--------------|-------------|
|                                         | Enero       | Febrero     | Marzo       | Enero-Marzo | Abril        | Mayo         | Junio       | Abril-Junio  | Enero-Junio |
| <b>Agropecuaria</b>                     | <b>6.9</b>  | <b>4.1</b>  | <b>4.8</b>  | <b>5.2</b>  | <b>3.2</b>   | <b>5.7</b>   | <b>8.2</b>  | <b>5.5</b>   | <b>5.3</b>  |
| <b>Explotación de Minas y Canteras</b>  | <b>4.6</b>  | <b>24.6</b> | <b>-8.4</b> | <b>4.6</b>  | <b>-32.2</b> | <b>-12.1</b> | <b>-1.5</b> | <b>-15.5</b> | <b>-6.2</b> |
| <b>Manufactura Local</b>                | <b>9.2</b>  | <b>5.2</b>  | <b>4.7</b>  | <b>6.3</b>  | <b>9.2</b>   | <b>6.2</b>   | <b>6.6</b>  | <b>7.3</b>   | <b>6.8</b>  |
| <b>Manufactura Zonas Francas</b>        | <b>16.9</b> | <b>6.7</b>  | <b>3.8</b>  | <b>8.1</b>  | <b>13.4</b>  | <b>13.0</b>  | <b>14.6</b> | <b>13.7</b>  | <b>11.0</b> |
| <b>Construcción</b>                     | <b>14.4</b> | <b>11.3</b> | <b>9.3</b>  | <b>11.5</b> | <b>24.1</b>  | <b>11.9</b>  | <b>7.4</b>  | <b>14.7</b>  | <b>13.2</b> |
| <b>Servicios</b>                        | <b>5.5</b>  | <b>3.8</b>  | <b>5.1</b>  | <b>4.8</b>  | <b>5.9</b>   | <b>5.0</b>   | <b>6.0</b>  | <b>5.7</b>   | <b>5.2</b>  |
| Energía y Agua                          | 6.3         | 7.3         | 4.3         | 6.0         | 5.9          | 10.4         | 4.2         | 6.7          | 6.4         |
| Comercio                                | 12.6        | 4.1         | 6.1         | 7.5         | 8.6          | 7.8          | 9.8         | 8.7          | 8.1         |
| Hoteles, Bares y Restaurantes           | 4.0         | 4.1         | 9.2         | 5.8         | 1.1          | 6.4          | 6.5         | 4.6          | 5.2         |
| Transporte y Almacenamiento             | 8.7         | 5.2         | 4.8         | 6.2         | 8.8          | 6.0          | 7.8         | 7.5          | 6.8         |
| Comunicaciones                          | 7.1         | 7.5         | 7.1         | 7.2         | 4.3          | 3.8          | 3.4         | 3.9          | 5.6         |
| Servicios Financieros                   | 3.4         | 6.6         | 4.5         | 4.8         | 11.2         | 1.2          | 9.0         | 6.9          | 5.8         |
| Actividades Inmobiliarias y de Alquiler | 3.7         | 3.8         | 3.7         | 3.7         | 3.7          | 3.6          | 3.6         | 3.6          | 3.7         |
| Enseñanza                               | 1.2         | 1.2         | 1.8         | 1.4         | 2.8          | 2.7          | 2.1         | 2.5          | 1.9         |
| Salud                                   | 8.7         | 8.7         | 8.2         | 8.5         | 8.3          | 7.0          | 8.4         | 7.9          | 8.2         |
| Otras Actividades de Servicios          | 3.5         | 3.2         | 3.5         | 3.4         | 3.0          | 3.2          | 3.6         | 3.3          | 3.3         |
| Administración Pública                  | 0.7         | -8.3        | 0.4         | -2.6        | 5.4          | 3.3          | 2.9         | 3.9          | 0.6         |
| <b>IMAE</b>                             | <b>7.1</b>  | <b>6.3</b>  | <b>5.7</b>  | <b>6.4</b>  | <b>7.5</b>   | <b>6.4</b>   | <b>7.3</b>  | <b>7.1</b>   | <b>6.7</b>  |

**Tabla 4: Actividad económica.**

**Fuente: Banco Central de la República Dominicana.**

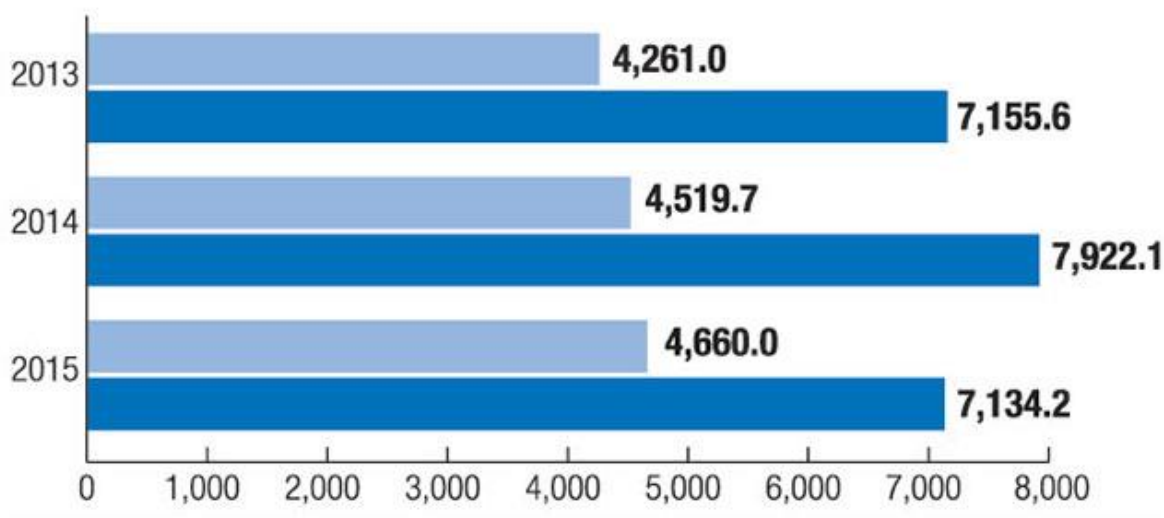
Otras puertas de oportunidades para importadores la constituyen materiales de construcción aparatos de telefonía, automóviles

El ranking de los principales exportadores a República Dominicana, tomando como referencia el año 2009, lo constituyeron: Estados Unidos (más de US\$5,000 millones); China (US\$1,200 millones); Venezuela (US\$655 millones); México (US\$539 millones); Colombia (US\$527 millones); Trinidad y Tobago (US\$363 millones); Brasil (US\$299 millones); España (octavo lugar), Alemania (noveno lugar), con US\$260 millones cada uno...y no se podía quedar fuera Centroamérica, representada por Costa Rica, con (US\$187 millones). Acuerdoscomerciales (2020)

## Intercambio comercial entre RD y EE.UU.

Datos en millones de dólares.

■ Exportaciones ■ Importaciones



**Gráfico 12: Intercambio Comercial Entre RD y EE.UU.**

**Fuente: Bureau United States Census**

En cuanto a productos, las importaciones principales del país, según la investigación, la constituyen los combustibles minerales con más de 2,500 millones de dólares, seguidas de materiales eléctricos y partes (US\$1,127 millones). En tercer lugar, máquinas, calderas y aparatos mecánicos (US\$930 millones).

Recientemente una información periodística indicaba que, pese a los precios extraordinarios que alcanzaron los combustibles, su consumo creció un 28.69% en el primer cuatrimestre del presente año en relación a igual período del 2010. La cultura, pues, impulsa al consumo, un consumo que en las actuales circunstancias de la producción nacional, por un lado, y de la apertura de los mercados, por otro, significa un incremento de las compras en el exterior (o de las ventas de esos países a República Dominicana), por lo cual parece ser que mientras no haya un cambio cultural -incluyendo cultura productiva- República Dominicana seguirá siendo paraíso para importadores.

La cuenta corriente de la Balanza de Pagos cerró el año 2010 con un déficit de US\$4,435 millones (equivalente al 8.5% del PIB). Este déficit se produjo a pesar de un extraordinario crecimiento de las exportaciones nacionales cercano al 50% (lo cual puede quizás atribuirse a las ventas a Haití tras el terremoto de enero del año pasado), pero también al desempeño del azúcar, ron de caña, bananos, cacao orgánico, entre otros. En ese contexto, el sector industrial dominicano sigue enarbolando una bandera: cambio de modelo económico, de modo que el país pueda incrementar significativamente sus exportaciones, logrando una balanza de pago con mayor equilibrio y menos precariedad. Acuerdoscomerciales (2020)

Sin embargo, parece ser que la cultura de consumo del dominicano atenta contra esta aspiración o, por lo menos, dificulta que haya un equilibrio. Por ejemplo, pese al crecimiento de las exportaciones en el 2010, el crecimiento de las importaciones fue mayor. Datos suministrados por economistas nos indican que sólo las importaciones de petróleo se incrementaron en un 47.8% (lo que significa US\$1,194 millones, cifra superior al crecimiento de 829 millones de dólares

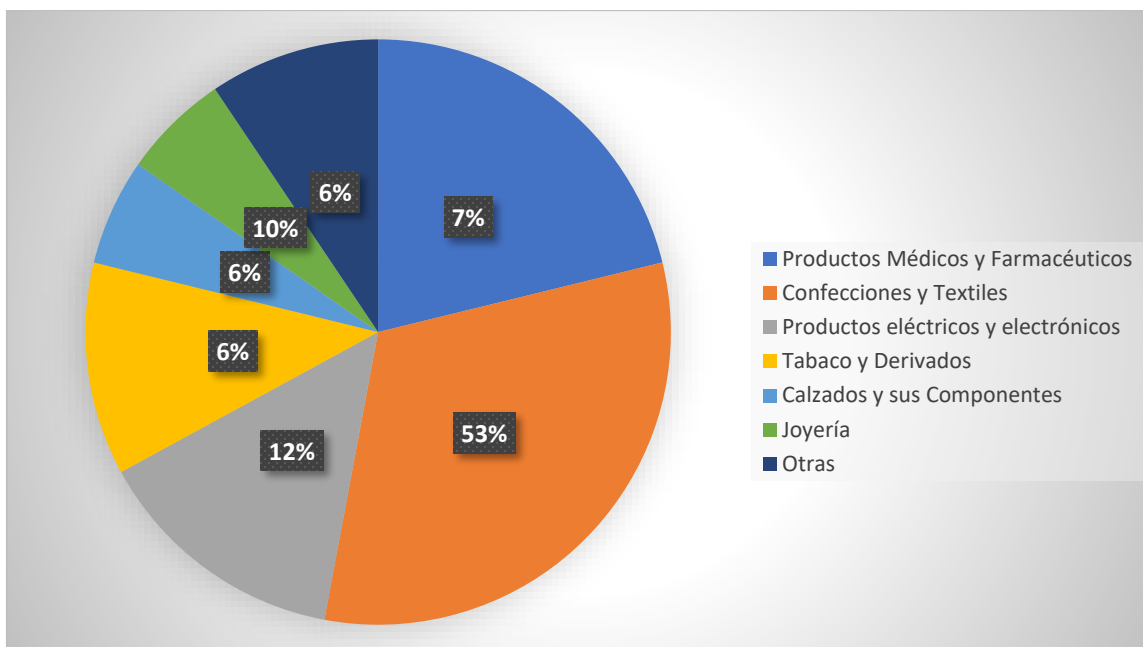
mostrado por las exportaciones), además, las importaciones de vehículos crecieron un 60%, las de maíz un 42.6%, las de leche concentrada un 40.8%, las de aparatos de telefonía un 33.4% y un largo rosario que indica que el dominicano está consumiendo más que lo que produce.

Estados Unidos de Norteamérica con US\$7,273.1 MM (41% del total), encabezó el listado de los 194 países donde se originaron la mayoría de las mercancías que ingresaron al país en el 2014. También, las importaciones desde EEUU registraron un incremento de 10.6% respecto al año 2013 (US\$6,577 MM), en parte provocado por el aumento de US\$294.1 MM (31.2%) en las compras de aceites de petróleo. La República Popular China fue el segundo país de bienes importados, con US\$2,057.6 MM (un 11.6%), y un crecimiento de 11.5%. La partida de aparatos electrónicos de telefonía fue la de mayor importancia con US\$202.2 MM. Las importaciones desde México totalizaron US\$1,062.3 MM, de los cuales el 36.7% correspondió a los aceites crudos de petróleo. Entre los principales países socios, los que registraron los mayores niveles de crecimiento en el 2014 fueron: Trinidad y Tobago 20.9% (a consecuencia del incremento en 77.6% de las importaciones de aceites de petróleo y un 19.6% gas de petróleo) y, España, con tasa de 18.8% (las importaciones de aceites de petróleo crecieron un 132.5% y las de cemento hidráulico un 716.9%). Los países de mayor importancia con tasas de variación negativa estuvieron liderados por: Brasil con -19.4% (en gran parte por la disminución en un 51.9% del comercio de maíz y 66.1% en el papel, cartón entre otros) y, Venezuela con -16.1% (el comercio de aceites de petróleo bajó de US\$541.4 MM en el 2013 a US\$357.7 MM en el 2014, una disminución de un 33.9%). Tactuk (2015)



## 2.4. Estadística de las empresas con mayor número de exportación de la República Dominicana.

Según las cifras conciliadas para el 2014 las exportaciones totalizaron US\$9,947.8 MM, unos US\$346.3 MM más que en el 2013, representando esto un incremento relativo de 3.6%. Sin embargo, el porcentaje de crecimiento fue inferior a los 5.6% registrados en el 2013, respecto al 2012. Los primordiales rubros exportados, en términos generales, fueron: Oro (US\$1,582.0 MM), instrumentos y aparatos de medicina, cirugía... (US\$874.4 MM), aceites de petróleo (US\$558.7 MM), aparatos para corte, seccionamiento... para circuitos eléctricos (US\$484.4 MM), y bananas o plátanos frescos o secos (US\$331.6 MM). Las exportaciones nacionales generaron divisas por US\$4,635.7 MM; crecieron un 7.4% en comparación al año anterior. El principal socio comercial para estas exportaciones fue Haití, unos US\$943.7 MM, representando el 20.4%, luego Canadá con US\$869.9 MM, y EEUU con US\$869.2 MM. Tactuk (2015)



**Gráfico 13: Exportaciones por Sectores Productivos**

Fuente: Periodico el Dia

Las partidas de productos nacionales de mayor exportación fueron:

- Oro (con valor de US\$1,565.5 MM, representando el 33.8% del total y con incremento de 35.9% con relación al 2013. El 54.7% se destinó a Canadá.
- Aceites de petróleo US\$558.7 MM, equivalente al 12.1%, con tasa de variación de 2.3%.
- Bananas y plátanos US\$331.4 MM, representando el 7.15% del total, creció en un 6.9% y fue el principal rubro agrícola de exportación.
- Preparaciones de salsas US\$114.8 MM, el 2.5% del total, se incrementó en un 49.4% y constituyó la principal partida de productos industrializados para consumo. El 85.2% de este producto tuvo como destino Haití.
- Cemento hidráulico US\$111.0 MM, con una participación del 2.4% y un incremento del 5.5%. El 60.7% fue exportado hacia Haití.
- Cacao en grano US\$90.7 MM, con un aumento del 39.6%. A los Estados Unidos de Norteamérica (EEUU) se envió el 39.0%. Las exportaciones de Zonas Francas (ZF) aportaron US\$5,248.5 MM en el 2014, con un incremento de 2.9% respecto al 2013. Además, su porcentaje de participación en las exportaciones generales se redujo en un 1.7% en el 2014 (52.9%) con relación al año anterior que fue de un 53.2%. El 75.7% (unos US\$3,972.3 MM) de los valores exportados de ZF se destinaron a EEUU.
- Las exportaciones por partidas de productos de las Zonas Francas estuvieron encabezadas por:
  - Instrumentos, aparatos de medicina, cirugía..., US\$872.6 MM, equivalente al 16.6%, con un crecimiento de 16.1%. El 86.9% fue exportado a EEUU.
  - Cigarros, cigarritos y cigarrillos con US\$509.6 MM (igual al 9.7% de las ZF), creció un 2.3%. El 89.8% se destinó a EEUU.
  - Aparatos para corte, seccionamiento de circuitos eléctricos US\$482.6 MM, registró un aumento de 12.6%. El 95.9% se envió a EEUU.
  - T-shirts y camisetas interiores de punto con US\$312.1 MM, creció un 26.0%. El 92.3% se destinó a EEUU.

| <b>Exportaciones Totales de República Dominicana</b> |                |                |                |                |                |                |
|------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>2010-2015</b>                                     |                |                |                |                |                |                |
| <b>Millones de US\$</b>                              |                |                |                |                |                |                |
| <b>Productos</b>                                     | <b>2010</b>    | <b>2011</b>    | <b>2012</b>    | <b>2013</b>    | <b>2014</b>    | <b>2015</b>    |
| <b>Minerales</b>                                     | 113.7          | 449.3          | 582.0          | 1,523.5        | 1,737.1        | 1,355.5        |
| <b>Agropecuarios:</b>                                |                |                |                |                |                |                |
| Nacionales                                           | 519.3          | 598.3          | 508.0          | 503.0          | 575.6          | 554.2          |
| Zonas Francas                                        | 109.1          | 95.0           | 146.6          | 172.1          | 192.4          | 196.1          |
| <b>Industriales:</b>                                 |                |                |                |                |                |                |
| Nacionales                                           | 1,987.6        | 2,547.3        | 2,926.2        | 2,421.1        | 2,324.5        | 2,101.3        |
| Zonas Francas                                        | 4,085.0        | 4,671.7        | 4,772.7        | 4,804.6        | 5,069.3        | 5,316.2        |
| <b>Total Nacionales + Zonas Francas</b>              | <b>6,814.7</b> | <b>8,361.6</b> | <b>8,935.5</b> | <b>9,424.3</b> | <b>9,898.9</b> | <b>9,523.3</b> |
| <b>Bienes Adquiridos en Puerto</b>                   | <b>421.5</b>   | <b>568.3</b>   | <b>579.4</b>   | <b>552.0</b>   | <b>572.2</b>   | <b>411.7</b>   |

**Tabla 5: Exportaciones totales.**

**Fuente: CEI-RD**

Artículos de joyería y sus partes de metal precioso en US\$248.9%, registró una tasa de variación negativa de 10.6%. El 99.7% se exportó a EEUU. Principales destinos de las exportaciones, 2014 En el año 2014 los Estados Unidos de América fue el destino del 49.1% de las exportaciones totales, equivalente a US\$4,874.0 MM y con un crecimiento de un 8.5% respecto al año 2013. El 81.5% de las exportaciones a los EEUU fueron productos de Zonas Francas. Los productos de mayor exportación a EEUU fueron instrumentos y aparatos de medicina, cirugía.... (US\$759.8 MM), cigarros, cigarrillos (US\$469.5 MM), aparatos de circuitos eléctricos (US\$463.3 MM) y el oro (US\$418.8 MM). Haití continuó siendo el segundo socio comercial de mayor importancia con US\$1,423.2 MM (14.3% del total), sin embargo decreció un 6%. Dentro de los productos que lideraron la lista estuvieron: tejidos de algodón (US\$304 MM), preparaciones de salsas (US\$104.8 MM), harina de trigo (US\$78.4 MM) y cemento hidráulico (US\$67.4 MM). El tercer país, fue Canadá con US\$912.4 MM, una reducción del

6.5%. El oro representó el 93.9%, equivalente a US\$856.4 MM del total exportado hacia dicho país, pero el monto fue US\$73.4 MM menos que el año anterior. Entre los primeros diez socios comerciales, los que registraron mayores niveles de crecimiento fueron: India 1,269.3%, un crecimiento sustentado en las exportaciones de oro US\$122.8 MM, rubro que no se exportó en el 2013 al igual que el cacao en grano; Suiza, un 493.8%, debido a que las exportaciones de oro pasaron de US\$2.8 MM en el 2013 a US\$183.9 MM para el 2014, y la plata de US\$27.3 MM aumentó a US\$44.6 MM, y, Venezuela con 55.7%, un aumento impulsado por las exportaciones de barras de hierro o acero de US\$29.9 MM, que en el 2013 el valor fue cero, las azúcares con US\$24.7 MM y, pastas alimenticias con unos US\$13.0 MM. Empero, las exportaciones a China decrecieron en un 26.2% a causa de la reducción de las exportaciones de los productos más destacados (minerales de cobre -15.5%, desperdicios y desechos de cobre -13.8% y los instrumentos y aparatos de medicina -787.0%) Tactuk (2015)

## **2.5. Impacto del Tratado de Libre Comercio a los productos y servicios de la República Dominicana.**

La composición por sectores de las exportaciones totales de RD ha cambiado significativamente en los últimos 10 años. En el año 2000, las exportaciones de zonas francas representan el 85% del total exportado por el país, ascendiendo a casi US\$4,500 millones. Para el año 2010, ese porcentaje se redujo a un 62% del total, reduciéndose también en términos nominales a US\$4,080 millones.

Las exportaciones nacionales (que excluyen las de zonas francas) aumentaron continuamente desde el 2001 hasta el 2007, pasando de US\$795 millones anuales a US\$2,635 millones, para un crecimiento promedio anual de 17% (figura 3). La caída significativa de las exportaciones durante el año 2008 y 2009 fue fruto de la reducción de la demanda internacional a causa de la crisis financiera mundial. Para el 2010, la recuperación en términos del valor exportado llegó casi al nivel del año 2007 con US\$2,518 millones, representando un aumento de 50% en el valor

exportado con relación al año anterior. Otro factor que contribuyó a la caída de las exportaciones nacionales a partir del 2008 fue que se dejó de exportar ferroníquel por el cierre temporal de la minera Falconbridge Dominicana.

Las exportaciones de ferroníquel llegaron a representar el 42% de las exportaciones nacionales en el año 2007, con un valor exportado de US\$1,099 millones. La participación se redujo a 21% en el 2008, y luego pasó a sólo 0.2% en el 2009. La justificación del cierre de la mina fue debido a la caída en los precios internacionales del ferroníquel y los altos precios del petróleo. La mina comenzó su nueva operación a partir de marzo del 2011 con un nivel de utilización del 50% de la capacidad instalada.

En cuanto a las prendas de vestir, ocupaba el primer lugar de las exportaciones dominicanas hacia el resto del mundo en el 2004<sup>7</sup>. Su posición cayó a partir del 2006 al cuarto lugar, y terminó en el 2010 en el tercer puesto. Las exportaciones de equipos médicos fueron las que más participación ganaron, logrando aumentar desde el cuarto puesto en el 2004 al primero en el 2010, correspondiente a las exportaciones de hierro y acero, que luego de ocupar la primera posición en el 2007 y 2008, cayeron drásticamente en el 2009 debido al cierre temporal de la Falconbridge, como se explicó anteriormente. Tactuk (2015)

Las exportaciones de equipos eléctricos y de tabaco también ganaron participación dentro de los principales capítulos de exportación, cerrando al año 2010 en segundo y cuarto lugar de exportación, respectivamente. Exceptuando el tabaco, el resto de las exportaciones agrícolas no están entre los principales capítulos, a pesar de haber tenido un desempeño positivo sostenido desde el año 2007, promediando un crecimiento anual del 10%. Al año 2010, el valor exportado fue de US\$1,428 millones, representando un aumento de un 86% sobre las exportaciones del 2005. Partiendo de las exportaciones nacionales, escogimos los productos que tienen una información detallada del volumen exportado y del precio promedio de exportación. Estos productos son el azúcar, café, cacao y tabaco, que representan en el 2010 el 15% del total de las exportaciones

nacionales. En términos de volumen, el cacao ha tenido el mayor crecimiento de los últimos 3 años, creciendo un promedio de 17% anual desde el 2008 hasta el 2010, y teniendo un aumento porcentual similar en términos de precio. Las exportaciones de azúcar también han aumentado en volumen, promediando un 2% anual para el mismo periodo, mientras que el precio ha aumentado un 10%. El café y el tabaco han decrecido en promedio un 9% y un 3%, respectivamente, a pesar de que el precio de estos productos ha aumentado en 14% y 2%. Este efecto hace que el valor total de las exportaciones haya crecido en los últimos años. Isaac (2011)

### **CAPÍTULO III:**

## **PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS**

### 3.1. Presentación de los resultados de la encuesta aplicada

Para obtener los resultados deseados, se les aplico diversas preguntas a ejecutivos de varias entidades pertenecientes al sector empresarial lo cual arrojó los siguientes resultados:

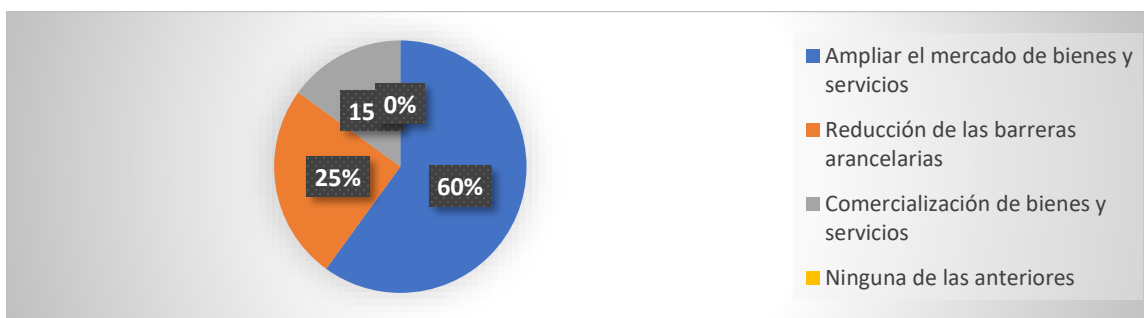
#### 1. ¿Cuáles elementos intervienen en el Tratado de Libre Comercio?

**Tabla No. 1**

| Alternativas                             | Frecuencia | Porcentaje  |
|------------------------------------------|------------|-------------|
| Ampliar el mercado de bienes y servicios | 60         | 60%         |
| Reducción de las barreras arancelarias   | 25         | 25%         |
| Comercialización de bienes y servicios   | 15         | 15%         |
| Ninguna de las anteriores                | 0          | 0%          |
| <b>Total.</b>                            | <b>100</b> | <b>100%</b> |

Fuente: Pregunta No. 1 aplicada a los ejecutivos empresariales con conocimiento de TLC.

**Gráfica 1**



Fuente: Tabla no. 1

Con base a los resultados de la encuesta aplicada a los ejecutivos se determinó que el 60% entiende que el elemento que más interviene en el Tratado de Libre Comercio es ampliar el mercado de bienes y servicio, el 25% opina que la reducción de las barreras arancelarias es el elemento que más interviene, y por último el 15% dice que es la comercialización de bienes y servicios.



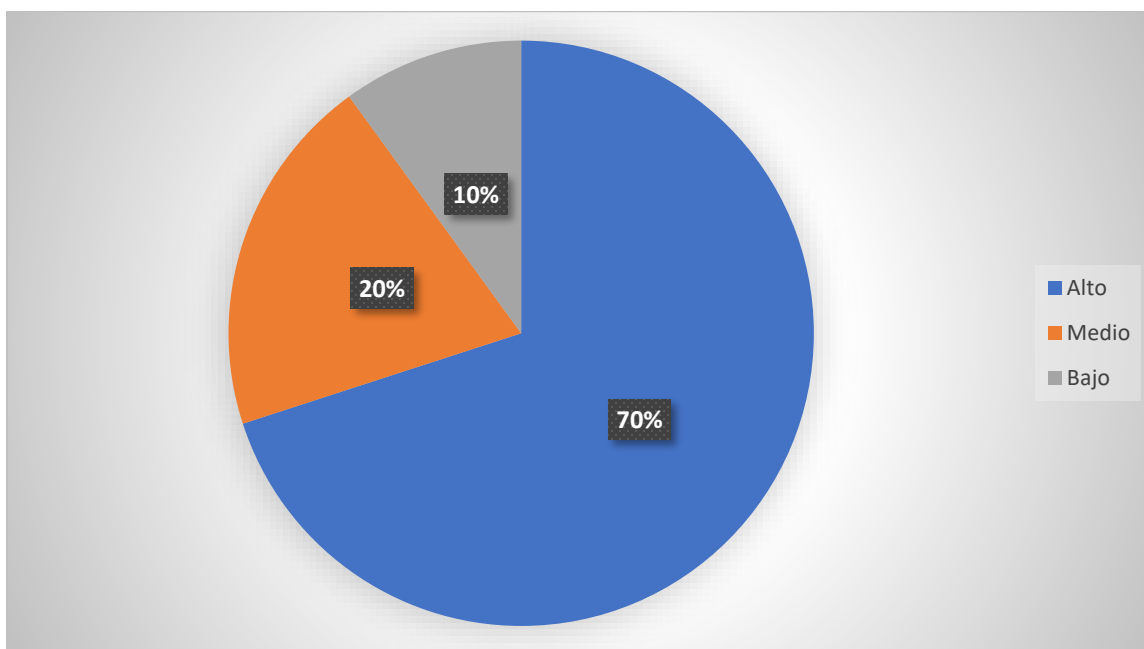
2. ¿Cómo calificaría usted el nivel de compromiso entre los países involucrados?

Tabla No. 2

| Alternativas  | Frecuencia | Porcentaje  |
|---------------|------------|-------------|
| Alto          | 70         | 70%         |
| Medio         | 20         | 20%         |
| Bajo          | 10         | 10%         |
| <b>Total.</b> | <b>100</b> | <b>100%</b> |

Fuente: Pregunta No. 2 aplicada a los ejecutivos empresariales con conocimiento de TLC.

Gráfica 2



Fuente: Tabla no. 2

Con base a los resultados de la encuesta aplicada a los ejecutivos se determinó que el 70% entiende que el nivel de compromisos de los países involucrados en el Tratado de Libre Comercio es alto, el 20% estima que es medio, y por último el 10% dice que es bajo.

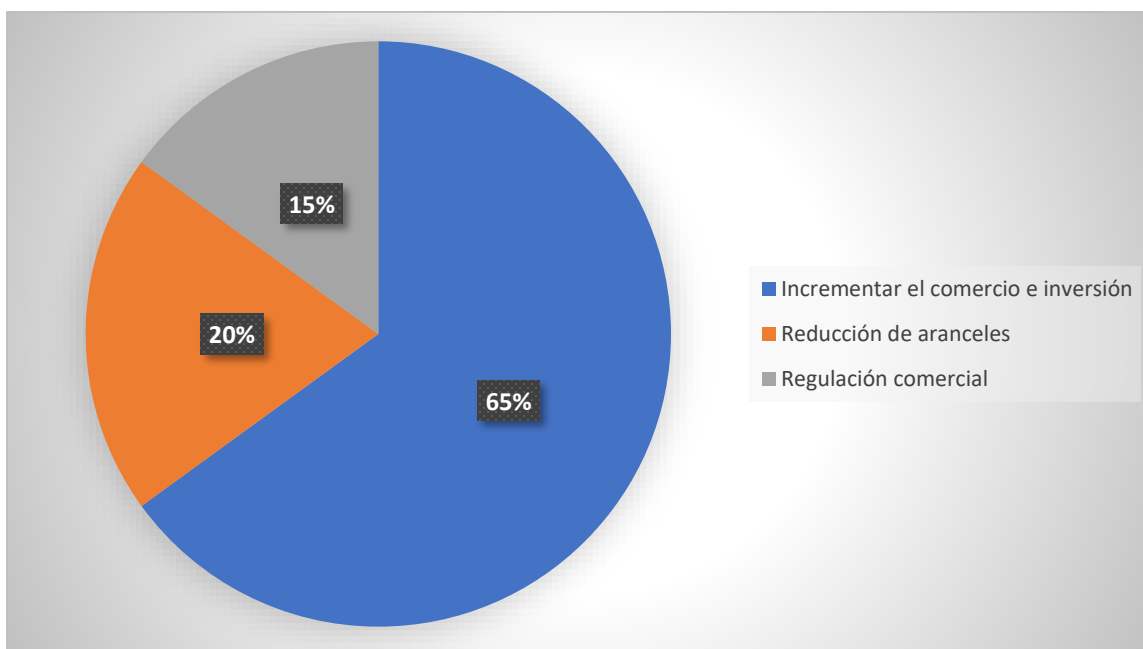
### 3. ¿Cuáles son los intereses buscados con el Tratado de Libre Comercio?

**Tabla No. 3**

| Alternativas                        | Frecuencia | Porcentaje  |
|-------------------------------------|------------|-------------|
| Incrementar el comercio e inversión | 65         | 65%         |
| Reducción de aranceles              | 20         | 20%         |
| Regulación comercial                | 15         | 15%         |
| <b>Total.</b>                       | <b>100</b> | <b>100%</b> |

Fuente: Pregunta No. 3 aplicada a los ejecutivos empresariales con conocimiento de TLC.

**Gráfica 3**



Fuente: Tabla no. 3

Con base a los resultados de la encuesta aplicada a los ejecutivos se determinó que el 65% entiende que el interés buscado es incrementar el comercio e inversión, el 20% cree que es la reducción de aranceles, y por último el 15% dice que es la regulación comercial.

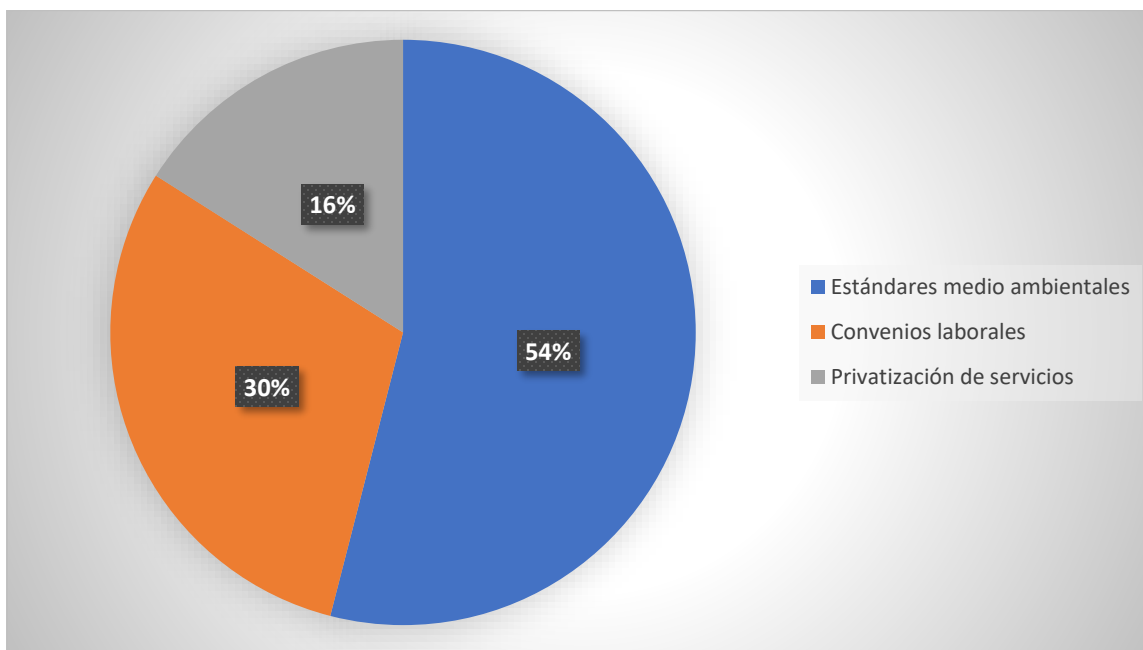
#### 4. ¿Qué tipo de regulaciones se llevan a cabo en estos tratados?

**Tabla No. 4**

| Alternativas                 | Frecuencia | Porcentaje  |
|------------------------------|------------|-------------|
| Estándares medio ambientales | 54         | 54%         |
| Convenios laborales          | 30         | 30%         |
| Privatización de servicios   | 16         | 16%         |
| <b>Total.</b>                | <b>100</b> | <b>100%</b> |

Fuente: Pregunta No. 4 aplicada a los ejecutivos empresariales con conocimiento de TLC.

**Gráfica 4**



Fuente: Tabla no. 4

Con base a los resultados de la encuesta aplicada a los ejecutivos se determinó que el 54% entiende que el tipo de regulaciones que se llevan a cabo en estos tratados son los estándares medio ambientales, el 30% dice que son los convenios laborales, y por último el 16% cree que es la privatización de servicios.

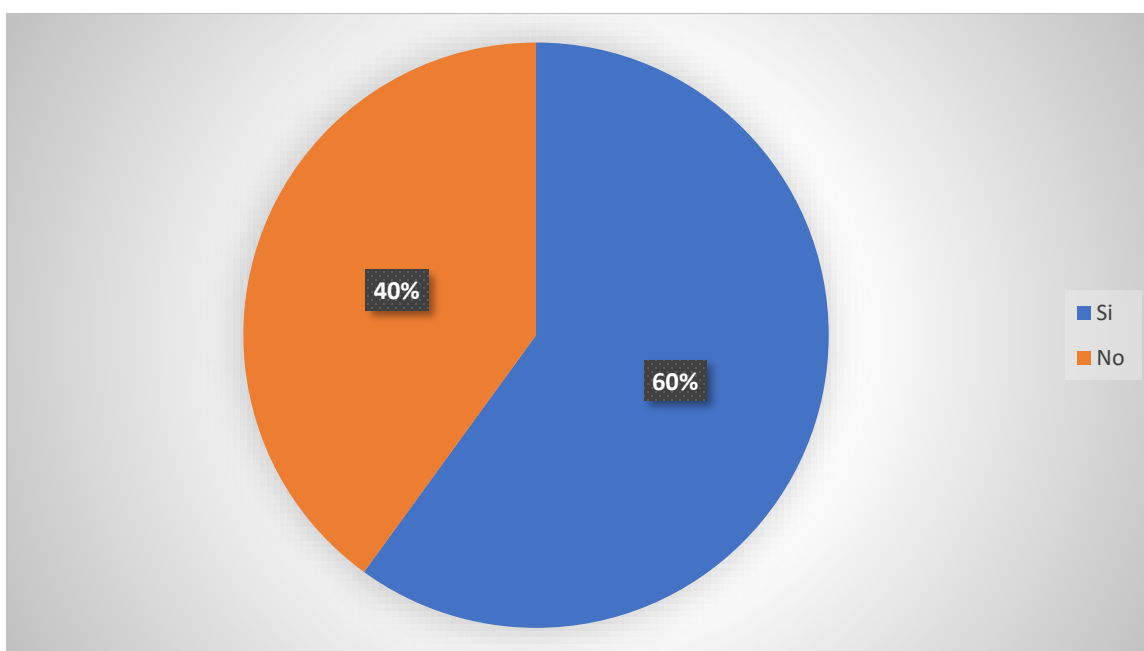
5. ¿Considera usted que el Tratado de Libre Comercio, podría influir en los puestos de trabajo a largo plazo?

Tabla No. 5

| Alternativas  | Frecuencia | Porcentaje  |
|---------------|------------|-------------|
| Si            | 60         | 60%         |
| No            | 40         | 40%         |
| <b>Total.</b> | <b>100</b> | <b>100%</b> |

Fuente: Pregunta No. 5 aplicada a los ejecutivos empresariales con conocimiento de TLC.

**Gráfica 5**



Fuente: Tabla no. 5

Con base a los resultados de la encuesta aplicada a los ejecutivos se determinó que el 60% entiende que el Tratado de Libre Comercio puede influir en los puestos de trabajo a largo plazo, el 40% restante dice que no influiría en los puestos de trabajo a largo plazo.

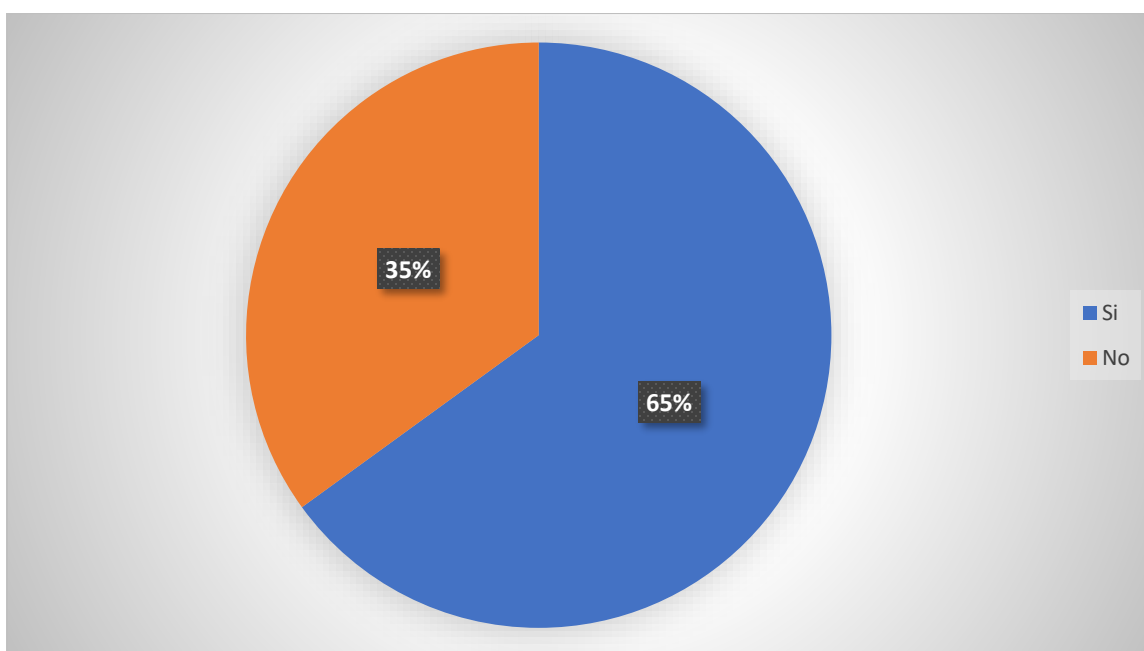
**6. ¿Considera usted que el tratado de libre comercio afectara los sectores empresariales?**

**Tabla No. 6**

| Alternativas  | Frecuencia | Porcentaje  |
|---------------|------------|-------------|
| Si            | 65         | 65%         |
| No            | 35         | 35%         |
| <b>Total.</b> | <b>100</b> | <b>100%</b> |

Fuente: Pregunta No. 6 aplicada a los ejecutivos empresariales con conocimiento de TLC.

**Gráfica 6**



Fuente: Tabla no. 6

Con base a los resultados de la encuesta aplicada a los ejecutivos se determinó que el 65% considera que el Tratado de Libre Comercio afectará los sectores empresariales, el 35% restante dice que no afectará.

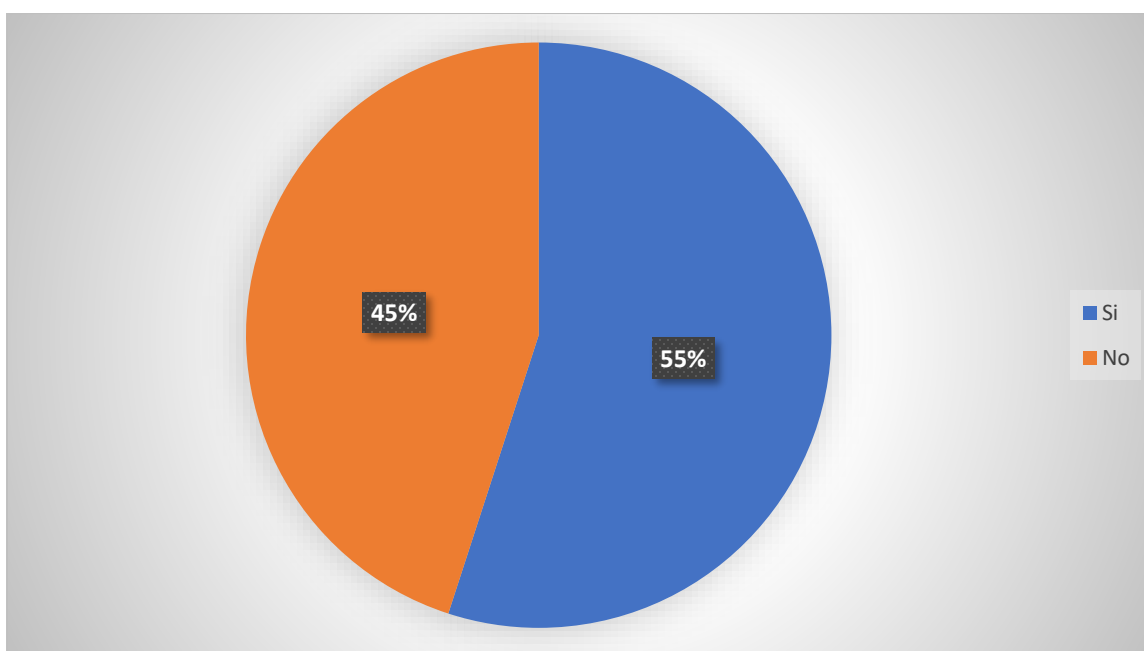
**7. ¿Considera usted que este tratado traerá un desarrollo equitativo a los países involucrados?**

**Tabla No. 7**

| Alternativas  | Frecuencia | Porcentaje  |
|---------------|------------|-------------|
| Si            | 55         | 55%         |
| No            | 45         | 45%         |
| <b>Total.</b> | <b>100</b> | <b>100%</b> |

Fuente: Pregunta No. 7 aplicada a los ejecutivos empresariales con conocimiento de TLC.

**Gráfica 7**



Fuente: Tabla no. 7

Con base a los resultados de la encuesta aplicada a los ejecutivos se determinó que el 55% considera que el Tratado de Libre Comercio traerá un desarrollo equitativo a los países involucrados, el 45% restante dice que no traerá un desarrollo equitativo.

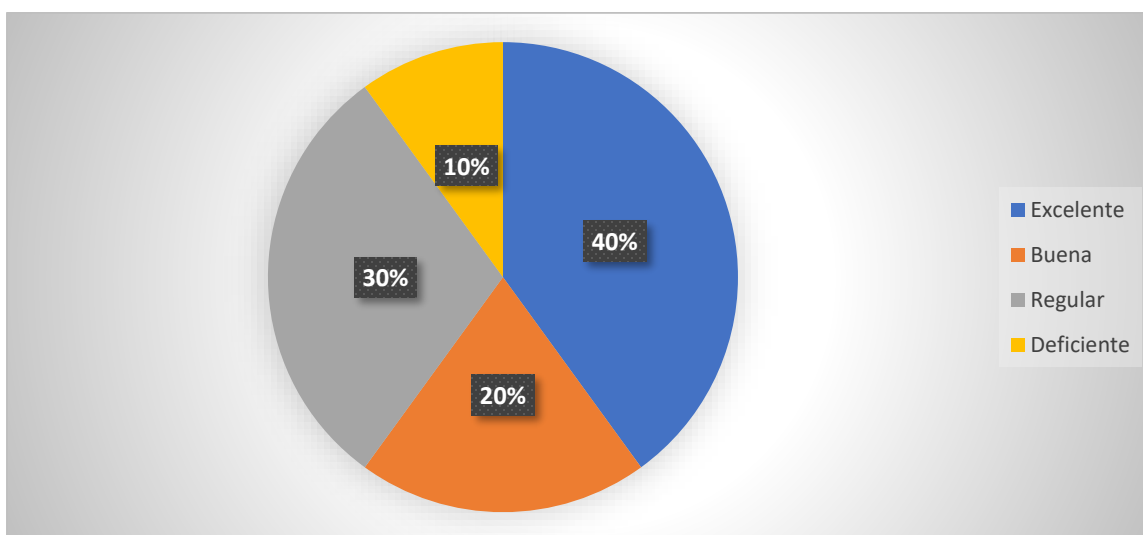
**8. ¿Cómo calificaría usted el nivel de competitividad de las empresas a nivel nacional incentivada por el tratado?**

**Tabla No. 8**

| <b>Alternativas</b> | <b>Frecuencia</b> | <b>Porcentaje</b> |
|---------------------|-------------------|-------------------|
| Excelente           | <b>40</b>         | <b>40%</b>        |
| Buena               | <b>20</b>         | <b>20%</b>        |
| Regular             | <b>30</b>         | <b>30%</b>        |
| Deficiente          | <b>10</b>         | <b>10%</b>        |
| <b>Total.</b>       | <b>100</b>        | <b>100%</b>       |

Fuente: Pregunta No. 8 aplicada a los ejecutivos empresariales con conocimiento de TLC.

**Gráfica 8**



Fuente: Tabla no. 8

Con base a los resultados de la encuesta aplicada a los ejecutivos se determinó que el 40% entiende que el nivel de competitividad de las empresas a nivel nacional incentivada por el tratado es excelente, el 30% dice que el nivel de competitividad es regular, el 20% cree que es buena, y por último el 10% entiende que es el nivel de competitividad es deficiente.

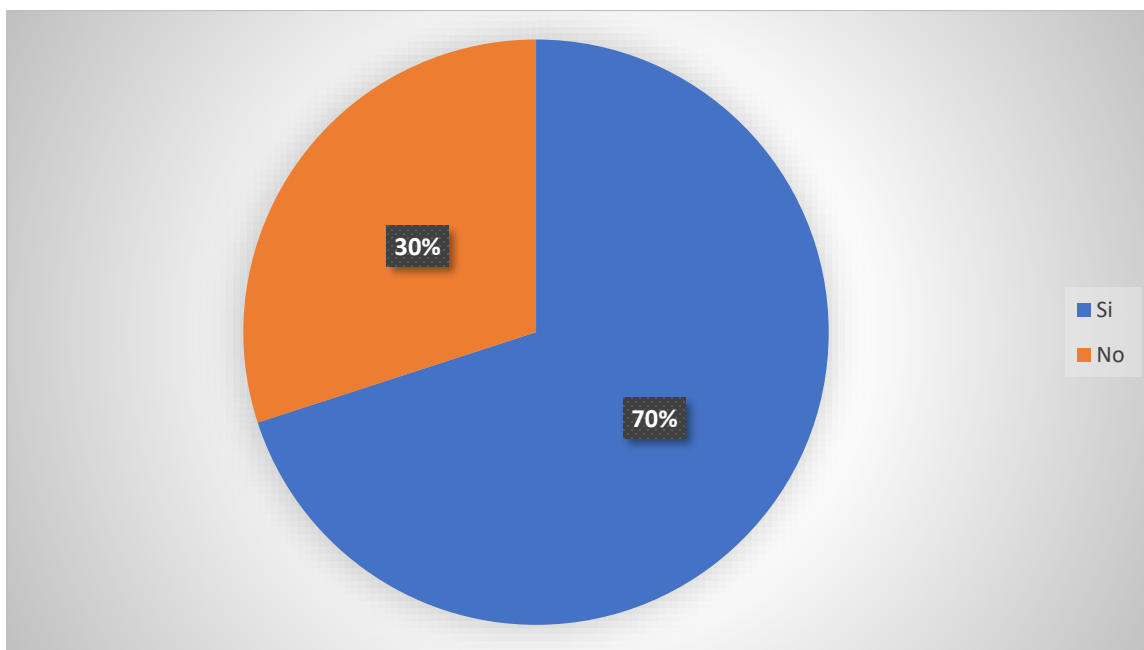
**9. ¿Considera usted que los derechos laborales pueden verse afectados?**

**Tabla No. 9**

| Alternativas  | Frecuencia | Porcentaje  |
|---------------|------------|-------------|
| Si            | 70         | 70%         |
| No            | 30         | 30%         |
| <b>Total.</b> | <b>100</b> | <b>100%</b> |

Fuente: Pregunta No. 9 aplicada a los ejecutivos empresariales con conocimiento de TLC.

**Gráfica 9**



Fuente: Tabla no. 9

Con base a los resultados de la encuesta aplicada a los ejecutivos se determinó que el 70% considera que los derechos laborales pueden verse afectados, el 30% restante dice que no pueden verse afectados.



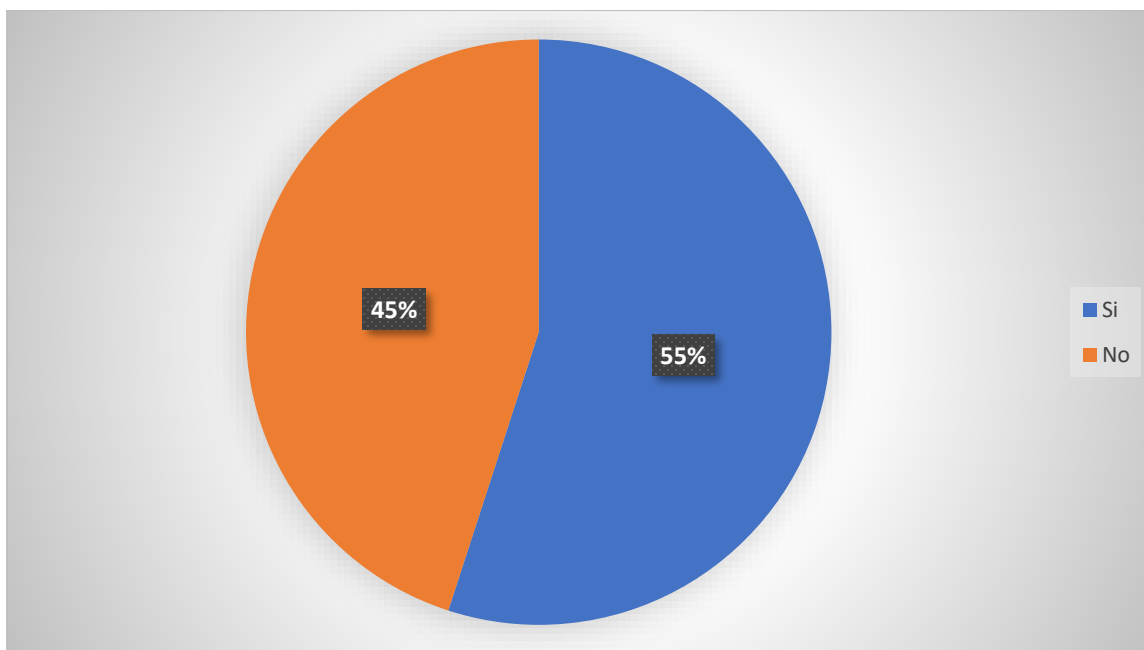
**10. ¿Considera usted que habrá nuevas reformas laborales basadas en estos acuerdos?**

**Tabla No. 10**

| Alternativas  | Frecuencia | Porcentaje  |
|---------------|------------|-------------|
| Si            | 55         | 55%         |
| No            | 45         | 45%         |
| <b>Total.</b> | <b>100</b> | <b>100%</b> |

Fuente: Pregunta No. 10 aplicada a los ejecutivos empresariales con conocimiento de TLC.

**Gráfica 10**



Fuente: Tabla no. 10

Con base a los resultados de la encuesta aplicada a los ejecutivos se determinó que el 55% considera que habrá nuevas reformas laborales basadas en estos acuerdos, el 45% restante dice que no habrá nuevas reformas laborales.

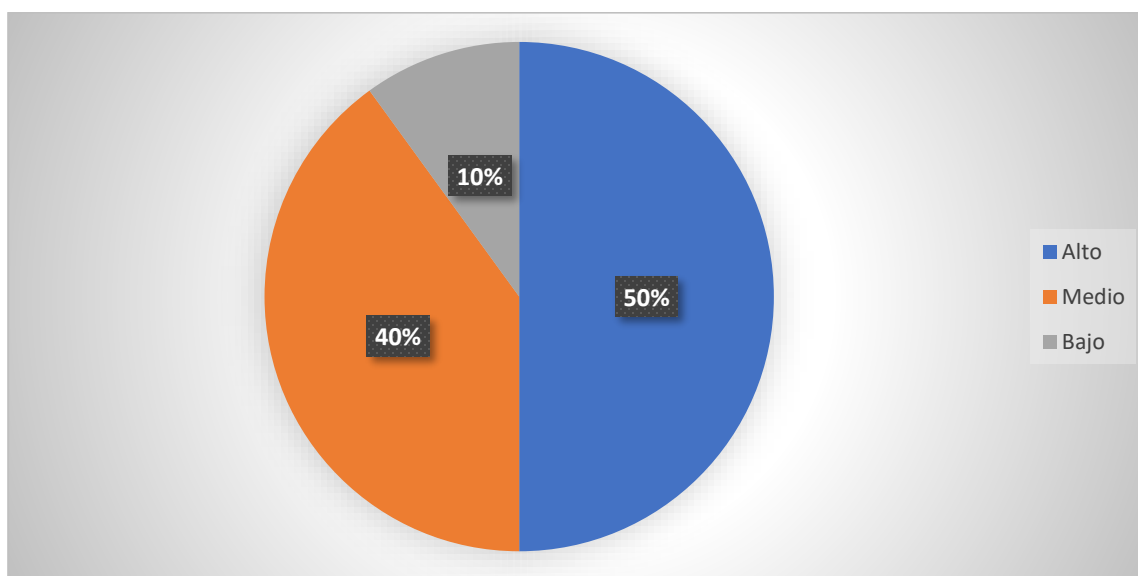
**11. ¿Cuál es el nivel de probabilidad de prohibir ciertos productos que no logren entrar en dicho acuerdo?**

**Tabla No. 11**

| Alternativas  | Frecuencia | Porcentaje  |
|---------------|------------|-------------|
| Alto          | 50         | 50%         |
| Medio         | 40         | 40%         |
| Bajo          | 10         | 10%         |
| <b>Total.</b> | <b>100</b> | <b>100%</b> |

Fuente: Pregunta No. 11 aplicada a los ejecutivos empresariales con conocimiento de TLC.

**Gráfica 11**



Fuente: Tabla no. 11

Con base a los resultados de la encuesta aplicada a los ejecutivos se determinó que el 50% entiende que el nivel de probabilidad de prohibir ciertos productos es alto, el 40% estima que es medio, y por último el 10% dice que es bajo.

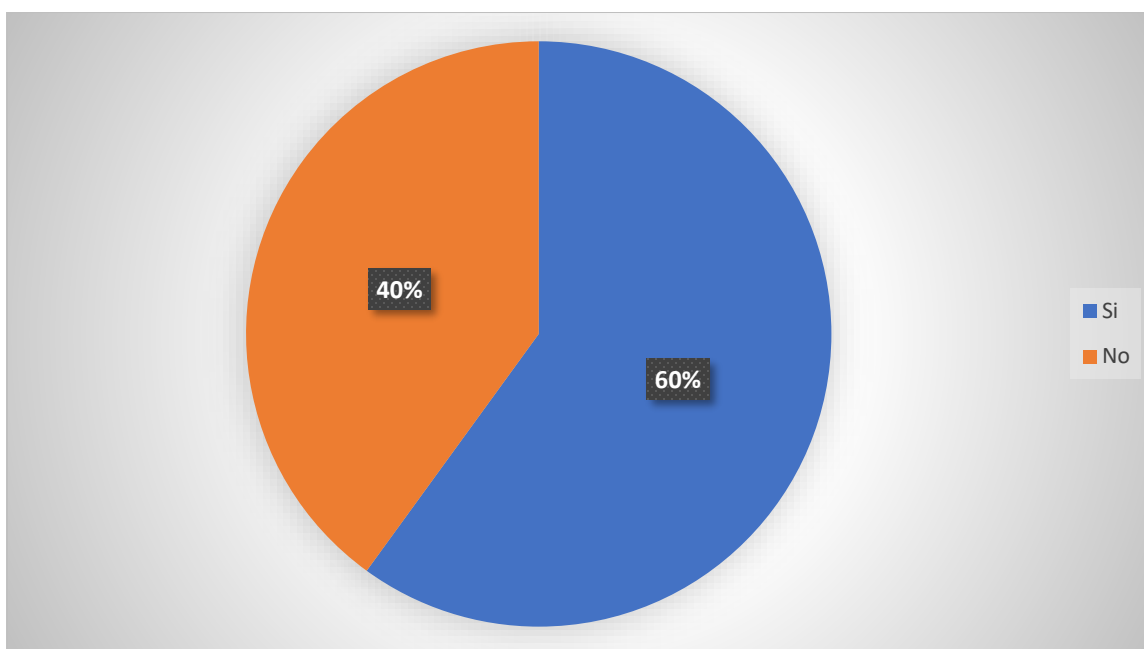
**12. ¿Considera usted que los servicios públicos se verían afectados?**

**Tabla No. 12**

| Alternativas  | Frecuencia | Porcentaje  |
|---------------|------------|-------------|
| Si            | 60         | 60%         |
| No            | 40         | 40%         |
| <b>Total.</b> | <b>100</b> | <b>100%</b> |

Fuente: Pregunta No. 12 aplicada a los ejecutivos empresariales con conocimiento de TLC.

**Gráfica 12**



Fuente: Tabla no. 12

Con base a los resultados de la encuesta aplicada a los ejecutivos se determinó que el 60% considera que los servicios públicos se verían afectados, el 40% restante dice que no serían afectados.

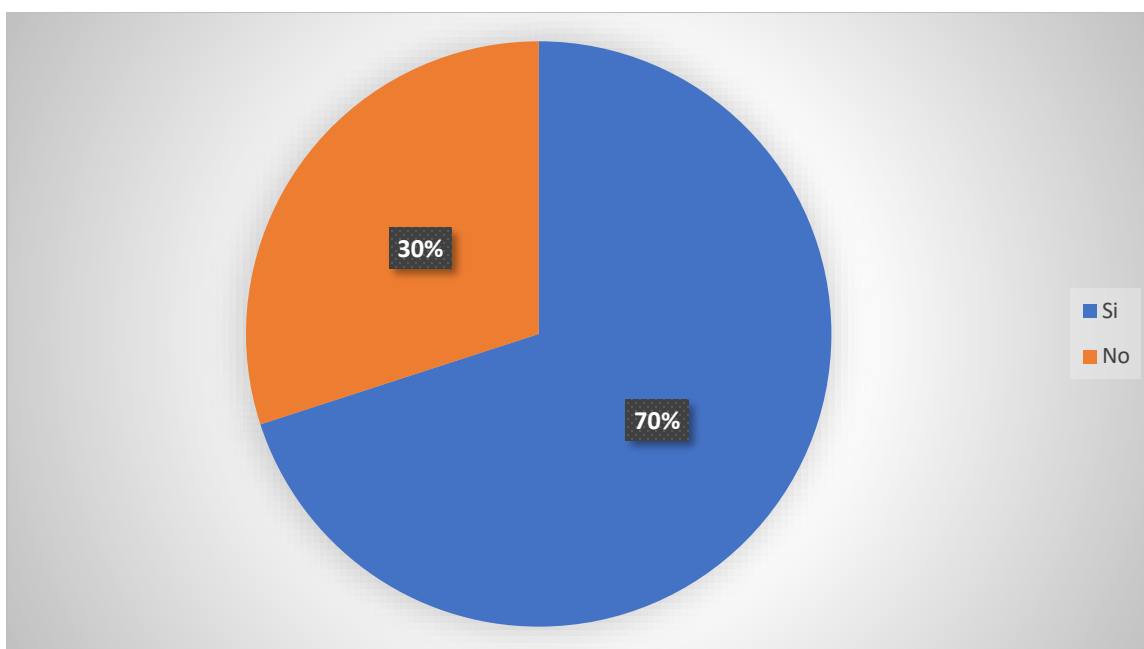
### 13. ¿Considera usted que los servicios privados se verían afectados?

**Tabla No. 13**

| Alternativas  | Frecuencia | Porcentaje  |
|---------------|------------|-------------|
| Si            | 70         | 70%         |
| No            | 30         | 30%         |
| <b>Total.</b> | <b>100</b> | <b>100%</b> |

Fuente: Pregunta No. 13 aplicada a los ejecutivos empresariales con conocimiento de TLC.

**Gráfica 13**



Fuente: Tabla no. 13

Con base a los resultados de la encuesta aplicada a los ejecutivos se determinó que el 70% considera que los servicios privados se verían afectados, el 30% restante dice que no se verían afectados.

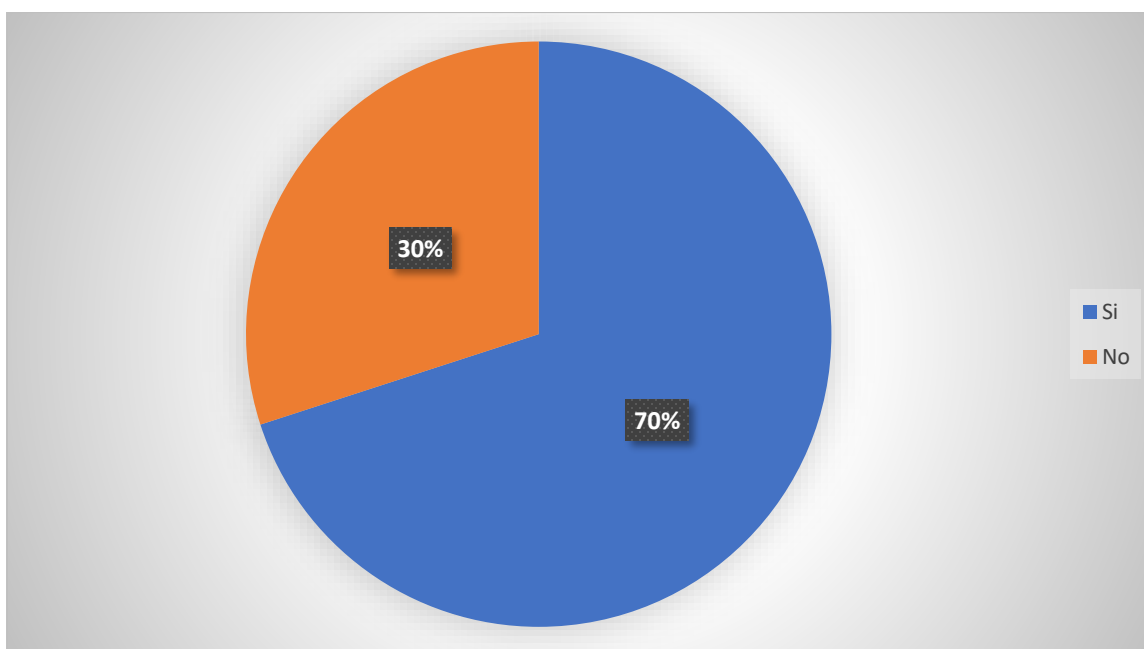
**14. ¿Considera usted que este tratado traerá buenos márgenes de rentabilidad a las empresas locales?**

**Tabla No. 14**

| Alternativas  | Frecuencia | Porcentaje  |
|---------------|------------|-------------|
| Si            | 70         | 70%         |
| No            | 30         | 30%         |
| <b>Total.</b> | <b>100</b> | <b>100%</b> |

Fuente: Pregunta No. 14 aplicada a los ejecutivos empresariales con conocimiento de TLC.

**Gráfica 14**



Fuente: Tabla no. 14

Con base a los resultados de la encuesta aplicada a los ejecutivos se determinó que el 70% considera que este tratado traerá buenos márgenes de rentabilidad a las empresas locales, el 30% restante entiende que no traerá buenos márgenes de rentabilidad.

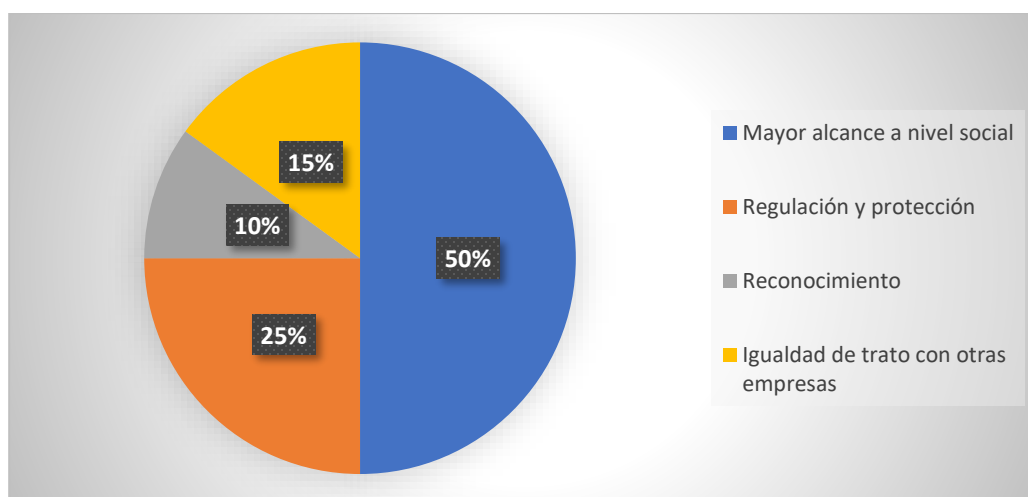
**15. ¿Cuáles beneficios sociales traerían este tratado a las empresas a nivel nacional?**

**Tabla No. 15**

| <b>Alternativas</b>                  | <b>Frecuencia</b> | <b>Porcentaje</b> |
|--------------------------------------|-------------------|-------------------|
| Mayor alcance a nivel social         | <b>50</b>         | <b>50%</b>        |
| Regulación y protección              | <b>25</b>         | <b>25%</b>        |
| Reconocimiento                       | <b>10</b>         | <b>10%</b>        |
| Igualdad de trato con otras empresas | <b>15</b>         | <b>15%</b>        |
| <b>Total.</b>                        | <b>100</b>        | <b>100%</b>       |

Fuente: Pregunta No. 15 aplicada a los ejecutivos empresariales con conocimiento de TLC.

**Gráfica 15**



Fuente: Tabla no. 15

Con base a los resultados de la encuesta aplicada a los ejecutivos se determinó que el 50% entiende que el beneficio social que traería este tratado a las empresas a nivel nacional es un mayor alcance a nivel social, el 25% dice que sería la regulación y protección, el 15% cree que el beneficio social sería la igualdad de trato con otras empresas , y por último el 10% entiende que el beneficio social que traería este tratado a las empresas a nivel nacional sería el reconocimiento.

### **3.2. Discusión de los resultados**

En relación con los elementos que intervienen en el Tratado de Libre Comercio se determinó que el 60% entiende que el elemento que más interviene en el Tratado de Libre Comercio es ampliar el mercado de bienes y servicio, el 25% opina que la reducción de las barreras arancelarias es el elemento que más interviene, y por último el 15% dice que es la comercialización de bienes y servicios.

Se determinó que el 70% entiende que el nivel de compromisos de los países involucrados en el Tratado de Libre Comercio es alto, el 20% estima que es medio, y por último el 10% dice que es bajo. De igual modo se evaluó que el 65% entiende que el interés buscado es incrementar el comercio e inversión, el 20% cree que es la reducción de aranceles, y por último el 15% dice que es la regulación comercial.

El tipo de regulaciones que se llevan a cabo en estos tratados son los estándares medio ambientales, el 30% dice que son los convenios laborales, y por último el 16% cree que es la privatización de servicios. De igual modo, se determinó que el 60% entiende que el Tratado de Libre Comercio puede influir en los puestos de trabajo a largo plazo, el 40% restante dice que no influiría en los puestos de trabajo a largo plazo.

Asimismo, se pudo evaluar que el 65% considera que el Tratado de Libre Comercio afectará los sectores empresariales, el 35% restante dice que no afectará. Se especificó que el 55% considera que el Tratado de Libre Comercio traerá un desarrollo equitativo a los países involucrados, el 45% restante dice que no traerá un desarrollo equitativo.

Se pudo evaluar que el 40% entiende que el nivel de competitividad de las empresas a nivel nacional incentivada por el tratado es excelente, el 30% dice que el nivel de competitividad es regular, el 20% cree que es buena, y por último el 10% entiende que es el nivel de competitividad es deficiente. Por su parte, el 70%

considera que los derechos laborales pueden verse afectados, el 30% restante dice que no pueden verse afectados.

Se determinó que el 55% considera que habrá nuevas reformas laborales basadas en estos acuerdos, el 45% restante dice que no habrá nuevas reformas laborales. Además el 50% entiende que el nivel de probabilidad de prohibir ciertos productos es alto, el 40% estima que es medio, y por último el 10% dice que es bajo.

Los datos arrojaron que el 60% considera que los servicios públicos se verían afectados, el 40% restante dice que no serían afectados. Además, el 70% considera que los servicios privados se verían afectados, el 30% restante dice que no se verían afectados. se determinó que el 70% considera que este tratado traerá buenos márgenes de rentabilidad a las empresas locales, el 30% restante entiende que no traerá buenos márgenes de rentabilidad.

Se pudo evaluar que el 50% entiende que el beneficio social que traería este tratado a las empresas a nivel nacional es un mayor alcance a nivel social, el 25% dice que sería la regulación y protección, el 15% cree que el beneficio social sería la igualdad de trato con otras empresas, y por último el 10% entiende que el beneficio social que traería este tratado a las empresas a nivel nacional sería el reconocimiento.



## **CAPÍTULO IV:**

# **PROPUESTA DE ESTRATEGIAS Y MÉTODOS PARA MANEJAR LOS EFECTOS FISCALES EN LA REPÚBLICA DOMINICANA**

## **CAPÍTULO IV: PROPUESTA DE ESTRATEGIAS Y MÉTODOS PARA MANEJAR LOS EFECTOS FISCALES EN LA REPÚBLICA DOMINICANA**

Un tratado de libre comercio puede generar un gran crecimiento para un país que se encuentra en vías de desarrollo, si se analiza de manera productiva haciendo una referencia en que la producción debe estar a la par o mejorar a la producción que se va a importar.

Las desventajas del TLC son notorias para un mercado el cual entra a una competencia que no puede sostener ya sea por sus altos costos de producción, la eficiencia de su producción o simplemente la calidad de sus productos. Si es que el mercado interno de un país no se puede sostener, a largo plazo creará una dependencia del aliado comercial, lo cual puede generar un aumento de precios en los bienes y servicios.

En ese sentido, se presenta a continuación algunas estrategias y métodos consideradas apropiadas para manejar los efectos fiscales de los tratados de libre comercio en la República Dominicana.

### **4.1 Estrategias de los Gobiernos**

Una de las estrategias que los gobiernos de los países latinoamericanos pueden seguir es la negociación de tratados de libre comercio con un país o un bloque más grande, como EEUU o la UE, para aprovechar las ventajas de un mercado más amplio. La ampliación del mercado externo estimula la economía local y permite mejorar tanto el empleo como los ingresos fiscales. Y produce efectos positivos adicionales en la medida que también facilita la inversión extranjera.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), firmado entre Canadá, México y EEUU a principios de los 90, así como los diversos acuerdos suscriptos por Chile, han producido un efecto neto de por lo menos un punto anual adicional de crecimiento para ambos países. Si bien todavía no se puede concluir

un análisis de los efectos del Tratado de Libre Comercio de América Central y la República Dominicana (Cafta-DR, por sus siglas en inglés) con EEUU, así como del que firmó Perú, las proyecciones de los beneficios son similares a las de Chile y México.

| Producto        | Estados Unidos |       |       | Canadá |      |       |
|-----------------|----------------|-------|-------|--------|------|-------|
|                 | 1994           | 2000  | 2004  | 1994   | 2000 | 2004  |
| Carne de Bovino | 4.99           | 11.12 | 1.20  | 13.24  | 8.9  | 5.80  |
| Cebollín        | 0.07           | 0.08  | 0.08  | 0.01   | 0.02 | 0.03  |
| Esparrago       | 0.17           | 0.04  | 0.13  | 0.00   | 0.00 | 0.00  |
| Fresa           | 0.23           | 0.30  | 0.47  | 0.00   | 0.00 | 0.00  |
| Huevos          | 10.94          | 22.79 | 8.94  | 5.1    | 8.66 | 3.3   |
| Leche           | 96.10          | 7.64  | 2.10  | 1.36   | 3.66 | 0.99  |
| Pepino          | 0.01           | 0.02  | 0.01  | 0.01   | 0.03 | 0.05  |
| Pimiento        | 0.03           | 0.03  | 0.03  | 0.01   | 0.04 | 3.98  |
| Tomate          | 0.03           | 0.05  | 0.04  | 0.00   | 0.09 | 0.08  |
| Trigo           | 20.75          | 5.65  | 15.01 | 32.08  | 8.52 | 15.46 |
| Uva             | 0.66           | 0.55  | 0.78  | 0.00   | 0.00 | 0.00  |

**Tabla 6: Tabla 4. Índice de especialización comercial de Estados Unidos y Canadá, TLCAN:**

Fuente: Datos de la OMC, Canada's National Statistical Agency y United States Department of Agriculture

La segunda estrategia posible para los países del Sur se basa en la expansión de los mercados regionales e internacionales para diversificar la exportación de sus productos y las fuentes de importaciones y de inversión extranjera. La emergencia de China como consumidor de los productos primarios de América Latina y como proveedor de manufacturas abre posibilidades para una importante diversificación comercial. Otros países y bloques, como la India, Japón y la UE, también ofrecen oportunidades que algunas naciones, entre ellas Chile, Perú, México, Brasil y Venezuela, están comenzando a aprovechar.

Una tercera estrategia factible es la expansión de las relaciones económicas y los lazos políticos entre los países del Sur. El Mercosur, que conforman Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay, y la Comunidad Andina, que integran Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia, son dos ejemplos de este camino. Estos acuerdos subregionales facilitan la expansión de los mercados, manteniendo al mismo tiempo la independencia respecto de los grandes países del Norte.

## **4.2 Diversificación de las exportaciones**

La diversificación de las exportaciones, junto con el alza de los precios internacionales, generó un aumento de los recursos fiscales. Esto ha permitido el aumento del gasto gubernamental en ciertos programas prioritarios, sobre todo sociales.

El alto índice de pobreza y de pobreza extrema, que se incrementó dramáticamente a partir de la crisis de los 80, es el principal reto de América Latina. Hoy, sin salirse del marco de las políticas económicas basadas en la liberalización del mercado, muchos países han logrado incrementar en forma significativa el gasto social, sobre todo en educación, salud, seguridad social y programas de asistencia directa.

Si bien todavía falta mucho por hacer, América Latina ha logrado una reducción importante de los índices de pobreza –y, sobre todo, extrema pobreza– en los últimos cinco años.

Más allá de las ventajas derivadas de los altos precios internacionales, algunos países están incorporando nuevas tecnologías, como la elaboración de etanol a base de caña de azúcar, para responder a la demanda, tanto nacional como internacional, de alternativas energéticas.

Las estrategias seguidas por la mayoría de los gobiernos latinoamericanos para lograr sus metas en el contexto de la globalización incluyen la negociación de TLC, la diversificación de los mercados para sus exportaciones y las fuentes externas de inversión, los estímulos a los productos no tradicionales y las iniciativas regionales o subregionales de construcción de mercados comunes.

Aunque todavía están siendo implementadas, estas iniciativas representan respuestas positivas a las oportunidades abiertas tanto por la globalización como por los cambios internos registrados. Esta estrategia, junto con el aumento de la demanda de los productos primarios tradicionales, ha producido un crecimiento económico impresionante, que genera ingresos fiscales suficientes para un incremento del gasto social.

### **4.3 Gravámenes Arancelarios**

La República Dominicana se comprometió a liberalizar el 100% de sus gravámenes arancelarios para los productos industriales en un periodo no mayor a 10 años. Este periodo culminó el 1ro de enero del 2015. Para los productos agrícolas y agroindustriales el plazo máximo fue de 15 años desmontándose gradualmente hasta el 1ro de enero del 2020. Para un grupo muy limitado de productos agrícolas el plazo fue de 20 años (arroz, muslos de pollo, algunos productos lácteos, entre otros).

El acuerdo resalta de forma relevante el tema de las inversiones y el trato que cada parte les ofrecerá a los inversionistas de los otros países firmantes. En sentido general, el DR-CAFTA establece claramente que las partes están obligadas a dar condiciones igualitarias a los extranjeros como a sus nacionales.

El Acuerdo EPA CARIFORUM estipula una apertura asimétrica y progresiva para la comercialización de mercancías:

- Asimétrica porque las mercancías originarias de la región del CARIFORUM entran al mercado de la UE libre de aranceles mientras que los países del CARIFORUM mantienen aranceles sobre productos sensibles.
- Progresiva porque la reducción de los aranceles de los países del CARIFORUM se establece sobre un plazo de 25 años. La primera reducción inició en el 2011.

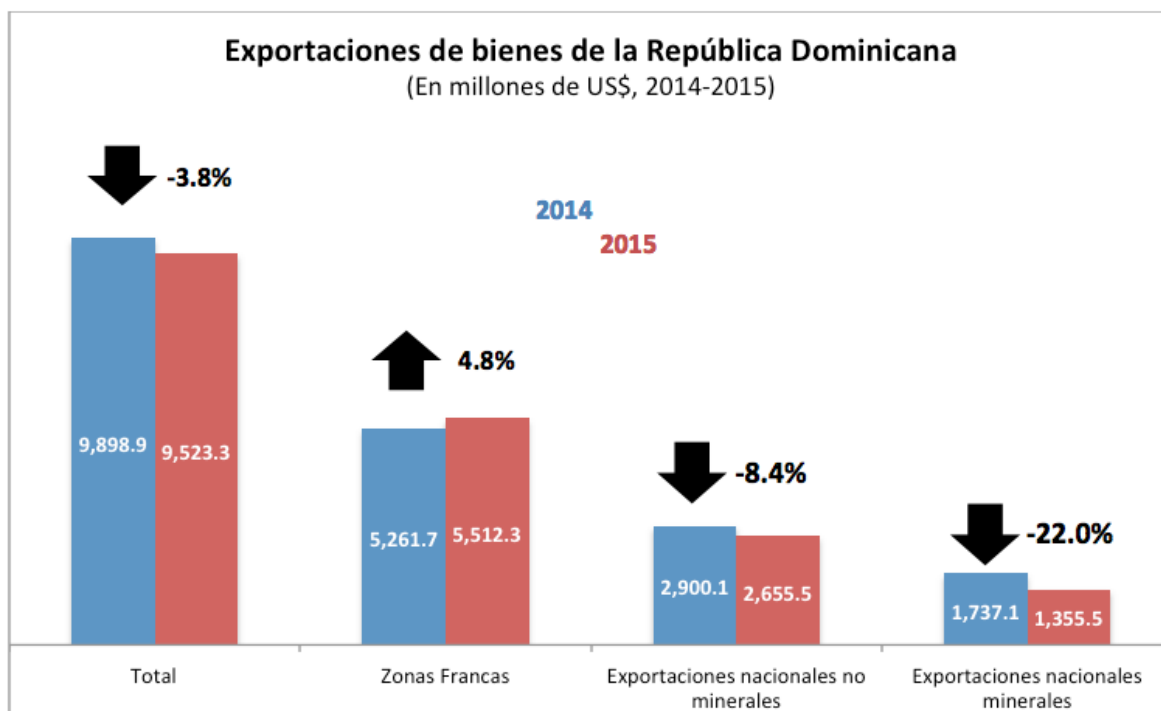
El 1ro de enero del 2008, la UE inició la eliminación de todos los aranceles y cuotas de importaciones sobre todas las exportaciones de mercancías originarias de los países del CARIFORUM, salvo para arroz y azúcar que fue hasta el final de 2009.

#### **4.4 Países miembros de CARIFORUM**

Los países del CARIFORUM van a abrir sus mercados de forma gradual, eliminando los aranceles a un 61% de las exportaciones de la UE hacia la región en 10 años, 83% en 15 años antes de alcanzar un total de 87% en 25 años. La reducción de aranceles no se aplica a algunos productos sensibles identificados mediante la consultación con cada país del CARIFORUM.

Esa excepción busca garantizar en cada caso la producción local, el empleo, la seguridad alimenticia, la calidad de vida, el desarrollo rural y del medio ambiente, entre otros. La lista de los productos excluidos está constituida mayormente por productos agrícolas así como algunos productos industriales y textiles.

Las importaciones y exportaciones de la República Dominicana en 2015 ascendieron a 16,9 y 9,7 mil millones de dólares, respectivamente. Los principales compradores de productos dominicanos fueron los Estados Unidos (49 %), Haití (14 %), Canadá (9 %), y Suiza (2,5 %). Las importaciones procedieron mayormente de los Estados Unidos (\$ 7,3 mil millones en 2014), China (\$ 2,1 millones) y México (\$ 1,1 millones).



**Gráfico 14: Exportaciones de bienes de la República Dominicana.**

Fuente: CREES

#### 4.5 Efectos e implicaciones fiscales en la política comercial

Es útil distinguir entre los posibles efectos fiscales de un cambio en una política comercial: los directos, los indirectos, la elasticidad, la sustitución y los inducidos. El efecto directo es el resultado de la reducción o eliminación de aranceles; el indirecto es consecuencia de la pérdida de ingresos asociados a los impuestos internos indirectos que se recaudan de los bienes importados (impuesto al valor agregado, impuesto al consumo, y otros).

Estos impuestos son recaudados sobre el valor cif de las importaciones, aumentado por el valor de los aranceles pagados cuando fueron importados. Dado que los bienes ingresarán libres de aranceles (excepto aquellos que estarán protegidos durante el período de transición), esos impuestos deben ser recaudados únicamente sobre el valor cif, una vez que el tratado se ponga en marcha. En virtud de que el efecto adverso en los impuestos internos indirectos es causado por la eliminación de aranceles, sigue de cerca el camino de la reducción de ingresos por aranceles.

Una visión completa de las implicaciones fiscales del tratado se obtiene si la pérdida de ingresos fiscales se contrasta con los posibles efectos positivos. Esos provienen del efecto de elasticidad, que se producirá por el (probable) aumento en el volumen de las importaciones.

A causa de que los bienes importados son más baratos por la reducción o eliminación de los impuestos de importación, es probable que se eleve el volumen importado. En consecuencia, se acrecentarían los ingresos por los impuestos internos recaudados sobre las importaciones.

Los efectos directos e indirectos generarán un impacto negativo en el ingreso fiscal. El efecto de elasticidad atenuará el efecto adverso, de manera que se podrá calcular el impacto neto por medio de la sustracción de ese efecto de la suma de los primeros dos. El cuarto, es decir, el efecto de sustitución, es probable que sea insignificante, mientras que el último (el efecto inducido) no se estima aquí debido a las dificultades de su valoración.

Una de las razones que explica la ausencia de relación lineal entre las tasas arancelarias y el ingreso es la evasión fiscal. Los aranceles altos incrementan los incentivos para el contrabando de los bienes importados. Así, en la medida en que las tasas arancelarias bajan con la apertura comercial, los incentivos para la evasión fiscal también descienden y esto implicará mayores ingresos para el gobierno.



En el caso de los países centroamericanos, el promedio de los aranceles ya ha declinado al nivel de entre 4% y 7% en los últimos 15 años. Esto se ubica claramente por debajo del nivel de maximización del ingreso, de manera que no se puede esperar que una mayor reducción de los aranceles ocasionada por el CAFTA incremente los ingresos fiscales. Además, dado que los aranceles ya son bajos, el impacto negativo de su eliminación será pequeño.

Existe un posible efecto positivo de la apertura comercial, que a su vez vuelve el impacto general incierto, como la conversión en arancel de las restricciones cuantitativas. Si las restricciones cuantitativas son numerosas, su conversión en arancel causa el incremento del ingreso, ya que el excedente que antes quedaba en manos privadas, ahora es captado por el gobierno.

De nuevo, dadas las reformas estructurales de las últimas dos décadas, las restricciones cuantitativas han desaparecido en Centroamérica y, por consiguiente, no existe más esta posible fuente de incremento de los ingresos fiscales debido a la apertura económica.

Estados Unidos y los países centroamericanos están conformando un área de libre comercio, por lo que habrá una eliminación de aranceles en la mayoría de los bienes comercializados, cuyo impacto es claramente adverso para los ministerios de hacienda. En el caso de la reducción de aranceles, habría una posibilidad de incremento de los ingresos debido a los dos efectos discutidos anteriormente, pero en el caso de la eliminación de aranceles, desaparece la ambigüedad del impacto. Por lo tanto, las consecuencias en materia de ingresos son claramente adversas.

El ingreso de los impuestos sobre las importaciones representa una proporción relativamente alta del total del ingreso tributario, de entre 30% y 40%. La participación de los aranceles en el total del ingreso tributario ha estado en todo caso descendiendo por las sucesivas medidas de apertura comercial durante los últimos 20 años.

Como resultado, el ingreso proveniente de los impuestos internos indirectos recaudados sobre las importaciones ahora es dos o tres veces más importante que el ingreso proveniente de los aranceles. Dado que no se poseen datos acerca de las fuentes de ingreso fiscal sobre las importaciones, se estimó el impacto del CAFTA de manera indirecta.

## CONCLUSIONES

Entre los cinco posibles efectos sobre ingresos tributarios (directo, indirecto, elasticidad, sustitución e inducido), se optó por estimar los tres primeros. El cuarto efecto es prácticamente insignificante, mientras que la estimación del quinto es tan incierta que se decidió descartarla.

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

Según los datos arrojados por la encuesta aplicada a los ejecutivos estos sostuvieron que los elementos que intervienen en el Tratado de Libre es ampliar el mercado de bienes y servicios, la reducción de las barreras arancelarias y la comercialización de bienes y servicios.

Ese desempeño revela que el acceso a los mercados de exportación es absolutamente insuficiente para lograr éxito exportador y que la liberalización del comercio exterior y la apertura económica no garantizan un buen desempeño productivo. Las nuevas actividades de exportación, antes que responder a un mejoramiento en el acceso al mercado de EEUU o el resultado de políticas nacionales de fomento, parecen haberse vuelto dinámicas por razones distintas como el crecimiento global de las importaciones estadounidenses de esos productos.

El tipo de regulaciones que se llevan a cabo en estos tratados son los estándares medio ambientales, los convenios laborales, y la privatización de servicios. De igual modo, además se explicó que el Tratado de Libre Comercio puede influir en los puestos de trabajo a largo plazo.

El “eslabón perdido” es la ausencia de políticas de desarrollo productivo que contribuyan a que las actividades económicas logren aprovechar plenamente la ampliación del acceso a los mercados de exportación que suponen los acuerdos comerciales. La ausencia de políticas sectoriales dirigidas específicamente a actividades productivas seleccionadas, aunado a los enormes “pesos muertos” con los que carga la producción nacional -costo e ineficiencia del servicio energético, escasez de personal calificado, debilidades institucionales y discrecionalidad y opacidad del Estado, así como corrupción, y elevadas tasas de interés reales- limitan los emprendimientos productivos y constriñen su posibilidad de incrementar las capacidades productivas, la productividad y la calidad de la producción.

Se determinó que el nivel de compromisos de los países involucrados en el Tratado de Libre Comercio es alto. De igual modo el interés buscado es incrementar el comercio e inversión, la reducción de aranceles, y la regulación comercial.

Estabilidad macroeconómica y garantía de un mayor acceso a los mercados de exportación no deben confundirse con desarrollo. Este último además requiere dirigir la atención a los problemas específicos que impiden que los sectores productivos y sus empresas logren las transformaciones productivas que garanticen mayor y mejor producción.

Asimismo, se pudo evaluar que el Tratado de Libre Comercio afectará los sectores empresariales. Además, traerá un desarrollo equitativo a los países involucrados.

El escenario optimista de crecimiento conduce a los países a una crisis de la alanza de pagos. Por otra parte, el escenario pesimista supone alteraciones importantes (económicas, políticas y/o institucionales). Por esta razón, es probable que el crecimiento futuro del PIB centroamericano sea moderado. Esto indica que las implicaciones fiscales del CAFTA en este escenario son las más probables.

Las políticas económicas que buscan un relajamiento de las limitaciones externas del crecimiento podrían disminuir el efecto fiscal negativo del CAFTA, pero éstas serían sólo una parte de la solución, dado que los países tienen otros medios más poderosos para enfrentar las implicaciones fiscales del CAFTA. Los países podrían neutralizar estos efectos negativos mediante una combinación de reducción del gasto y un incremento en los ingresos. Esta última opción es especialmente recomendada para los países centroamericanos, ya que en varios de ellos la carga impositiva es relativamente baja, por debajo del promedio latinoamericano.

## RECOMENDACIONES

A partir de nuestras conclusiones, recomendamos que se lleven a cabo las siguientes acciones a fin de mejorar el aprovechamiento de este Tratado:

1. Intercambio de comunicaciones entre los Secretarios de Estado de Industria y Comercio y el de Relaciones Exteriores para definir las competencias de ambas instituciones con relación al Tratado Comercial suscrito entre República Dominicana y Centroamérica. Reactivación de la Comisión Mixta Permanente. Elaboración de estudios de mercados de los productos que están incluidos en el Tratado y que presentan dinamismo en las importaciones realizadas por Panamá. Realización de encuentros con los productores de los bienes que en los estudios de mercado se haya determinado que tienen oportunidad en el mercado panameño. Llevar a cabo misiones comerciales a Panamá y misiones inversas para acercar al productor dominicano con los importadores panameños.
2. Realizar, puesto que las variables macroeconómicas por sí solas no permiten evaluar la incidencia e impacto del DR-CAFTA en el comercio internacional dominicano con EEUU, líneas de estudios encaminadas a explicar:
  - a) la o las razones que causan el comportamiento registrado por uno u otro sector de interés en el ámbito del Acuerdo;
  - b) estudios de caso sobre las características, prácticas y habilidades de particulares o de grupos de exportadores.
3. Analizar y explicar por qué las adecuaciones institucionales y jurídicas de las disciplinas comerciales del DR-CAFTA no han reportado en RD las transformaciones y frutos que de ellas se esperaba.
4. Institucionalizar programas “tailor made” de capacitación y de asistencia técnica, así como de financiamiento y apoyo a la producción, a favor de la población exportadora, principal mas no exclusivamente, en el ámbito de las oportunidades perdidas.

5. Poner en ejecución de manera particular estrategias operativas y planes de acción de colaboración de los sectores públicos y privados en materia de comercio internacional en el ámbito del DR-CAFTA.
6. Promover al amparo de dicha colaboración la interdependencia del aparato productivo nacional por medio del fomento de la I&D (investigación y desarrollo; R&D por sus siglas en inglés), inicialmente, en el sector exportador en particular.
7. Estudiar y fomentar acciones y/o políticas públicas encaminadas a:
8. Vincular el sector informal de la economía dominicana con el formal y la actividad de las zonas francas con el quehacer económico del resto del país;
9. Lograr que el aparato estatal se ponga al servicio efectivo de las exportaciones industriales, agrícolas, agroindustriales, manufactureras y de servicios, respectivamente, atendiendo prioritariamente el impacto de cualquier medida en términos de precios, ahorro de tiempo y calidad de los productos y servicios; y
10. Poner en funcionamiento una unidad de inteligencia destinada a estudiar y dar seguimiento a lo que acontece a nivel internacional en asuntos relativos a teoría y políticas comerciales en los países signatarios del Acuerdo y otros socios de relevancia para RD.

## BIBLIOGRAFÍAS

- acuerdoscomerciales. (4 de junio de 2020). *acuerdoscomerciales*. Obtenido de acuerdoscomerciales:  
[http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=article&id=48:lo-que-debemos-saber-de-los-tlc](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=48:lo-que-debemos-saber-de-los-tlc)
- Alonzo, H. P. (07 de Enero de 2010). *Monografias.com*. Obtenido de Monografias.com: Monografias.com/tratado\_de\_libre\_comercio
- Antialón, C. Y., & Uquiche, Y. G. (2017). *Tributación Y Fiscalización De Personas Naturales En Empresas De Red De Mercadeo Multinivel*. En Y. Antialón Claros, & Y. G. Uquiche, *Tributación Y Fiscalización De Personas Naturales En Empresas De Red De Mercadeo Multinivel*. Lima: UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS.
- Barroso, A. (27 de Octubre de 2017). *Unidiversidad*. Obtenido de Unidiversidad: [url.www.unidiversidad.com.ar](http://url.www.unidiversidad.com.ar)
- blogs.iadb.org. (20 de septiembre de 2016). *blogs.iadb.org*. Obtenido de blogs.iadb.org: <https://blogs.iadb.org/integracion-comercio/es/cinco-razones-por-las-que-los-acuerdos-comerciales-son-importantes-para-america-latina-y-el-caribe/>
- Bosquet, J. V. (2011). *Control Interno Y Fiscalizacion Del Presupuesto Municipal*. Madrid: Dapp Publicaciones Juridicas.
- Centroamerica-RD. (1998). *Tratado de libre Comercio Centroamerica*. Santo Domingo: MICM.
- definicion.de. (3 de mayo de 2013). *definicion.de*. (definicion.de) Recuperado el 3 de mayo de 2020, de definicion.de: <https://definicion.de/orientacion-vocacional/>
- dgii.gov.do. (1 de marzo de 2020). *dgii.gov.do*. Obtenido de dgii.gov.do: <https://dgii.gov.do/et/preContribuyentes/nivelPrimario/Materiales%20Educativos/8-Historia%20de%20los%20Impuestos.pdf>
- DR-CAFTA. (2004). *Tratado de Libre Comercio entre RD-Centroamérica y los Estados Unidos DR-CAFTA*.



- estimacionestributarias. (5 de junio de 2020). *estimacionestributarias*. Obtenido de estimacionestributarias:  
<http://www.estimacionestributarias.com/archivos/LEIT2.pdf>
- expansion. (26 de julio de 2016). *expansion*. Obtenido de expansion:  
<https://www.expansion.com/pymes/2016/07/26/57973b8746163ff05e8b4671.html>
- fiscales, E. (2018). *COMPENDIO DE COMERCIO EXTERIOR ECONÓMICO 2018 (Spanish Edition)*. Madrid: Ediciones Fiscales ISEF; 70 edition (February 18, 2018).
- fiscal-impuestos.com. (5 de mayo de 2017). *fiscal-impuestos.com*. Obtenido de fiscal-impuestos.com: <https://www.fiscal-impuestos.com/cuales-son-principales-obligaciones-contribuyente.html>
- Guirado, J. A. (2014). *Gestion Fiscal En La Empresa 2014*. España: S.A. Ciss.
- hacienda.gob.do. (1 de hacienda de 2016). *hacienda.gob.do*. Obtenido de hacienda.gob.do: <https://www.hacienda.gob.do/wp-content/uploads/2018/12/2017-05-07-Estimacion-del-Gasto-Tributario-RD-2017-Definitivo.pdf>
- Hidalgo, J. J., Guillermo, C. P., & Torralvo, I. H. (2019). *Cuestiones Actuales De Planificación Fiscal Internacional*. Madrid: S.A. Atelier Libros.
- Ibarrola, A. N. (2017). *Planificación Fiscal*. Pamplona: Aranzadi.
- Isaac, N. J. (2011). *Impacto Dr-Cafta En Sectores Productivos De Rd, Exportaciones*. Santo Domingo: Chemonics International Inc.
- Lama, C. M. (2014). *Gestión Fiscal En La Empresa*. Valencia: S.A. Ciss.
- Lio.org. (30 de Enero de 2013). *Lio.org*. Obtenido de Lio.org: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-san\\_jose/documents/genericdocument/wcms\\_20447](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-san_jose/documents/genericdocument/wcms_20447)
- losimpuestos. (27 de septiembre de 2011). *losimpuestos*. Obtenido de losimpuestos: <https://losimpuestos.com.mx/ventajas-del-pago-de-impuestos/>
- Matos, J. (2010). *EVALUACIÓN IMPACTO DR-CAFTA EN LOS SECTORES PRODUCTIVOS PDF, SECCIÓN III, PAG. III-2/IV-3*. Santo Domingo.

- Mis Abogados. (12 de Octubre de 2016). *Mis Abogados*. Obtenido de url: <https://www.misabogados.com.co>, blog-articulo
- Moreno, E. B. (2013). *Tratado De Aduanas E Impuestos Especiales*. Madrid: Editor J.M. Bosch.
- Moreno, E. B. (2015). *Tratado De Aduanas E Impuestos Especiales*. Madrid: Editor J.M. Bosch.
- Organizacion Mundial de Comercio. (12 de Junio de 2020). *Organizacion Mundial de Comercio*. Obtenido de Organizacion Mundial de Comercio: <https://www.wto.org/indexsp.htm>
- Perez, M. (23 de Julio de 2010). *Monografias.com*. Obtenido de Monografias.com: ([monografias.com/negociacióndelTLC](http://monografias.com/negociacióndelTLC))
- Pichardo, F. E., & Esther, R. (2010). *Aplicación Del Dr-Cafta En Cuanto A La Seguridad Jurídica Del Comercio Internacional Entre La República Dominicana Y Los Países Miembros, Puerto Plata, Abril 2010,*. Puerto Plata.
- Ricard, F. (2017). *Tratado De Osteopatía Visceral Y Medicina Interna (Tomo Ii): Sistema Digestivo (2ª Ed.)*. Barcelona: Medos.
- Tactuk, P. (05 de Enero de 2015). *Oficina Nacional de Estadística*. Obtenido de Oficina Nacional de Estadística: [www.one.gob.do](http://www.one.gob.do)

## **ANEXOS**



**DECANATO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**ESCUELA DE CONTABILIDAD**

**Anteproyecto del Trabajo de Grado para optar por el título de  
Licenciatura en Contabilidad.**

**Tema:**

**Impacto fiscal de los tratados de libre comercio en la economía  
dominicana, República Dominicana, 2020.**

**Sustentantes**

**Geidy Sánchez 2017-0254**

**Santo Domingo, D.N, República Dominicana**

**Marzo del 2020**

## Tabla de Contenido

|                                                             |                     |
|-------------------------------------------------------------|---------------------|
| <b><u>Introducción.....</u></b>                             | <b><u>C</u></b>     |
| 1.1. Planteamiento del problema .....                       | cii                 |
| 1.2. Objetivos.....                                         | civ                 |
| 1.3. Justificación .....                                    | civ                 |
| 1.4. Marco de referencias .....                             | cv                  |
| 1.4.1. Marco Teórico .....                                  | cv                  |
| 1.4.2. Marco Conceptual .....                               | cvi                 |
| 1.4.3. Marco espacial .....                                 | cvii                |
| 1.4.4. Marco temporal .....                                 | cvii                |
| 2.0 Metodología .....                                       | cviii               |
| 2.1 Tipo de investigación .....                             | cviii               |
| 2.2 Métodos de investigación .....                          | cix                 |
| 2.4 Población y muestra .....                               | cix                 |
| 2.5 Instrumentos y validación .....                         | cx                  |
| 2.6 Procedimiento de recolección de datos .....             | cx                  |
| 2.7 Procedimiento de análisis de datos .....                | cxii                |
| <b><u>Referencias Bibliográficas .....</u></b>              | <b><u>cxiii</u></b> |
| <b><u>Esquema de Contenido de Trabajo de Grado.....</u></b> | <b><u>cxiv</u></b>  |

**IMPACTO FISCAL DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN LA  
ECONOMÍA DOMINICANA, REPÚBLICA DOMINICANA, 2020.**

## **Introducción**

El Tratado de Libre de Comercio, suscrito entre la República Dominicana, Centro América y los Estados Unidos de América (también conocido como DR-CAFTA, por sus siglas en inglés) fue firmado en fecha del cinco (5) de agosto del año dos mil cuatro (2004) y ratificado por el Congreso Nacional de la República Dominicana en fecha del trece (13) de septiembre del año dos mil cinco (2005). Finalmente, el DR-CAFTA entró en vigor en la República Dominicana el 1ro de marzo del 2007.

La República Dominicana durante muchos años han venido comercializando bajo regímenes de comercios bilaterales con restricciones que trataban de identificar posibilidades de defender sus industrias de cada uno, desde 1980 el libre comercio como tendencia que facilita el comercio y el desarrollo de los países se ha venido implementando mediante la firma de convenios y protocolos que anulan las barreras arancelarias y para arancelarias buscando una plena importación y exportación para los países que lo firman.

La investigación está circunscrita al impacto fiscal de los tratados de libre comercio en la economía dominicana, ya que se busca determinar cuál ha sido la incidencia en el panorama fiscal, y cómo influye en la economía internacional y, cuáles han sido las empresas que más han importado y exportado enfocadas en las ventajas de dicho tratado.

La globalización de la economía nos está llevando de forma paulatina a la desaparición de las fronteras y trabas burocráticas en el mundo de los negocios y la consiguiente liberalización en el funcionamiento de las buenas prácticas económicas. Es por ello que cada vez con mayor frecuencia en las grandes empresas, el volumen de riesgos a gerenciar es más elevado y presenta una mayor diversidad y complejidad al traspasar las líneas fronterizas.

En el presente trabajo se pretende determinar la incidencia del impacto fiscal, mostrando la base y elementos sobre el nivel de infraestructura tecnológica y las estrategias de mercado necesarias para el análisis de dichos factores.



## **1.1. Planteamiento del problema**

La tendencia de la globalización, se ha convertido en la realidad actual de todo el mundo, ya no solo con el objetivo de aglomerarse en sectores, sino también, de formar bloques competitivos tanto comerciales como de cualquier índole. Hoy en día, se percibe que el mundo es una aldea global, en la cual se requiere continua colaboración entre los aldeanos de esta para lograr un objetivo común.

(Rozas, 2016) explica que el proceso de globalización es alimentado en gran medida por los esfuerzos de las naciones para concretar acuerdos de integración en sus diferentes niveles o formas. La internacionalización de empresas, las fusiones y el comercio son factores que influyen en el camino hacia la integración económica de las naciones. En este proceso, una serie de países se unen con el fin de incrementar y facilitar el intercambio comercial en sus territorios.

Asimismo, (Rozas, 2016) sostiene que:

"El Tratado de Libre Comercio [TLC] es parte del aspecto comercial de la integración económica, una visión inteligente del capitalismo, muchas veces un TLC equilibrado (de acuerdo a los países que lo firman), y otras veces para explotar países. Con la eliminación de las barreras comerciales el tamaño del mercado crece en grandes proporciones y un aumento en el peso económico de los países, así como la obtención de una economía más sólida." (p.87).

Partiendo de lo antes mencionado, las reglas de un TLC definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras arancelarias para conseguir el libre paso de los productos y servicios entre las naciones participantes. Actualmente, es grande la cantidad de países que ya mantienen una gran integración comercial con otros países. Es un mundo como el de ahora, no se puede mantener un comercio

cerrado y un consumidor abastecido solo con la comercialización de la producción nacional.

Actualmente, no se tiene un estudio concreto del efecto que tiene el tratado de libre comercio con el Impacto fiscal a nivel local y la incidencia económica que tendrá en el comercio de productos dominicanos es por ello que es importante evaluar estos efectos, ya que se desconocen los efectos a corto y largo plazo en los diferentes contextos económicos. Es por ello que surge la necesidad de indagar acerca de dicha problemática.

Luego de lo ya planteado surgen las siguientes interrogantes:

**Pregunta generadora:**

¿Cuál es el Impacto Fiscal de los Tratados de Libre Comercio en la Economía Dominicana, República Dominicana, 2020?

**Preguntas específicas:**

1. ¿Cómo afecta el tratado de libre comercio a los productos y servicios del país?
2. ¿Cuáles son las estrategias a emplear para manejar los efectos fiscales?
3. ¿Cuáles métodos se podrían utilizar reducir el impacto fiscal?

## **1.2. Objetivos**

### **1.2.1. Objetivo general**

Evaluar el Impacto Fiscal de los Tratados de Libre Comercio en la Economía Dominicana, República Dominicana, 2020.

### **1.2.2. Objetivos específicos**

1. Describir en que afecta el tratado de libre comercio a los productos y servicios del país.
2. Evaluar las estrategias a emplear para manejar los efectos fiscales.
3. Enumerar los métodos que se podrían utilizar reducir el impacto fiscal.

## **1.3. Justificación**

### **1.3.1. Justificación teórica**

El tema a desarrollar es de gran importancia y permite conocer en mayor medida los efectos fiscales del tratado de libre comercio a nivel local, debido a que la globalidad sigue desarrollándose y alcanzo niveles de integración elevados, lo que conlleva a que los países abran sus puertas y amplíen sus mercados.

### **1.3.2. Justificación práctica**

No ha habido un profundo análisis de la trascendencia del TLC en la República Dominicana, pero es de gran valor conocer verdaderamente si los TLC en impactan los diferentes elementos fiscales del país, sobre todo determinar si este se muestra en beneficio económico para la región, si se da realmente un desarrollo y es sostenible en el tiempo.

### **1.3.3. Justificación valorativa**

La investigación es de consideración para empresarios del sector exportador y financiero ya que se convertirá en una herramienta proveyendo de conocimiento sobre el impacto del TLC en su sector, para que así se puedan plantear mejoras estratégicas en el estudio que les permitirá desarrollar estrategias frente a este fenómeno.

### **1.3.4. Justificación académica**

La presente investigación permitirá a estudiantes y especialistas en Negocios Internacionales en contar con nuevo conocimiento al respecto y tener un panorama claro de los beneficios que se obtiene de la firma del TLC en la República Dominicana. Esta investigación además nos ha proporcionado mayores conocimientos, poniendo en práctica lo aprendido en la universidad.

## **1.4. Marco de referencias**

### **1.4.1. Marco Teórico**

#### **Tratado de Libre Comercio**

Krishna (2017) explica que “Se define como un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios”. (p.80)

A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias.

Hill (2015) sostiene que:

“Es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios que puede generar efectos positivos o negativos, los primeros derivados de la creación de comercio y los segundos del desvío de comercio” (p.67).

Por su parte, (García, 2014) declara que “El TLC, es la primera etapa de integración económica, en donde los países firmantes del mismo se comprometen a anular entre sí todas las restricciones al comercio en frontera, impulsado por las ventajas y por las economías de gran escala” (p.98).

#### **1.4.2. Marco Conceptual**

##### **Comercio Internacional**

Hill C. W., (2015) explica:

“La comercialización internacional es una rama de la comercialización y lógicamente está referida a los mercados externos. Debido a las particularidades que presentan esos mercados, se debe realizar previamente un estudio que permita establecer y desarrollar una estrategia de comercialización apropiada”. (p.68)

##### **Comercio Exterior**

Krishna (2017) explica que “un conjunto de transacciones comerciales y/o intercambio de bienes y servicios entre países, que generan actividades de exportación e importación”.

## **Integración Comercial**

García, (2014) declara:

“La integración es un proceso que pasa por diversas etapas en forma paulatina y progresiva, entonces es posible establecer una clasificación según el grado de integración, donde cada una de las etapas o grados tienen ciertos rasgos esenciales que la distinguen tanto de la etapa inmediatamente anterior como posterior”. (p.90)

### **Régimen tributario**

Hill C. (2011) explica:

“Es aquella categoría en la cual toda persona natural o jurídica (empresa) que posea o vaya a iniciar un negocio deberá estar registrada en la Dirección General de Impuestos Internos. En función a dicha categoría se establecen las obligaciones tributarias, así como los procedimientos de pago de los impuestos nacionales”. (p. 89)

#### **1.4.3. Marco espacial**

Actualmente, este tema se desarrolla a nivel nacional, enfocado con el objetivo de evaluar la incidencia del tratado de libre comercio en el panorama fiscal.

#### **1.4.4. Marco temporal**

Este estudio se llevará a cabo, en el periodo, enero-abril, con el fin de desarrollar de forma óptima la investigación.

## **2.0 Metodología**

### **2.1 Tipo de investigación**

La investigación se realizará en cuestión de un estilo analítico, bibliográfico y descriptivo, que a su vez tiene una alta estima, calidad y efectividad para determinar las informaciones pertinentes.

Gardey (2014), explica que analítico es el estudio superficial, que simplemente tome en cuenta los rasgos más evidentes de un objeto para llegar a una conclusión. Usando esto como base se puede explicar que se hicieron los análisis necesarios para llevar a cabo la conclusión del tema en cuestión.

La investigación será de carácter bibliográfico, ya que según lo que expone Porto (2013), sostiene que lo bibliográfico consiste en la exposición recopilación de todas las fuentes teóricas, documentales, leyes, códigos, digitales, diccionarios, revistas, libros, periódicos, entre otras.

Partiendo de este hecho se puede decir que se usarán de referencia las fuentes necesarias para darle una estructura sólida basada en fuentes fiables relacionadas a la investigación en cuestión para poder sustentarla de una forma coherente y fiable, aportando los datos necesarios para el desarrollo de la misma.

Por su parte Merino (2016) sostiene que un texto descriptivo realiza una descripción de algún elemento. Usando este punto de referencia se argumenta que en el mismo se describirán todas las informaciones necesarias para el desarrollo de la investigación y los datos del estudio.

Según su enfoque: cuantitativo, porque cuantificará los resultados del estudio, y presentará datos mediante frecuencia y porcentaje, su técnica por excelencia es la encuesta (aplicación de instrumentos cerrados).

Dicho esto, se utilizarán las herramientas de estudio para cuantificar de forma significativa todos los datos, frecuencia y porcentaje relacionados a la investigación.

## **2.2 Métodos de investigación**

Para Ruíz (2015), el método deductivo “Es el razonamiento que, partiendo de conocimientos generales se llegan a casos particulares. Este método permite la formación de hipótesis, investigación de leyes científicas, y las demostraciones. La inducción puede ser completa o incompleta” (p.45).

Se utilizará este método debido a la necesidad de descubrir, analizar y concluir sobre las informaciones pertinentes relacionadas a la investigación lo que significará una mayor eficacia de la misma a la hora de realizar conclusiones y análisis certeros basados en la información recolectada.

## **2.3 Técnicas de investigación**

Sampieri, Collado, & Lucio (2014) explica que las técnicas “Son los medios empleados para recolectar información, entre las que destacan la observación, cuestionario, entrevistas, encuestas” (p. 275).

Con base a lo expuesto, las técnicas que se emplearán en dicha investigación serán la observación, ya que se fueron observando los acontecimientos que arrojaron la información necesaria, para recolectar los datos necesarios para su posterior análisis.

## **2.4 Población y muestra**

Sampieri, Collado, & Lucio (2014) explica que la población “Es el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (p. 174).



Consiste en la población total que se pretende estudiar para realizar esta investigación.

En este caso la población estará conformada por 100 individuos con conocimiento del tema en general los cuales colaborarán en la aportación de los datos necesarios para llevar a cabo dicha actividad.

Por su parte Sampieri, Collado, & Lucio (2014) explica que “La muestra es una parte o subconjunto de la población debidamente elegida, que se somete a observación científica en representación del conjunto con el propósito de obtener resultados válidos” (p.175).

Partiendo de lo antes mencionado, la muestra serán los 100 individuos, ya que en este caso, se tomó el total de la población puesto que la población es pequeña, de esta forma se podrá abarcar más fácilmente para poder examinarla y obtener los datos de forma concisa, luego de haberse aplicado el instrumento con las preguntas seleccionadas, para recolectar los datos relacionados a la investigación.

## **2.5 Instrumentos y validación**

Por su parte Sampieri, Collado, & Lucio (2014) explica que un instrumento es el “Recurso que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente” (p.276).

Para la futura realización de la Propuesta para la internacionalización de la franquicia Supermercados Bravo hacia Aruba año 2020 caso de estudio Bravo S.A, será necesario buscar la manera de implementar la técnica de investigación que se usó como base para lograr el objetivo propuesto, la técnica utilizada será un cuestionario mediante el cual se formularán las preguntas pertinentes que permiten medir con una base sólida una o más variables de dicho tema.

El mismo contará con quince (15) preguntas específicas y cerradas, estas se aplicarán como modelo para la recolección de información que permita medir una o más variables que se emplearán como guías para la adecuada selección de información necesaria y primordial de la situación fiscal actual, esta técnica será útil y funcional ya que la misma se realizará con la población a entrevistar con sus empleados teniendo como fin obtener respuestas claras y concisas sobre la problemática en cuestión.

Hernández (2014) establece que:

“La confiabilidad se da, cuando un instrumento se aplica repetidas veces, al mismo sujeto u objeto de investigación, por lo cual, se deben obtener resultados iguales o parecidos dentro de un rango razonable, es decir, que no se perciban distorsiones, que puedan imputarse a defectos que sean del instrumento mismo. La confiabilidad del cuestionario está representada por la capacidad de obtener idénticos resultados cuando se aplican las mismas preguntas en relación a los mismos fenómenos”. (p.98)

El cuestionario será sometido a estudios y verificación, por expertos en el área, quienes hicieron sugerencias y correcciones de lugar incluyendo al asesor.

## **2.6 Procedimiento de recolección de datos**

Escribano (2018) sostiene que “Recolectar los datos implica elaborar un plan detallado de procedimientos que nos conduzcan a reunir datos con un propósito específico (p. 198).

Partiendo de lo antes mencionado, para realizar el procedimiento de la recolección de datos, lo primero que se debe tener definido son los instrumentos y las técnicas de recolección de las informaciones las cuales se mostrarán a continuación:

- Diálogo directo con expertos en el área, para tener una orientación sobre la situación actual desde su punto de vista.
- Recolección de información de todas las fuentes posibles y observables a nuestro alcance referentes a la empresa.
- Se realizaron reuniones grupales para analizar las informaciones obtenidas y expresar las opiniones y aportes para esta investigación.
- Digitalizar todas las informaciones pertinentes que se han obtenido a lo largo de la investigación y la encuesta con los trabajadores.
- Procedimiento del cuestionario.
- Organizar toda la información de manera detallada y coherente y realizar una revisión previa al encuentro.

## **2.7 Procedimiento de análisis de datos**

Sampieri, Collado, & Lucio (2014) “El análisis consiste en separar los elementos básicos de la información y examinarlos con el propósito de responder a las distintas cuestiones planteadas en la investigación” (p. 198).

Para analizar los datos de esta investigación, se ordenarán y presentarán en graficas representativas que ayudaron a entender mejor el análisis previamente hecho. Para el mismo, se tomaron en cuenta toda la muestra extraída de la población que formará parte de la estructura de la investigación preliminarmente realizada, de igual modo, serán el resultado de la culminación de los datos recopilados en la observación y apuntes de los empleados, que se obtendrán a partir del cuestionario aplicado. Después de haber culminado el proceso de la obtención de datos, se procederá a trabajar en Microsoft Excel y luego se hará un análisis de la información recolectada en dicha investigación.

## Referencias Bibliográficas

- Aceituno, P. A. (2019). *Creación Y Gestión De Empresas*. Madrid: Centro Estudios Financieros.
- Alvarez, L. N. (2016). *Finanzas 1: Contabilidad, Planeacion y Administracion Financiera*. Mexico: IMCP.
- Blazquez, B. R. (2019). *Supuestos Practicos Sobre Procedimiento Tributario 2019. Agentes De La Hacienda Publica (2011 A 2017)*. Madrid: Centro Estudios Financieros.
- Escribano, A. (2018). *Aprendizaje basado en problemas: Una propuesta metodológica en Educación Superior (Spanish Edition)* (. Madrid: Narcea, S.A. de Ediciones; unknown edition (June 8, 2018).
- Garcia, G. (2014). *Cultura Y Estrategia De Los Negocios Internacionales: Elaboracion , Negociacion E Implementacion*. Madrid: Piramide.
- González-Barreda, P. A. (2019). *Estudios De Derecho Mercantil Y Derecho Tributario*. Pamplona: Aranzadi.
- Hernández, R. (2014). *Metodología de la Investigación* (6ta ed.). D.F. México: McGraw-hill.
- Hill, C. (2011). *Negocios Internacionales (8ª Ed.)*. Madrid: Mcgraw-Hill.
- Hill, C. W. (2015). *Negocios Internacionales: Como Competir En El Mercado Global (10ª Ed.)*. Madrid: Mcgraw-Hill.
- Krishna, R. (2017). *Inteligencia Comercial Aplicada A La Administracion De Negocios Internacionales*. Barcelona: S.A. Marcombo.
- MADURA, J. (2010). *Mercados e*. Mexico: Cengage Learning Editores, S.A.
- Rozas, J. C. (2016). *Derecho De Los Negocios Internacionales (5ª Ed.)*. Madrid: Sa lustel Portal.
- Ruíz, R. (2015). *El Método Científico y sus etapas*. Maxico: Esfinge.
- Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, M. d. (2014). *Metodología De La Investigación 6ª Edición*. New York, España: Mcgraw-Hill.

## **Esquema de Contenido de Trabajo de Grado**

### **CAPÍTULO I. TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

- 1.1 Concepto de Tratado De Libre Comercio.
- 1.2 Motivos y consecuencias del Tratado De Libre Comercio.
- 1.3 Las etapas del Tratado De Libre Comercio.
- 1.4 Efectos de la Tratado De Libre Comercio.
- 1.5 Relación de la internacionalización con el TLC.

### **CAPÍTULO II: ASPECTOS FISCALES**

- 2.1 Concepto de régimen fiscal.
- 2.2 Historia de los impuestos en la República Dominicana.
- 2.3 Tipos de impuestos.
- 2.4 Ventajas y desventajas de los impuestos.
- N 2.5 Derecho tributario.
- 2.6 Responsabilidades del contribuyente.

### **CAPÍTULO III: RÉGIMEN FISCAL EN LA REPÚBLICA DOMINICANA**

- 3.1 Factores claves en el régimen fiscal.
- 3.2 Impacto del régimen fiscal en la República Dominicana.
- 3.3 Alcance del régimen fiscal en el país.
- 3.4 Desarrollo del régimen fiscal en República Dominicana.
- 3.6 Leyes relacionadas al régimen fiscal en República Dominicana.

Los estudiantes de la carrera de contabilidad están llevando a cabo una investigación titulada: **Impacto Fiscal de los Tratados de Libre Comercio en la Economía Dominicana, República Dominicana, 2020**, es necesaria su ayuda y cooperación llenando dicha encuesta, cuyas respuestas serán de uso exclusivo de los investigadores, por ello, los datos que se expongan serán tratados con profesionalismo.

**Encierra en un círculo la letra que corresponda correctamente a cada enunciado:**

**1. ¿Cuáles elementos intervienen en el Tratado de Libre Comercio?**

- a) Ampliar el mercado de bienes y servicios.
- b) Reducción de las barreras arancelarias.
- c) Comercialización de bienes y servicios.
- d) Ninguna de las anteriores.

**2. ¿Cómo calificaría usted el nivel de compromiso entre los países involucrados?**

- a) Alto.
- b) Medio.
- c) Bajo.

**3. ¿Cuáles son los intereses buscados con este tratado?**

- a) Incrementar el comercio e inversión.
- b) Reducción de aranceles.
- c) Regulación comercial.

**4. ¿Qué tipo de regulaciones se llevan a cabo en estos tratados?**

- a) Estándares medioambientales.
- b) Convenios laborales.
- c) Privatización de servicios.

**5. ¿Considera usted que el Tratado de Libre Comercio, podría influir en los puestos de trabajo a largo plazo?**

- a) Si.
- b) No.

**6. ¿Considera usted que el tratado de libre comercio afectara los sectores empresariales?**

- a) Si.
- b) No.

**7. ¿Considera usted que este tratado traerá un desarrollo equitativo a los países involucrados?**

- a) Si.
- b) No.

**8. ¿Cómo calificaría usted el nivel de competitividad de las empresas a nivel nacional incentivada por el tratado?**

- a) Excelente.
- b) Buena.
- c) Regular
- d) Deficiente.

**9. ¿Considera usted que los derechos laborales pueden verse afectados?**

- a) Si.
- b) No.

**10. ¿Considera usted que habrá nuevas reformas laborales basadas en estos acuerdos?**

- a) Si.

b) No.

**11. ¿Cuál es el nivel de probabilidad de prohibir ciertos productos que no logren entrar en dicho acuerdo?**

a) Alto.

b) Medio.

c) Bajo.

**12. ¿Considera usted que los servicios públicos se verían afectados?**

a) Si.

b) No.

**13. ¿Considera usted que los servicios públicos se verían afectados?**

a) Si.

b) No.

**14. ¿Considera usted que este tratado traerá buenos márgenes de rentabilidad a las empresas locales?**

a) Si.

b) No.

**15. ¿Cuáles beneficios sociales traerían este tratado a las empresas a nivel nacional?**

a) Mayor alcance a nivel social.

b) Regulación y protección.

c) Reconocimiento.

d) Igualdad de trato con otras empresas.



**Cuadro 7. Proyección del sacrificio fiscal por la aplicación de los aranceles del TLC**

Basado en las importaciones y aranceles pagados en el año 2002 por productos agropecuarios (asumiendo que no hay cambios en las cantidades y valores exportados)

| Canasta           | Valor de las importaciones<br>2002 (US\$) | Arancel 2002 (RD\$) | Año 1 (RD\$)       | Año 5 (RD\$)       | Año 10 (RD\$)      | Año 15 (RD\$)     |
|-------------------|-------------------------------------------|---------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-------------------|
| A                 | 66,807,409                                | 132,196,442         | -                  | -                  | -                  | -                 |
| B                 | 7,004,992                                 | 22,017,317          | 17,613,854         | -                  | -                  | -                 |
| C                 | 89,276,805                                | 90,426,617          | 81,383,955         | 45,213,309         | -                  | -                 |
| D                 | 43,141,143                                | 164,154,645         | 153,211,002        | 109,436,430        | 54,718,215         | -                 |
| F                 | 27,407,498                                | 91,519,608          | 91,519,608         | 91,519,608         | 91,519,608         | 45,759,804        |
| G                 | 212,574,198                               | 569,118             | -                  | -                  | -                  | -                 |
| N                 | 4,692,783                                 | 12,919,585          | 11,842,953         | 7,536,425          | 2,153,264          | -                 |
| O                 | 1,379,677                                 | 4,105,461           | 4,105,461          | 4,105,461          | 2,791,713          | 1,642,184         |
| V                 | 90,583                                    | 320,639             | 320,639            | 320,639            | 320,639            | 192,383           |
| W                 | 452,139                                   | 1,127,919           | 845,939            | -                  | -                  | -                 |
| Y                 | 145,183                                   | 70,028              | 70,028             | -                  | -                  | -                 |
| <b>Totales</b>    | <b>452,972,410</b>                        | <b>519,427,379</b>  | <b>360,913,439</b> | <b>258,131,871</b> | <b>151,503,440</b> | <b>47,594,372</b> |
| Reducción arancel |                                           |                     | 158,513,940        | 261,295,508        | 367,923,939        | 471,833,007       |

**SALDO COMERCIAL USA-DR-CAFTA, EN MILLONES US\$**

|                 | Exportaciones  | Importaciones  | Balance       | X + M          |
|-----------------|----------------|----------------|---------------|----------------|
| 1989            | 3,914          | 4,154          | (240)         |                |
| 1990            | 4,262          | 4,491          | (229)         | 8,068          |
| 1991            | 4,927          | 4,945          | (18)          | 8,753          |
| 1992            | 6,074          | 6,246          | (172)         | 9,872          |
| 1993            | 6,908          | 6,918          | (10)          | 12,320         |
| 1994            | 7,872          | 7,755          | 117           | 13,826         |
| 1995            | 9,233          | 8,830          | 403           | 15,627         |
| 1996            | 10,359         | 9,264          | 1,095         | 18,063         |
| 1997            | 12,718         | 11,035         | 1,683         | 19,623         |
| 1998            | 13,691         | 12,016         | 1,675         | 23,753         |
| 1999            | 15,296         | 12,152         | 3,144         | 25,707         |
| 2000            | 16,150         | 13,,202        | 2,948         | 27,448         |
| 2001            | 15,304         | 13,025         | 2,279         | 29,352         |
| 2002            | 16,013         | 13,531         | 2,482         | 28,329         |
| 2003            | 16,607         | 14,372         | 2,235         | 29,544         |
| 2004            | 17,421         | 14,980         | 2,441         | 30,978         |
| 2005            | 9,024          | 7,780          | 1,244         | 32,401         |
|                 |                |                |               | 16,804         |
| <b>Total</b>    | <b>185,772</b> | <b>164,696</b> | <b>21,076</b> | <b>350,468</b> |
| <b>T.C.A.A.</b> | 10.5           | 8.9            |               | 10             |

| Cuadro 5. Canastas de productos |                                                                      |                                                                                                                                   |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Canasta                         | Descripción                                                          | Productos más importantes incluidos                                                                                               |
| A                               | Arancel 0, desde el inicio del acuerdo                               | Frutas, aceites comestibles, azúcar, preparaciones de harina, insumos para bebidas, bebidas alcohólicas y alimentos para animales |
| B                               | Se desgrava en 5 años, en partes iguales                             | Productos del mar, papas y algunas bebidas                                                                                        |
| C                               | Se desgrava en 10 años, en partes iguales                            | Harinas, azúcar, pastas alimenticias, preparaciones alimenticias (insumos), quesos                                                |
| D                               | Se desgrava en 15 años, en partes iguales                            | Productos de cacao, agua, refrescos, jugos, cerveza de malta, tabaco rubio, ajo, carne de res, frijoles, azúcares                 |
| F                               | Mantiene arancel 10 años, se desgrava en 10                          | Lácteos                                                                                                                           |
| G                               | Tenía arancel 0 y se mantiene igual                                  | Cereales, semillas, pescados y mariscos, harinas, grasas y aceites, animales vivos y mascotas                                     |
| N                               | Se desgrava en 12 años, en partes iguales                            | Productos del tomate, papas, helados, carnes (trimming)                                                                           |
| O                               | Mantiene arancel hasta año 6, desgrava 40% en 5 años y 60% en 4 años | Carne de cerdo                                                                                                                    |
| V                               | Mantiene arancel 10 años, desgrava 40% en 5 años y 60% en 5 años     | Arroz y muslos de pollo                                                                                                           |
| W                               | Se desgrava en 4 años, en partes iguales                             | Carne pollo, fresca, refrigerada y congelada                                                                                      |
| Y                               | Mantiene arancel en año 1, se desgrava en 4 años                     | Carne pavo: fresca, refrigerada y congelada                                                                                       |



## Document Information

---

|                          |                                                        |
|--------------------------|--------------------------------------------------------|
| <b>Analyzed document</b> | IMPACTO FISCAL EN LA ECONOMIA POR TLC.docx (D76505169) |
| <b>Submitted</b>         | 7/18/2020 6:01:00 AM                                   |
| <b>Submitted by</b>      |                                                        |
| <b>Submitter email</b>   | 20170254@unapec.edu.do                                 |
| <b>Similarity</b>        | 11%                                                    |
| <b>Analysis address</b>  | dcorletto.apec@analysis.urkund.com                     |