



Oportunidades y desafíos comerciales para la cadena productiva de yuca en República Dominicana en el marco del acuerdo con Estados Unidos

Julio 2016

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), 2016



Oportunidades y desafíos comerciales para la cadena productiva de la yuca en República Dominicana en el marco del acuerdo comercial con Estados Unidos por IICA se encuentra bajo una Licencia Creative Commons

Reconocimiento-Compartir igual 3.0 IGO (CC-BY-SA 3.0 IGO)

(<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/igo/>)

Creado a partir de la obra en www.iica.int.

El Instituto promueve el uso justo de este documento. Se solicita que sea citado apropiadamente cuando corresponda.

Esta publicación también está disponible en formato electrónico (PDF) en el sitio Web institucional en <http://www.iica.int>

Coordinación editorial: Adriana Campos y Nadia Monge

Corrección de estilo: María Marta Kandler

Oportunidades y desafíos comerciales para la cadena productiva de la yuca en República Dominicana en el marco del acuerdo comercial con Estados Unidos / Ruth Montes de Oca S.; colaboración de Javier Tavares. – San José, C.R. : IICA : USDA, 2016.

48 p.

ISBN: 978-92-9248-632-7

Publicado también en inglés

1. Acuerdos comerciales 2. Comercio internacional 3. Mercados 4. Política de comercialización 5. Productos agrícolas 6. Creación de capacidad 7. Toma de decisiones 8. Cooperación público-privada 9. Mandioca 10. Exportaciones 11. EUA 12. República Dominicana I. Tavares, J. I. IICA II. Título

AGRIS

DEWEY

San José, C.R.
2016

Contenido

Siglas	4
Índice de tablas, gráficos y figuras	5
Introducción.....	6
I Parte: El tratado de libre comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-DR)	10
1.1. Características generales	10
1.2. Ámbito agrícola.....	13
II Parte: El comercio agrícola entre República Dominicana y Estados Unidos.....	19
2.1 Comercio general	19
2.2 Comercio agropecuario	21
2.3 Oportunidades comerciales	24
2.3.1 ¿Qué puede exportar la República Dominicana a los Estados Unidos?	24
2.3.2 ¿Qué puede exportar los Estados Unidos a la República Dominicana?	26
III PARTE: Administración del CAFTA-DR y la Promoción de las exportaciones.....	27
3.1. Aspectos generales de la administración del acuerdo comercial con Estados Unidos	27
3.2. Promoción de las Exportaciones.....	28
IV PARTE: Principales limitaciones para el mayor aprovechamiento comercial agrícola general.....	29
V Parte: El caso de la cadena de yuca en República Dominicana.....	30
5.1. Descripción de la cadena	30
5.2. Contexto mundial: análisis comparativo con la realidad nacional.....	36
5.3. El comercio de yuca con Estados Unidos	38
5.4. Principales limitantes para el mayor aprovechamiento comercial de yuca con los Estados Unidos	41
VI Parte: Experiencias relevantes para la mejora de la administración, implementación y aprovechamiento del CAFTA-DR en torno al comercio de la yuca	43
VII Parte: Conclusiones y recomendaciones para la construcción de una estrategia de mejora	46
Bibliografía	48

Siglas

ALC	Acuerdos de Libre Comercio
CEI-RD	Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana
BANDEX	Banco Nacional de las Exportaciones
BNV	Banco Nacional de Fomento de la Vivienda y la Producción
CEDOPEX	Centro Dominicano de Promoción de Exportaciones
CNMSF	Comité Nacional para la Aplicación de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
COOPEYUCA	Cooperativa Agropecuaria y de Servicios Múltiples de los Productores de Yuca
DIA	Departamento de Inocuidad Agroalimentaria
DR-CAFTA	Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana
EE.UU.	Estados Unidos de Norteamérica
END	Estrategia Nacional de Desarrollo
Ha	Hectárea
ICC	Iniciativa para la Cuenca del Caribe
IED	Inversión Extranjera Directa
IICA	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura
III	Índice de Intensidad Importadora
IVCR	Índice de Ventajas Comparativas Reveladas
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MIPYMES	Micro, Pequeña y Mediana Empresa
MSF	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
NMF	Nación Más Favorecida
NSA	National Supermarket Association
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OMC	Organización Mundial del Comercio
OPI-RD	Oficina para la Promoción de la Inversión Extranjera de la República Dominicana
OTCA	Oficina de Tratados Comerciales Agrícolas
PAE	Programa de Aceleración de Empresas
PIBA	Producto Interno Bruto Agrícola
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
TLC	Tratado de Libre Comercio
TM	Tonelada Métrica
USDA	Departamento Agricultura de los Estados Unidos

Índice de tablas, gráficos y figuras

Tabla 1. CAFTA-DR: Contenido de los capítulos.....	12
Tabla 2. CAFTA-DR: Importaciones de Estados Unidos como porcentaje sobre el total de las importaciones	12
Tabla 3. REPÚBLICA DOMINICANA: Principales capítulos de exportación en miles de dólares según período, 2004-2015	20
Tabla 4. REPÚBLICA DOMINICANA: Principales capítulos de importación en miles de dólares, según período, 2004-2015	20
Tabla 5. REPÚBLICA DOMINICANA: Principales productos agropecuarios de exportación en miles de dólares, según período, 2004-2015	22
Tabla 6. REPÚBLICA DOMINICANA: Principales productos de importación en miles de dólares, según período, 2004-2015	24
Tabla 7. REPÚBLICA DOMINICANA: Las 5 líneas arancelarias con el IVCR más alto.....	25
Tabla 8. ESTADOS UNIDOS: Las 5 líneas arancelarias con el IVCR más alto.....	26
Tabla 9. REPÚBLICA DOMINICANA: Resultados Doing Business para el comercio transfronterizo, según año, 2016.....	30
Tabla 10. YUCA: Composición nutricional por 100 gramos.....	31
Tabla 11. RAÍCES Y TUBERCULOS: costos de producción en pesos dominicanos por tarea	34
Tabla 12. YUCA: estructura de costos por tipo de producción, según año, 2014	35
Tabla 13. YUCA: Consumo aparente nacional y per-cápita, según años, 2002-2015	35
Tabla 14. YUCA: producción por continente, según años, 2000-2014.....	36
Tabla 15. YUCA: principales países productores en toneladas métricas, según años, 2000-2014	37
Tabla 16. YUCA: principales países productores del continente americano, según promedio 2000-2014	37
Gráfico 1. INVERSIÓN EXTRANJERA: Ingresos desde EE.UU. hacia Centroamérica en millones de dólares, 2010-2014.....	13
Gráfico 2. REPÚBLICA DOMINICANA: Exportaciones totales en miles de dólares, según años, 2004-2015.....	19
Gráfico 3. REPÚBLICA DOMINICANA: Importaciones totales en miles de dólares, según años, 2004-2015.....	20
Gráfico 4. REPÚBLICA DOMINICANA: Balanza comercial con los Estados Unidos en miles de dólares, según años, 2004-2015.....	21
Gráfico 5. REPÚBLICA DOMINICANA: Exportaciones agropecuarias ¹ en miles de dólares, según años, 2004-2015.....	22
Gráfico 6. REPÚBLICA DOMINICANA: Balanza comercial con los Estados Unidos en miles de dólares, según años, 2004-2015.....	23
Gráfico 7. REPÚBLICA DOMINICANA: Importaciones agropecuarias en miles de dólares, según años, 2004-2015.....	23
Gráfico 8. REPÚBLICA DOMINICANA: Índice de Ventaja Comparativa (IVCR) de la República Dominicana e Índice de Intensidad Importadora (III) de los Estados Unidos. ¹	25
Gráfico 9. ESTADOS UNIDOS: Índice de Ventaja Comparativa (IVCR) de los Estados Unidos e Índice de Intensidad Importadora (III) de República Dominicana. ¹	26
Gráfico 10. CULTIVOS: áreas cosechadas de los principales cultivos	32
Gráfico 11. YUCA: producción en quintales, según años, 2000-2014.....	33
Gráfico 12. YUCA: áreas cosechada en tareas, según años, 2000-2014	33
Gráfico 13. YUCA: rendimientos de producción en quintales por tarea, según años, 2000-2014	34
Gráfico 14. YUCA: exportaciones dominicanas hacia el mundo y los Estados Unidos en miles de dólares, según período, 2002-2015	38
Gráfico 15. YUCA: destinos de las exportaciones de yuca de la República Dominicana, según período, 2002-2015	39
Gráfico 16. YUCA: exportaciones dominicanas hacia el mundo y los Estados Unidos en toneladas métricas, según período, 2002-2015.....	40
Gráfico 17. ESTADOS UNIDOS: modelo de inserción a los mercados internacionales para las importaciones de yuca por países.....	41

Introducción

Es importante destacar que el presente estudio forma parte de una serie de cuatro documentos realizados como producto del proyecto “Fortalecimiento del comercio bilateral entre Estados Unidos y aquellos países de América Latina con los que Estados Unidos ha establecido acuerdos de libre comercio”, el cual fue posible gracias al financiamiento del Servicio Agrícola Exterior del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA-FAS), a la colaboración técnica del Área de Cadenas Agrícolas del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), bajo el liderazgo del Dr. James French; así como a las Representaciones del IICA en República Dominicana, con el apoyo del Dr. Frank Lam; y de las Representaciones del IICA en Perú y en República Dominicana.

Tal y como se ha mencionado en muchas ocasiones en diversos foros, estudios y análisis, el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (por sus siglas en inglés CAFTA-DR) representa para la República Dominicana una herramienta esencial para el desarrollo y fortalecimiento de sus relaciones comerciales con los Estados Unidos y los países de Centroamérica, con quienes tenía en vigencia un Tratado de Libre Comercio (TLC) desde finales de 1998.

Considerado como un Tratado moderno e innovador, al mismo tiempo el CAFTA-DR ha resultado complejo y árido para los operadores de comercio, puesto que el mismo ha incorporado una serie de normas que regulan temas variados tales como, el acceso a los mercados de la zona de libre comercio, el comercio de servicios, los derechos relacionados con la propiedad intelectual, y las cuestiones laborales y ambientales, entre otros. Esta situación resulta un tanto lógica tomando en cuenta que el comercio internacional actual es mucho más regulado que en el pasado. Lo anterior, aunque en principio es positivo, exige que los actores involucrados (importadores, exportadores, gobiernos) tengan un mayor conocimiento de las “reglas del juego” y conozcan cómo actuar ante determinadas situaciones, ya sea para aprovechar ventajas arancelarias o para reducir los riesgos inherentes a los negocios en los que realizan sus operaciones.

Con el CAFTA-DR, la República Dominicana ha solidificado su acceso al mercado de los Estados Unidos, ya que los productos que contaban con libre acceso bajo otras legislaciones preferenciales, tales como la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) y la Ley de Asociación Comercial de la Cuenca del Caribe (CBTPA)¹, mantendrán su libre acceso a los Estados Unidos. Adicionalmente, otros productos han entrado libre de aranceles inmediatamente. Esto incluye el 99.6% del código arancelario de los Estados Unidos.

A prácticamente una década de su entrada en vigor en el país, el CAFTA-DR ha significado sustanciales avances a nivel institucional y ha influenciado en mejorar el clima de negocios del país, vía reformas y cambios estructurales, mejorando los elementos de facilitación de comercio y ha servido para la atracción de inversiones. Sin embargo, no se han mejorado de forma importante los niveles de competitividad relativa del país. Los países centroamericanos han reflejado un desempeño más dinámico en términos de sus exportaciones, aunque mantienen un mayor nivel de concentración sectorial. La República Dominicana es el país más diversificado en términos de sus exportaciones a los Estados Unidos, pero en términos agregados no han crecido, contrario a lo sucedido con las importaciones que sí han crecido a un mayor ritmo en dichos términos. Esto ha tendido a crear una situación deficitaria en la balanza comercial para el país.

La agricultura es un área particularmente sensible en las negociaciones comerciales, y no lo fue menos en el CAFTA-DR. Dentro de lo acordado, algunos productos agrícolas mantendrán protección arancelaria hasta por 20 años a través de tres medidas de protección: una reducción gradual de aranceles, contingentes arancelarios y salvaguardias agrícolas automáticas. La desgravación completa se hará efectiva para el 2025.

¹ Estaría vigente hasta 2020, o hasta la entrada en vigencia de un acuerdo de libre comercio.

El CAFTA-DR ha asistido a los sectores productivos para enfocarse hacia la exportación. Se ha apreciado un dinamismo exportador en sectores y productos específicos, tanto agrícolas como industriales, en los que se han dirigido diferentes recursos y programas para el fortalecimiento de las capacidades para producir, diversificar y comercializar mejor sus productos, tanto en los mercados contemplados en el Tratado como en otros mercados internacionales. Aún así, las exportaciones dominicanas se mantuvieron prácticamente estáticas desde 2004 a 2015, mientras que para otras el balance ha sido deficitario.

Parte de las razones a las que se atribuye este pobre desempeño del país en el comercio con los países de la zona de libre comercio es que no ha aprovechado el tiempo para fortalecer el tejido productivo de las empresas exportadoras. Además, se ha asegurado que el país no negoció de manera adecuada las condiciones del acuerdo, adhiriéndose a las estipulaciones planteadas por Centroamérica².

Para paliar algunos de esos efectos negativos para el país, algunos analistas entienden que el mejorar la forma en la que se ha venido administrando el CAFTA-DR, puede incidir más favorablemente para el país, en el sentido de minimizar en lo adelante los riesgos y las amenazas que dicho Tratado haya podido inferir en la balanza comercial con respecto a los Estados Unidos y los países de Centroamérica. De igual forma, se hace imprescindible la articulación de políticas por parte de los sectores público y privado, que generen la competitividad deseada, y el aprovechamiento de este y otros tratados de libre comercio.

La apertura comercial en la región latinoamericana se evidencia con el interés de los países por establecer nuevos TLC's, especialmente con potencias económicas. Por ello, la mayoría de ellos cuenta con un marco jurídico y legal con diferentes disposiciones que promueven el intercambio de muchos productos y servicios.

El peso económico de la relación entre Estados Unidos y América Latina ha hecho que se negocien condiciones especiales para un rango amplio de bienes agrícolas, agroindustriales e insumos para la producción de estos. Actualmente, son 11 países latinoamericanos los que cuentan con un TLC con el país de la región norte.

No obstante, en el período 2009-2013, en términos relativos, el valor del comercio de productos agrícolas (excluyendo los capítulos 03 y 12) entre los Estados Unidos y algunos de sus socios latinoamericanos, ha disminuido o no ha aumentado significativamente, hecho que llama la atención toda vez que, a pesar de la existencia de Tratados con otros países y regiones, Estados Unidos continúa siendo el socio comercial más importante de América Latina.

En torno a esta situación de partida surge el proyecto "*Fortalecimiento del comercio bilateral entre los Estados Unidos y aquellos países de América Latina con los que los Estados Unidos han establecido Tratados de libre comercio*", implementado por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) con recursos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA); cuya estrategia de intervención comprende:

1. Identificar obstáculos al ingreso de alimentos y productos agrícolas específicos incluidos en América Latina y el Caribe (ALC) vigentes con los Estados Unidos., y que no se están exportando o cuya exportación no ha presentado mejoras significativas.
2. Construir capacidades en los países participantes para identificar y beneficiarse de oportunidades en el área de políticas comerciales y de mercados para productos agrícolas, según lo negociado en los ALC con los Estados Unidos.

² SOTO, Windler (2005).

3. Brindar a las instituciones públicas competentes en materia de comercio agrícola internacional, elementos de referencia para comprender y apoyar la administración e implementación de los ALC.

Tomando en cuenta estos tres objetivos, así como criterios de representatividad geográfica, presencia del IICA en los países, apertura comercial, balanza comercial agrícola, estabilidad política y relaciones comerciales con Estados Unidos, interés en el desarrollo de cadenas específicas, entre otros, se seleccionaron tres países con tres productos para cada uno: **República Dominicana, con la yuca; Perú con el café y El Salvador con el plátano macho**. En cada uno de ellos, se han entrevistado actores del sector gubernamental y privado para identificar algunas barreras institucionales y de acceso a mercados, así como retos y logros en el comercio bilateral con Estados Unidos.

A partir de este punto, es necesario estudiar tanto los obstáculos que limitan el aprovechamiento del acuerdo comercial como aquellas experiencias relevantes en materia de administración e implementación que pudieran ser replicadas y potenciadas.

Por tanto, el presente trabajo se plantea como objetivo principal contribuir e impulsar las iniciativas locales de producción y comercialización de yuca dominicana, de forma tal que sean aprovechadas las oportunidades existentes para la comercialización de dicho producto en el mercado de Estados Unidos, de la mano con las condiciones creadas y ofrecidas por el CAFTA-DR en cuanto a las normativas a cumplir, y las instituciones fortalecidas, dispuestas y vinculadas para facilitar el apoyo requerido por los productores de yuca de la República Dominicana, para que éstos produzcan y compitan con calidad, consistencia, valor agregado y de manera competitiva.

En ese orden, los objetivos específicos han sido:

- Apoyar en la identificación y sistematización de los principales obstáculos para el ingreso del producto específico (yuca) de República Dominicana al mercado estadounidense, con las debidas recomendaciones para abordarlas, incluyendo un taller de validación con los principales actores de los sectores público y privado vinculados a la producción de yuca en la República Dominicana.
- Identificar y sistematizar las experiencias relevantes en administración e implementación de acuerdos comerciales y acceso a mercados de la yuca dominicana en el mercado de los Estados Unidos, apoyado en un seminario virtual de intercambio de dichas experiencias.
- Identificar y analizar los aportes de la aplicación del DR-CAFTA al comercio agropecuario entre la República Dominicana y los Estados Unidos de América, que contribuyan a impulsar el comercio de la yuca en EE.UU.
- Analizar la cadena de valor de la Yuca en la República Dominicana.

Lo anterior, ha sido sustentado en una metodología inicial que ha consistido en la realización de entrevistas a actores del sector gubernamental y privado de cada país seleccionado, con el fin de identificar algunas barreras institucionales y de acceso a mercados, así como retos y logros en el comercio bilateral con Estados Unidos. Estas entrevistas o consultas permitieron entender el tema en todo su contexto, y presentar las barreras o los cuellos de botella identificados en la cadena productiva y de comercialización de la yuca. Luego, se realizó un taller nacional de validación en el que tanto los especialistas del IICA como los responsables de la presente consultoría, presentaron los hallazgos de las consultas.

Este taller sirvió como guía para priorizar o destacar los cuellos de botella identificados, relacionados tanto con la importancia de la cadena como a los objetivos del proyecto, previamente sistematizados en unas fichas. Durante el mismo, el análisis de algunas limitaciones relacionadas con la etapa primaria y a dirigir el enfoque en aquellas relacionadas directamente con el mayor aprovechamiento de la cadena en el mercado estadounidense. De ahí que el trabajo desarrollado en grupos utilizando la metodología de árbol de causalidades facilitó el análisis de las causas y efectos de cada cuello de botella, y permitió que luego dicho árbol se transformara en uno de objetivos, que motivará a su vez

las recomendaciones del presente trabajo. Cada uno de los árboles de problemas/causas/efectos construido en el trabajo de grupos fue retroalimentado en plenaria, lo que permitió incorporar visiones y puntos de vista de todo el grupo. Esto, además, legitimó los resultados entre todos los participantes. Por último, y no menos importante, se realizó y coordinó una excelente identificación y convocatoria de participantes, tanto del sector público como el privado, que permitió que no tan solo los conocedores de la materia tuvieran gran interés cada una de las exposiciones sobre el tema, sino que garantizó de manera espontánea la proactividad en el taller, incrementando así las posibilidades de sostenibilidad de los procesos futuros.

La metodología permitió que en los tres países se alcanzaran buenos resultados respecto a:

- a) enfoque en los cuellos de botella de interés para el proyecto (los relacionados con temas normativos comerciales y de acceso a mercados);
- b) ir más allá de la simple identificación, analizando las principales causas y efectos de cada cuello de botella priorizado;
- c) validar los resultados del taller, con amplia aceptación de parte de los participantes (actores de la cadena, representantes de instituciones de gobierno, académicos, etc.), inclusive manifestando interés para otras etapas

De igual manera, se generaron fichas para la sistematización de experiencias relevantes en acceso a mercados, así como en administración e implementación del Tratado, y se llevó a cabo un seminario virtual entre los tres países contemplados en el proyecto, a fin de conocer sobre el aprovechamiento del Tratado que mantienen con Estados Unidos antes, durante y a la fecha de su implementación, en aspectos relativos a la administración y al acceso al mercado estadounidense de los productos tratados en cada caso.

De igual forma, se consultaron fuentes de información secundaria contenidas en aspectos relativos a la administración de los Tratados comerciales, el acceso al mercado en el marco comercial, normativas existentes para la producción y comercialización de la yuca (producto seleccionado para el estudio de República Dominicana), instituciones vinculadas y el funcionamiento y coordinación de sus estructuras en la facilitación del comercio, empresas y grupos asociativos de productores, entre otras.

I Parte: El tratado de libre comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-DR)

1.1. Características generales

El CAFTA es un tratado que crea una zona libre comercio³ entre los países que forman parte del mismo, que son: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, República Dominicana y los Estados Unidos.

Este TLC firmado por la República Dominicana en agosto del año 2004, constituye el más importante acuerdo comercial suscrito en su historia, y tiene todos los temas comerciales de un Tratado de última generación⁴. Este instrumento consolidó las preferencias arancelarias para las exportaciones dominicanas en el mercado estadounidense y además obligó al Estado Dominicano a estructurar la transformación de sus instituciones y a modificar su marco jurídico comercial para adecuarlo a la realidad de la implementación por ello en su entrada en vigencia en el país se produce el 1 de marzo de 2007.

El Tratado del CAFTA-DR en cierta forma vino a reforzar el Tratado Centroamérica-RD firmado en el año 1998 por la República Dominicana con los países centroamericanos que conforman el Mercado Común Centroamericano (MCCA); con esto abrió más facilidades para exportar hacia República Dominicana. En el CAFTA-DR, para el 2015 el 98% de las exportaciones dominicanas y centroamericanas, incluyendo textiles, entrarán libres de aranceles a los Estados Unidos⁵.

El proceso de negociación del Tratado comenzó en el año 2003 entre todos los países firmantes del Tratado, con la excepción de la República Dominicana, las cuales empezaron en el año 2004. El 17 de diciembre de 2003, se logró acuerdo con El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua; con Costa Rica el 25 de enero de 2004 y con la República Dominicana, el 5 de agosto de 2004.

La entrada en vigencia del Tratado fue paulatina, dado que los congresos de todas las Partes debían ratificar el Tratado. A continuación, se indican las fechas en las que empezaron a aplicarse las disposiciones del acuerdo en cada país:

- **Costa Rica:** el 1ro de enero de 2009.
- **El Salvador:** 17 de diciembre 2004.
- **Estados Unidos:** 30 de junio de 2005.
- **Guatemala:** 10 de marzo de 2005.
- **Honduras:** 3 de marzo de 2005.
- **Nicaragua:** 10 de octubre de 2005.
- **República Dominicana:** 13 de septiembre de 2005.

Desde la perspectiva centroamericana, el Tratado ha tenido por objetivos impulsar el crecimiento económico mediante la apertura comercial, mejorar las condiciones de acceso al mercado norteamericano, normar el comercio con reglas transparentes y estables, evitar aplicación de medidas unilaterales y promover la cooperación económica. Desde la óptica estadounidense, las declaraciones oficiales enfatizan que CAFTA-DR constituye un medio de igualar el terreno entre Estados Unidos y los demás países, considerando que ya el mercado norteamericano tiene un alto grado de apertura. El discurso oficial también revela que un interés adicional está en la intención de incidir sobre las normativas y clima de

³Según la OMC, una zona de libre comercio no es más que el comercio dentro del grupo que la integra se realiza en franquicia arancelaria, pero los miembros establecen sus propios aranceles para las importaciones procedentes de países no miembros (por ejemplo, el TLCAN).

⁴Son aquellos tratados que se caracterizan por ser más abarcadores, dado que no solo tratan el comercio de bienes, sino que incluye temas nuevos como son el comercio de servicios, las inversiones, la propiedad intelectual, compras estatales, vinculaciones medioambientales, etc. Además de incluir medidas complejas en materia de normas de origen, fito y zoonosanitarias y medidas de anti-dumping.

⁵ Junta Agroempresarial Dominicana (JAD): El sector agropecuario dominicano y el DR-CAFTA.

negocios de los demás países, considerando al Tratado como “un medio para fomentar la libertad, democracia y reformas en nuestros vecinos”. El gobierno dominicano, a su vez, ha justificado el Tratado sobre la base de la tradicional intensidad del comercio con Estados Unidos, y en la necesidad de mantener condiciones de acceso a ese mercado semejantes a las de los países del istmo centroamericano.

El Tratado fue concebido como un instrumento o herramienta para facilitar el comercio y la inversión entre sus Estados miembros y estimular la integración regional eliminando aranceles, abriendo mercados, reduciendo las barreras a los servicios y promoviendo la competencia, la protección de los derechos de propiedad intelectual y el avance de la transparencia.

El CAFTA-DR garantiza de manera permanente a la República Dominicana la posibilidad de exportar libremente la mayor parte de sus productos y servicios a los demás Estados miembros. Entre los servicios liberados de trabas por el CAFTA-DR se encuentran la financiación, los seguros, las inversiones, el turismo, la energía, el transporte, la construcción, los contratos gubernamentales, las telecomunicaciones, la mensajería exprés, el comercio electrónico, el entretenimiento, los servicios profesionales, la informática y servicios relacionados, y los servicios medioambientalistas.

Por otro lado, el CAFTA-DR exige a los Estados miembros que apliquen con rigurosidad las normas requeridas para el acceso de mercancías a los mercados, normas de orden laboral y ambiental de carácter local, y la eliminación de aquellas trabas que dificulten garantizar la libre competencia y la igualdad de condiciones para todos los miembros.

Sin embargo, se mantienen ciertos obstáculos al libre comercio en el Tratado. Cada Estado miembro se ha reservado el derecho de imponer aranceles a la importación de varios productos agrícolas hasta un cierto límite, de prohibir la importación de determinadas mercancías, así como de aplicar aquellas medidas sanitarias y fitosanitarias que considere pertinente en un momento determinado, previa notificación al Estado miembro afectado con la medida.

El Tratado del CAFTA-DR, que resume los resultados de la negociación en 22 capítulos, se puede agrupar en cinco grandes temas, que son: asuntos institucionales y de administración del tratado, comercio de bienes, comercio de servicios e inversión; contratación pública de bienes y servicios; y otros temas fuera del carácter comercial pero relacionados con los bienes comercializados bajo el Tratado, como son la propiedad intelectual, normas laborales y normas ambientales. Ver Tabla 1.

Tabla 1. CAFTA-DR: Contenido de los capítulos

Capítulos	Contenido	Capítulos	Contenido
Capítulo Uno	Disposiciones Iniciales	Capítulo Doce	Servicios Financieros
Capítulo Dos	Definiciones Generales	Capítulo Trece	Telecomunicaciones
Capítulo Tres	Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado	Capítulo Catorce	Comercio Electrónico
Capítulo Cuatro	Reglas De Origen y Procedimientos de Origen	Capítulo Quince	Derechos de Propiedad Intelectual
Capítulo Cinco	Administración Aduanera y Facilitación del Comercio	Capítulo Dieciséis	Laboral
Capítulo Seis	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	Capítulo Diecisiete	Ambiental
Capítulo Siete	Obstáculos Técnicos al Comercio	Capítulo Dieciocho	Transparencia
Capítulo Ocho	Defensa Comercial	Capítulo Diecinueve	Administración del Tratado y Creación de Capacidades Relacionadas con el Comercio
Capítulo Nueve	Contratación Pública	Capítulo Veinte	Solución de Controversias
Capítulo Diez	Inversión	Capítulo Veintiuno	Excepciones
Capítulo Once	Comercio Transfronterizo De Servicios	Capítulo Veintidós	Disposiciones Finales

Fuente: OEA, 2016. CAFTA-DR

El CAFTA-DR se ha convertido en uno de los principales instrumentos de política comercial y desarrollo de la economía dominicana, al establecer normas y disciplinas no sólo para el comercio de mercancías, sino también en áreas como el comercio de servicios, inversión, compras del sector público, telecomunicaciones, seguros, comercio electrónico, propiedad intelectual, y en los temas laboral y ambiental.

1.1.1 Comportamiento del comercio entre los países Partes

A pesar de los desafíos económicos que ha enfrentado la economía mundial en los últimos años, el comercio intrarregional entre los países centroamericanos pertenecientes al acuerdo CAFTA-DR y la República Dominicana se incrementó de US\$6,300 millones en 2010 a más de US\$7,000 millones para el 2015. Las exportaciones desde Centroamérica y la República Dominicana a Estados Unidos disminuyeron de US\$24,870 millones en 2010 a US\$19,238 millones para 2015.

En el caso de la República Dominicana las exportaciones hacia EE.UU. mostraron una disminución del 8%, pasando de US\$4,874,035 en 2014 a US\$4,495,468 en 2015. Entre los países de la subregión, se destaca Nicaragua, con un aumento del 6% en sus exportaciones hacia EE. UU, seguido de El Salvador con 5%. Por otro lado, las importaciones de Centroamérica y la República Dominicana procedentes de Estados Unidos pasaron de US\$24,181,784 millones en 2010 a US\$ 28,671,333 millones en 2015. En el año 2015, las importaciones desde EE.UU. representaron el 42% de las importaciones totales de la República Dominicana.

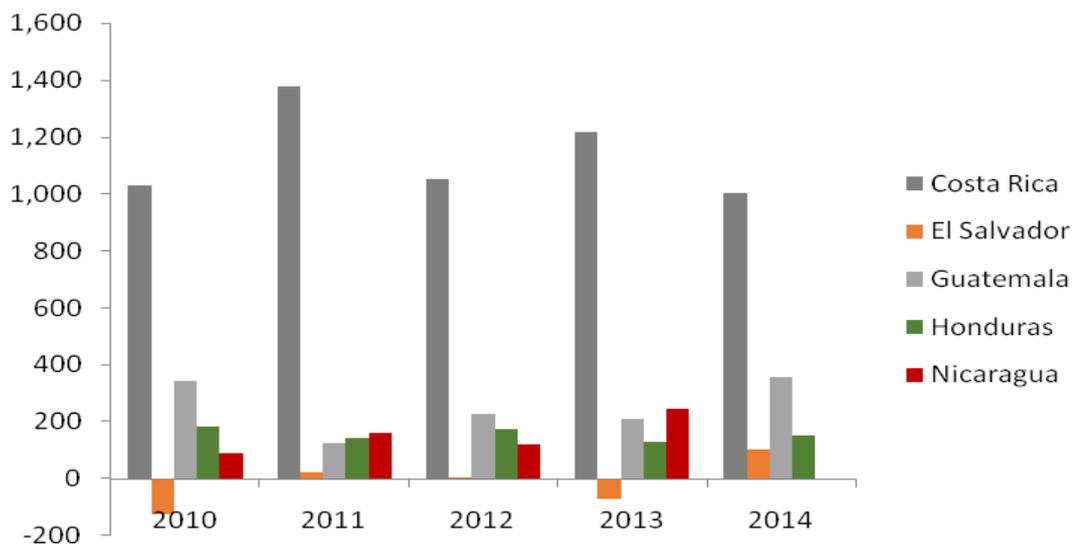
Tabla 2. CAFTA-DR: Importaciones de Estados Unidos como porcentaje sobre el total de las importaciones

Países	2014	2015	Variación
Guatemala	40%	37%	-8%
Honduras	41%	35%	-14%
Costa Rica	44%	40%	-10%
Nicaragua	16%	18%	10%
El Salvador	41%	39%	-4%
República Dominicana	41%	42%	1%

Fuente: Elaborado por autores con datos de Trademap.

En cuanto a la inversión extranjera directa (IED) en los países miembros del CAFTA-DR proveniente de Estados Unidos, esta alcanzó un monto máximo de US\$8,600 millones en 2008. A partir de ese año, se presentó una disminución gradual de la inversión hasta 2012, y en 2013 se percibe una recuperación de un 4%. En 2014, la IED en la subregión se mantuvo estable, siendo Costa Rica el único país que mostró una disminución (del 21%), con US\$2,106 millones, con respecto al año 2013. Ver Gráfico 1.

Gráfico 1. INVERSIÓN EXTRANJERA: Ingresos desde EE.UU. hacia Centroamérica en millones de dólares, 2010-2014



Fuente: Elaborado por los autores con datos de Trademap

1.2. Ámbito agrícola

En este acápite se abordarán los principales aspectos considerados en las negociaciones del sector agrícola dominicano en el CAFTA-DR, así como los temas contemplados en lo que respecta a la administración del referido Tratado.

1.2.1 Lo negociado para el sector agrícola dominicano

Por la naturaleza del sector y de los productos agrícolas sensibles, el sector agropecuario dominicano, ha sido considerado como el más protegido en las negociaciones del CAFTA-DR, en base a los objetivos estratégicos trazados por el equipo negociador, a saber:

- Proteger y salvaguardar la producción nacional de rubros sensibles.
- Introducir productos dominicanos en mercado protegido de los Estados Unidos (carne de res, cerdo, pollo, embutidos, helados, leche evaporada, quesos y yogurt); y
- Consolidar las preferencias arancelarias de la Iniciativa para la ICC y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

Por su parte, se han considerado como los mayores logros de este sector al finalizar el proceso de negociaciones los siguientes:

- Se protegieron por 15 años (canasta D) cinco productos sensibles (habichuelas, ajo, cebolla, carne de res y carne de cerdo) de la rectificación técnica. Para proteger la carne de pavo se aumentó de un 8% a un 40% el arancel de Nación Más Favorecida (NMF⁶) de la pulpa de pavo.

⁶ El principio de Nación Más Favorecida, es considerado como piedra angular del sistema multilateral de comercio, que conforme a la OMC, establece que las condiciones más favorables de acceso que se hayan concedido a un país deben otorgarse automáticamente a todos los demás participantes en el sistema. Esto permite que todos se beneficien, sin necesidad

- b) Se logró aranceles topes muy altos (hasta 99%) y procesos de desgravación a 20 años para el arroz, la carne de pollo, la leche y los quesos, incluyendo 10 años de gracia para iniciar la desgravación arancelaria. En la actualidad, restan de 5 a 10 años para que los mismos entren libre al mercado dominicano. Para el año 2025, productos como el arroz, habichuelas (frijoles), leche en polvo, muslos de pollo, yogurt y queso mozzarella entrarán en cantidades ilimitadas, pagando cero aranceles.
- c) Consolidación arancel consolidado ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) para los productos agropecuarios considerados dentro de la Rectificación Técnica de la Lista XXIII de la República Dominicana.
- d) Constitución Comité MSF y ratificación Tratado MSF de la OMC.
- e) Protección con salvaguardias agrícolas sobre una mercancía agrícola mediante un mecanismo automático de activación cuantas veces sean necesarias durante un año, sin exceder este periodo.
- f) Se logró un reconocimiento de análisis de riesgo para plagas realizado por técnicos dominicanos con el fin de exportar batata, limoncillo de té, chinola, bangaña culebra, buen pan, granadillo, libertad, y coco.
- g) Restablecimiento del programa de pre inspección de frutas y vegetales⁷.
- h) Establecimiento de una cuota inicial de 1,100 toneladas métricas (TM) para la carne de res con arancel 0%.
- i) Solución a los obstáculos técnicos exportación de fertilizantes hacia el mercado de Puerto Rico, presentados previo a la firma del Tratado⁸. Al establecerse las disposiciones para tratar este tipo de barreras al comercio en ese marco comercial, los obstáculos previamente presentados, serían manejados bajo este esquema, por tanto con menor posibilidad de que ocurrieran.

1.2.2 Reglas de origen negociadas

Las reglas de origen⁹ agrícolas que fueron negociadas bajo el criterio de “reglas de origen especiales”. El capítulo IV del CAFTA-DR establece las reglas y procedimientos para determinar cuándo un producto es originario, auténtico o fabricado en uno de los países que forman parte del tratado. Sólo los productos fabricados en el territorio de uno o de varios de los países miembros del CAFTA-DR pueden recibir las facilidades del tratado y entrar con aranceles reducidos, o en cero¹. Se da un cambio en el esquema de las reglas de origen de Valor de Contenido Regional (VCR) a Cambio de Clasificación Arancelaria (CCA). Este cambio en el criterio para determinar el origen de las mercancías supone una simplificación en el proceso de cumplimiento de las reglas de origen¹⁰. Además, se contempló lo siguiente¹¹:

- a) La regla o conjunto de regla que se aplica a una partida o subpartida específica se coloca inmediatamente a la partida o subpartida adyacente;
- b) El requisito de cambio de clasificación arancelaria aplica solamente a materiales no originarios; cuando la regla de origen tenga cambio de clasificación arancelaria y se exceptúen posiciones a nivel de capítulo, partida o subpartida cada parte interpretará que la regla de origen requiere que los materiales clasificados en las posiciones arancelarias excluidas sean originarios para que la mercancía sea originaria;

de nuevas negociaciones, de las concesiones que puedan haber sido convenidas entre importantes interlocutores comerciales con una gran capacidad de negociación.

⁷ Este programa ha sido aplicado de manera conjunta con las autoridades fitosanitarias de los EE.UU., y ha consistido en llevar a cabo las inspecciones fitosanitarias requeridas localmente para determinar la existencia o no de plagas, enfermedades u otro agente patógenos en los envíos de origen vegetal, para garantizar el cumplimiento de los requisitos fitosanitarios del país de destino al cual se dirige el embarque o envío, de acuerdo a las obligaciones que establece el comercio internacional.

⁸ Diario Libre. 2005. Pasarán a Agricultura Comité Fitosanitario. Disponible en: <http://www.diariolibre.com/noticias/pasarn-a-agricultura-comit-fitosanitario-CYDL60150>

⁹ Se entienden como un conjunto de disposiciones establecidas en los Tratados de Libre Comercio (TLC) que determinan los criterios que debe reunir un producto para ser considerado originario de un país. El origen da la “nacionalidad” del producto. Es importante porque la eliminación de aranceles sólo aplica a los productos originarios de los países que forman parte del tratado. Cada país establece sus propios criterios para considerar “originario” al producto de un país.

¹⁰ Salcedo Llibre, H (2012)

¹¹ Vere en: <http://www.sice.oas.org/trade/cafta/CAFTADR/anexo4-1.pdf>

- c) Cuando la regla de origen sea aplicable a un grupo de partidas o subpartidas, el cambio puede ocurrir dentro de una única partida, subpartidas o entre partidas de un mismo grupo; y
- d) La referencia de peso en las reglas para mercancías de los capítulos 1 al 24, significa de peso seco a menos que se especifique lo contrario en el Sistema Armonizado.

En el marco del CAFTA-DR, se diferencian las reglas de origen suplementarias y transitorias entre República Dominicana y Estados Unidos, y las reglas de origen especiales entre República Dominicana y Centroamérica. Las primeras son suplementarias porque aplican en adición a las reglas de origen provistas en el Anexo 4.1 sobre Reglas de Origen Específicas. Las transitorias se aplican en lugar de las Reglas de Origen Específicas. Algunas aplican solo los dos primeros años del Tratado. Por su parte, las transitorias solo aplican entre República Dominicana y Centroamérica. Se encuentran en el Apéndice 3.3.6, son de aplicación bilateral y deben ser cumplidas para obtener el tratamiento arancelario bilateral establecido en el Anexo 3.3.6¹².

1.2.3 Sobre la administración e implementación de lo negociado para bienes agrícolas

Dentro del tratado CAFTA-DR, existen tópicos relacionados al tratamiento de los bienes agrícolas, que incluyen temas como el acceso al mercado, las salvaguardias, entre otros. A continuación se explicarán en detalle estas características:

1.2.4 Acceso al mercado

Con la entrada en vigor del CAFTA-DR, los países firmantes poseen productos de origen agropecuarios que fueron liberalizados de aranceles de manera automática; sin embargo existen productos considerados como sensibles, que fueron incluidos en una lista que podrán ingresar con preferencias arancelarias, mientras se desgravan paulatinamente hasta alcanzar un 0% de arancel. Existen productos que mantienen excepciones de hasta 20 años, dando apertura en cantidades ilimitadas, con cero aranceles, en el 2025. Las listas que contemplan estos productos para cada país, se encuentran en el Anexo III del Tratado¹³.

Los productos que pueden ingresar bajo preferencia arancelaria, lo hacen bajo un mecanismo denominado contingente arancelario, que es un volumen definido de importación con arancel y cantidad definida¹⁴, y cuyos aspectos administrativos en el CAFTA-DR están contenidos en el capítulo 3 sobre acceso de mercancías al mercado, Sección F, Artículo 3.13 y sus literales.

La negociación de los contingentes arancelarios de importación para los productos más sensibles constituyó uno de los instrumentos más importantes para el sector agropecuario dominicano en el marco de este Tratado. En este contexto, los contingentes arancelarios de importación se constituyen en una importante herramienta para que los Gobiernos logran garantizar, durante algunos años (período de transición), la protección arancelaria que antes de las negociaciones tenían ciertos productos, abriendo al mismo tiempo una ventana a la competencia (nivel de acceso mínimo al mercado), mediante la fijación de contingentes arancelarios de productos con aranceles preferenciales.

¹² Ministerio de Industria y Comercio de la República Dominicana (2009)

¹³ Ver en: <http://www.mic.gob.do/media/1842/DR-CAFTA%20Cap%C3%ADtulo%2003.%20Anexo%203.3.%20Listas%20de%20Rep%C3%ABlica%20Dominicana.pdf>

¹⁴ En la República Dominicana, los contingentes arancelarios están regidos por el Decreto 705-10, el cual otorga a la Comisión para las Importaciones Agropecuarias la administración de los mismos.

Si bien es cierto que la República Dominicana tenía alguna experiencia en materia de contingentes arancelarios en el marco de la rectificación técnica¹⁵ de la OMC bajo un proceso de solicitud y asignación distinto al utilizado en el marco del CAFTA-DR, es hasta la entrada en vigencia de este último Tratado cuando realmente la exigencia se torna mayor, debido a que la cantidad de productos sujetos a esta herramienta comercial justificaron el desarrollo y modernización continua de un cuerpo de normas encaminadas a lograr un sistema eficiente y transparente para la presentación de solicitudes, asignación, distribución y aplicación de los mismos.

1.2.5. Salvaguardia agrícola especial¹⁶

El Tratado, en su Artículo 3.15, contempla el uso de salvaguardias agrícolas, como una medida de defensa de carácter temporal para los productores de los países firmantes, que faculta a las autoridades de aduanas a aplicar aranceles mayores a los que se encuentran en el programa de desgravación arancelaria del CAFTA-DR. Esta medida consiste en la aplicación de un derecho de importación adicional sobre una mercancía agrícola cuya importación en un año calendario exceda su nivel de activación previsto en la lista del Anexo 3.15 de cada país. Las medidas de salvaguardia agrícola solamente pueden ser mantenidas hasta el final del año calendario en el cual son aplicadas. Dichas medidas no podrán ser aplicadas o mantenidas sobre mercancías sujetas a tratamiento libre de aranceles.

En adición a los niveles de activación de las medidas de salvaguardia agrícola, las Listas de cada país al Anexo 3.15 establecen el derecho de importación adicional al cual quedará sujeta la mercancía. Sobre el particular, el Artículo 3.15 establece que la suma de cualquier derecho de importación adicional y de cualquier otro derecho aduanero sobre dicha mercancía no deberá exceder el menor de: (a) la tasa arancelaria de NMF aplicada en el momento en que se adopte la medida; o (b) la tasa arancelaria aplicada de NMF en efecto el día inmediatamente anterior a la fecha de entrada en vigor del Tratado. Adicionalmente, el Tratado establece que las medidas de salvaguardia agrícola no podrán incrementar el arancel dentro de contingente para una mercancía sujeta a un contingente arancelario.

Ninguna Parte podrá aplicar una medida de salvaguardia agrícola y, al mismo tiempo, aplicar o mantener una medida de salvaguardia de conformidad con el capítulo ocho (Defensa Comercial) del Tratado; o una medida de conformidad con el Artículo XIX del GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC con respecto a la misma mercancía. De conformidad al Tratado, los países partes acordaron establecer una Comisión de Revisión Agrícola en el año 14 de implementación del Tratado, después de la fecha de entrada en vigor para revisar la implementación y operación del Tratado en lo relacionado con el comercio de mercancías agrícolas. La Comisión de Revisión Agrícola deberá evaluar los efectos del proceso de liberalización comercial bajo el Tratado, la operación del Artículo 3.15 sobre Medidas de Salvaguardias Agrícolas y la posible extensión de dichas medidas de salvaguardia agrícola.

Mercancías sujetas a Medidas de Salvaguardia Agrícola. Las medidas de salvaguardia agrícola son de aplicación bilateral. La República Dominicana acordó este mecanismo con tres países: Estados Unidos, Costa Rica y Nicaragua.

A la fecha, la República Dominicana no ha aplicado este mecanismo, si bien en diferentes ocasiones, diferentes sectores han requerido se revise para verificar la posibilidad o no de su aplicación en un período determinado.

¹⁵ Ha consistido en la modificación de la Lista XXIII de compromisos de la República Dominicana, anexa al Protocolo de Marrakech, en la cual la partida arancelaria correspondiente a los productos agropecuarios de la lista se le aplicará un arancel base y un contingente establecido o cantidad a importar, diferente al negociado bajo las disposiciones del GATT '94.

¹⁶ Es la medida de aplicar un impuesto o arancel de importación adicional sobre una mercancía agrícola, cuyo volumen de importación en un año calendario ha sido tan grande que rebasa la tolerancia en el mercado de cada país. Sólo se admiten para productos agrícolas muy sensibles, y sólo se pueden mantener hasta el final del año calendario en el cual se aplican y sólo se pueden imponer sobre bienes no liberalizados que todavía mantienen aranceles o restricciones.

1.2.6. Subvenciones¹⁷ a las exportaciones agrícolas

EL CAFTA-DR, en el artículo 3.14 del Tratado, establece la eliminación multilateral de los subsidios a las exportaciones para las mercancías agrícolas. Los países acordaron no usar subsidios a la exportación dirigidos a otro país miembro, excepto para competir con subsidios a la exportación de terceros países, es decir, países no miembros del Tratado.

En agosto del 2014, se presenta un caso con esta consonancia entre Costa Rica y El Salvador. Costa Rica hizo la solicitud en el marco del grupo arbitral del Tratado, para tratar un caso relacionado a la condición de originario y régimen especial, específicamente en lo referente a "competencia leal" (cap. 1.2 del CAFTA-DR), ante la posibilidad de la existencia de subvenciones, por parte de El Salvador. Por otro lado, en la misma discusión, se preguntaban si para neutralizar los efectos de las subvenciones se pudiera aplicar la supresión del tratamiento arancelario acordado en el Tratado¹⁸.

1.2.7. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) son todas aquellas leyes, reglamentos, prescripciones y procedimientos, establecidos por un determinado país para proteger la vida de las personas, animales y plantas, ante cualquier contaminante u organismo patógeno.

El Acuerdo sobre la Aplicación de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF) que se refiere a la aplicación de reglamentaciones en materia de inocuidad de los alimentos y control sanitario de los animales y los vegetales, establece reglas básicas para la normativa sobre estas tres esferas; el mismo forma parte del Acuerdo por el que se estableció la Organización Mundial del Comercio (OMC). Dado que estas medidas pueden ser fácilmente utilizadas para la restricción del comercio, el Acuerdo evita el uso de las mismas con fines proteccionistas, estableciendo normas claras con respecto a su aplicación.

1.2.8 Compromisos adquiridos y cumplidos para la entrada en vigencia CAFTA-DR, por parte del sector agrícola

Para la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana – Estados Unidos – Centroamérica, el sector agropecuario dominicano se dispuso cumplir con la mayor cantidad de los compromisos estipulados en este Tratado para este sector. Desde la elaboración de documentos, leyes y reglamentos que fueron elaborados, revisados y modificados durante el proceso de implementación del CAFTA-DR, considerados fundamentales para la entrada en vigencia de este Tratado, hasta la creación de instancias relacionadas a la efectiva implementación del mismo. A continuación, se destacan las acciones más importantes realizadas para dichos fines.

A) En materia de Implementación y Administración del Tratado, para el Sector Agropecuario, se trabajó en la elaboración de los documentos y las acciones siguientes:

- **Resolución 54-05 que crea la Oficina de Tratados Comerciales Agrícolas del Ministerio de Agricultura**, como una forma de fortalecer y promover la capacidad del sector agropecuario de presentar y negociar iniciativas favorables para el país en los procesos de Negociaciones Comerciales Bilaterales, Regionales y Multilaterales, con las capacidades como instancia para administrar y aplicar de manera eficiente y efectiva los compromisos derivados de los tratados comerciales suscritos y por

¹⁷ A nivel de la OMC, se entiende una subvención como aquella medida que incluye tres elementos básicos en su implementación: i) una contribución financiera, ii) de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un Miembro y iii) que otorgue un beneficio.

¹⁸CAFTA-DR/ARB/2014/CR-ES/11. Costa Rica - El Salvador: Tratamiento a Bienes Originarios de Costa Rica. Preguntas para las partes participantes/Mandato Arbitral. 29 de agosto 2014.

suscribir por la República Dominicana. Esta iniciativa se ha considerado como una experiencia relevante para el país.

- **Reglamento 534-06 para la Administración de los Contingentes Arancelarios del CAFTA-DR**, atendiendo a lo establecido en el Artículo 3.13 del CAFTA-DR, donde se describen los requerimientos para la Administración e Implementación de los Contingentes Arancelarios, de conformidad con lo descrito en los Apéndices de las Notas Generales de la Lista de la República Dominicana del Anexo 3.3 del Tratado. Hoy día su administración se implementa mediante el Decreto 705-10.
- **Reglamento 535-06 para la Aplicación del Mecanismo de Salvaguardia Agrícola en el CAFTA-DR**. Este Reglamento de fecha 15 de noviembre del 2006, regula la aplicación de las medidas de salvaguardia agrícola en el Tratado. El Art. 1 señala que las medidas de salvaguardia tendrán la forma de un arancel de importación adicional, y que las mismas serán aplicables a las importaciones de los bienes agrícolas de los Estados Unidos, según la definición del Artículo 7, siempre y cuando la cantidad de las importaciones del bien durante el año calendario, exceda el nivel de activación del mismo, según lo establecido en la Lista de la República Dominicana del Anexo 3.15 del CAFTA-DR.
- **Resolución 24-06 que establece que el Certificado de No Objeción Fitozoosanitario**, es un requisito imprescindible para la importación de rubros agropecuarios al territorio dominicano. Esta resolución establece en su Art. 5 que la Comisión de Importaciones Agropecuarias deberá emitir Licencias de Importación de acuerdo con los requisitos establecidos en el Artículo III de esta Resolución, para importaciones bajo los contingentes agropecuarios del CAFTA-DR, y el Artículo IV de la presente Resolución para las importaciones bajo contingentes agropecuarios de la OMC (los ocho productos de la Rectificación Técnica). Asimismo, señala que la Comisión de Importaciones Agropecuarias no deberá otorgar o negar licencias de importación basada en preocupaciones sanitarios o fitosanitarias, requerimientos de compras domésticas o criterios discrecionales.
- **Adhesión de la República Dominicana al Convenio UPOV, mediante la Resolución No. 438-06**, la cual ratifica el Convenio para la Protección de las Obtenciones Vegetales del 2 de diciembre de 1961, revisado en Ginebra el 10 de noviembre de 1972, el 23 de octubre de 1978 y el 19 de marzo de 1991. La ratificación de este Convenio por el país fue imprescindible para la entrada en vigencia del CAFTA-DR. De igual forma, se elaboró y promulgó la **Ley 450-06 sobre Protección de los Derechos de Obtentor de Variedades Vegetales**, de fecha seis (06) de diciembre del año dos mil seis (2006).
- Conclusión de los trabajos de Revisión del Reglamento de la Ley 311-68.
- Publicación de todos los documentos relacionados con el sector agropecuario en la Página Web del Ministerio de Agricultura.
- Enlace automático entre el Ministerio de Agricultura y la Dirección General de Aduanas, para la administración e implementación de las medidas de salvaguardias agrícolas.

B) En materia Sanitaria y Fitosanitaria, Higiene e Inocuidad de los Alimentos:

- **Mediante el Decreto 515-05 de fecha 20 de septiembre del 2005, se modificó el Decreto 58-03 del 23 de enero del 2003 de fecha 23 de enero del 2003, que creó el Comité Nacional para la Aplicación de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y Obstáculos Técnicos al Comercio**, como una forma de responder en una forma más práctica, ágil y simple a la necesidad de adoptar estrategias y acciones rápidas que estén de acuerdo a las exigencias de la dinámica del proceso comercial de animales, plantas, productos y subproductos agropecuarios. Con esta modificación

se tomaba en cuenta los nuevos retos asumidos por el país con la firma el 5 de agosto del 2004 del CAFTA-DR.

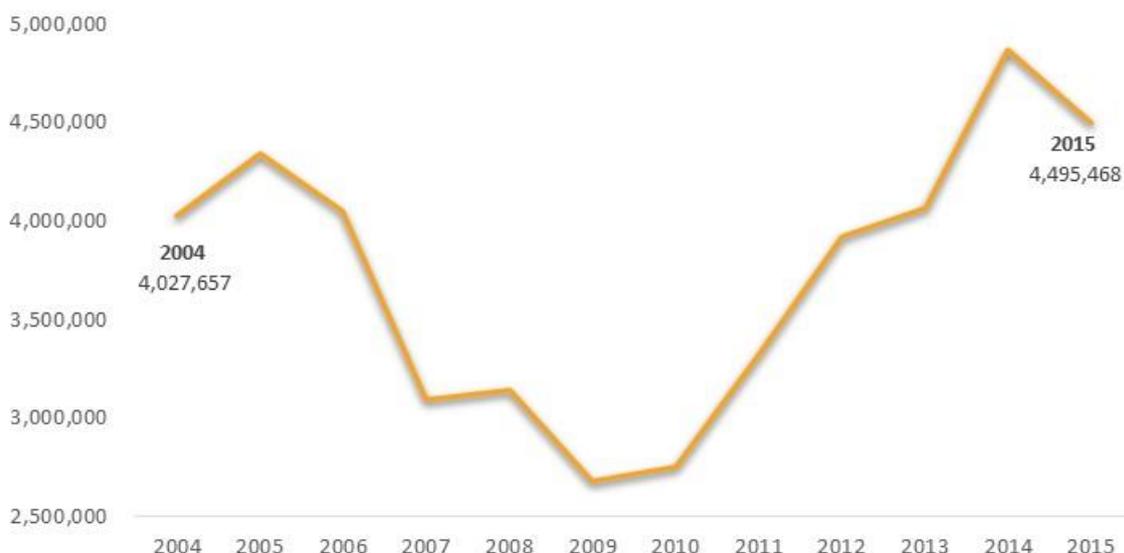
- **Resolución 021/2006 (bis) mediante la cual se establece en su Art. 1 que el Ministerio de Agricultura reconoce el sistema de inspección del Servicio de Inocuidad e Inspección de Alimentos (Food Safety Inspection Service –FSIS) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, a efectos de la importación al territorio nacional de productos y subproductos de la especie bovina, porcina y avícola como equivalente al sistema de inspección de la República Dominicana para estos productos.**

II Parte: El comercio agrícola entre República Dominicana y Estados Unidos

2.1 Comercio general

Durante el período 2004-2015, la República Dominicana exportó hacia los Estados Unidos un promedio de US\$3,732,636,000 en bienes, para una tasa de crecimiento promedio anual de 1.3%. Ver Gráfico 2.

Gráfico 2. REPÚBLICA DOMINICANA: Exportaciones totales en miles de dólares, según años, 2004-2015



Fuente: Elaborado por los autores con datos de Trademap.

Con base en el Gráfico 2, se observa cómo a partir del CAFTA-DR, las exportaciones dominicanas hacia los Estados Unidos han superado los niveles previos al Acuerdo. Para el período 2008-2015, la tasa de crecimiento promedio fue igual a un 8.1%. Es importante señalar, que los Estados Unidos, junto con Haití, es el principal socio comercial de la República Dominicana.

Las exportaciones dominicanas hacia los Estados Unidos están concentradas en grandes rubros de productos, entre los que se encuentra los de zonas francas, como son los textiles, equipos médicos y científicos; y los tradicionales, como es el caso del tabaco. Además de ser el mayor exportador de cigarrillos, hierro-níquel y caña de azúcar hacia los Estados Unidos.

Los principales capítulos exportados por la República Dominicana, para el período 2004-2015, son los siguientes:

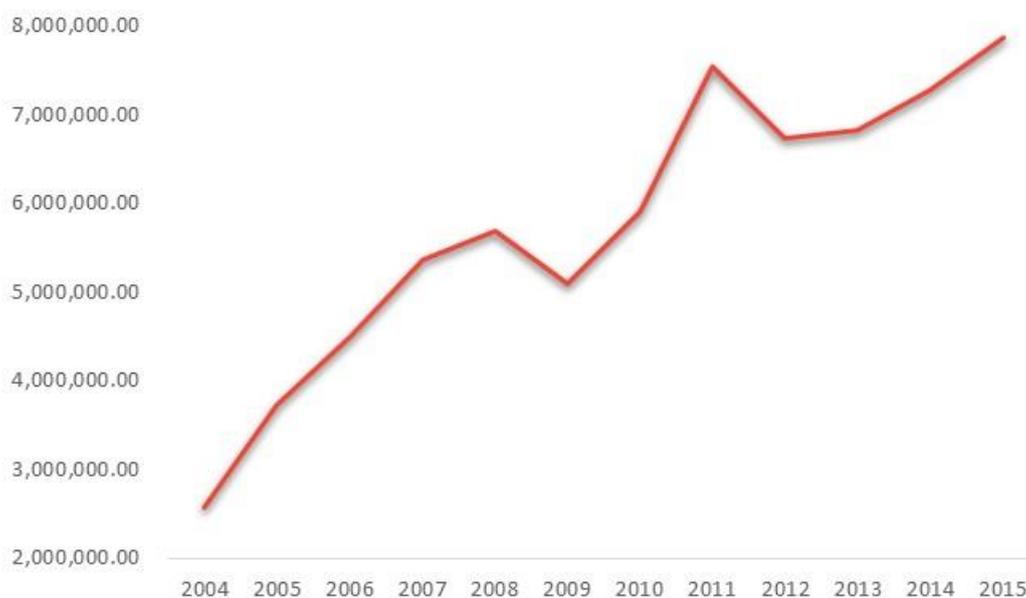
Tabla 3. REPÚBLICA DOMINICANA: Principales capítulos de exportación en miles de dólares según período, 2004-2015

Código	Descripción	Promedio exportado	Participación %
		2004-2015	
'90	Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía medida,	579,590.8	15.5%
'24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	461,350.5	12.4%
'62	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	480,348.6	12.9%
'85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación	536,107.7	14.4%
'71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares	396,182.0	10.6%

Fuente: Elaborado por los autores con datos de Trademap.

En lo que respecta a las importaciones, al igual que las exportaciones, Estados Unidos es el principal socio que sule a la República Dominicana, con una cuota superior al 35%. Para el periodo 2004-2015, las importaciones promedio del país fueron de US\$5,760,045,750 con una tasa de crecimiento promedio de un 8.2%. Ver Gráfico 3.

Gráfico 3. REPÚBLICA DOMINICANA: Importaciones totales en miles de dólares, según años, 2004-2015



Fuente: Elaborado por los autores con datos de Trademap

Los principales capítulos exportados por la República Dominicana, para el período 2004-2015, son los siguientes:

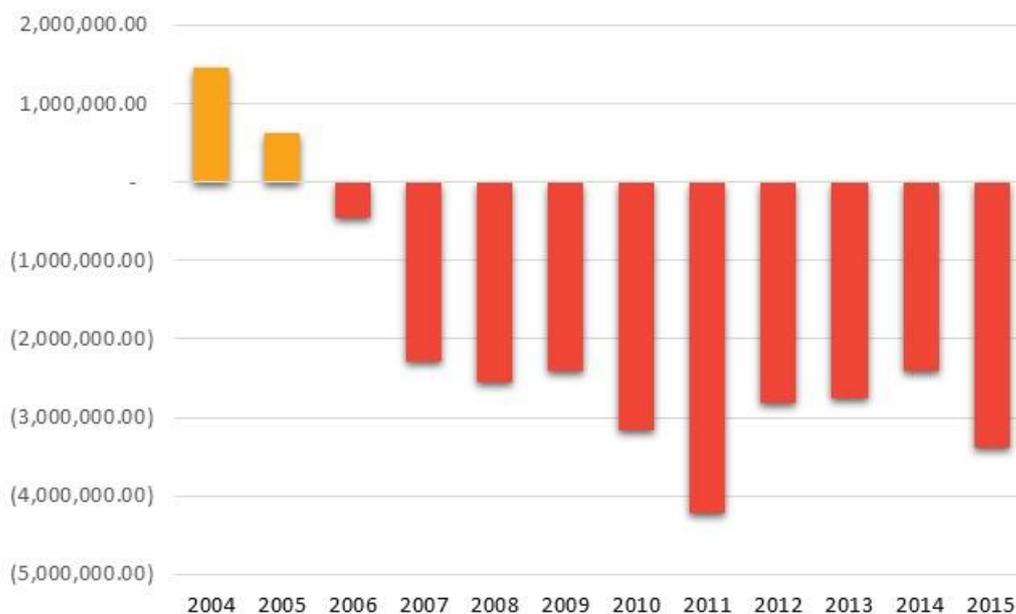
Tabla 4. REPÚBLICA DOMINICANA: Principales capítulos de importación en miles de dólares, según período, 2004-2015

Código	Descripción	Promedio importado	Participación %
		2004-2015	
'27	Combustibles minerales, aceites minerales y prod.de su destilación	729,573.7	12.7%
'85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación	527,558.8	9.2%
'39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	482,210.5	8.4%
'84	Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.	416,276.6	7.2%
'87	Vehículosautomóviles,tractores,ciclos,demásvehículos.terrestres,sus partes	349,362.0	6.1%

Fuente: Elaborado por los autores con datos de Trademap.

Como resultado de los flujos de comercio expuestos previamente, el saldo comercial con los Estados Unidos es deficitario. Solo se registró un superávit comercial para los años 2004 y 2005, fruto de la crisis financiera que enfrentó el país, donde el tipo de cambio aumentó considerablemente, propiciando así el aumento de las exportaciones y disminuyendo las importaciones. Para el año 2015, el saldo comercial fue igual a US\$3,376,485,000. Ver Gráfico 4.

Gráfico 4. REPÚBLICA DOMINICANA: Balanza comercial con los Estados Unidos en miles de dólares, según años, 2004-2015



Fuente: Elaborado por los autores con datos de Trademap.

Tras la entrada del CAFTA-DR, el déficit comercial con los Estados Unidos, no ha mejorado, sino que todo lo contrario, se agudizado. Por lo que es importante destacar que el CAFTA-DR no es suficiente en sí mismo para solucionar esta condición, dado que este acuerdo sólo garantiza el acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos, nuevas condiciones de negocios favorables y el establecimiento de reglas claras de comercio.

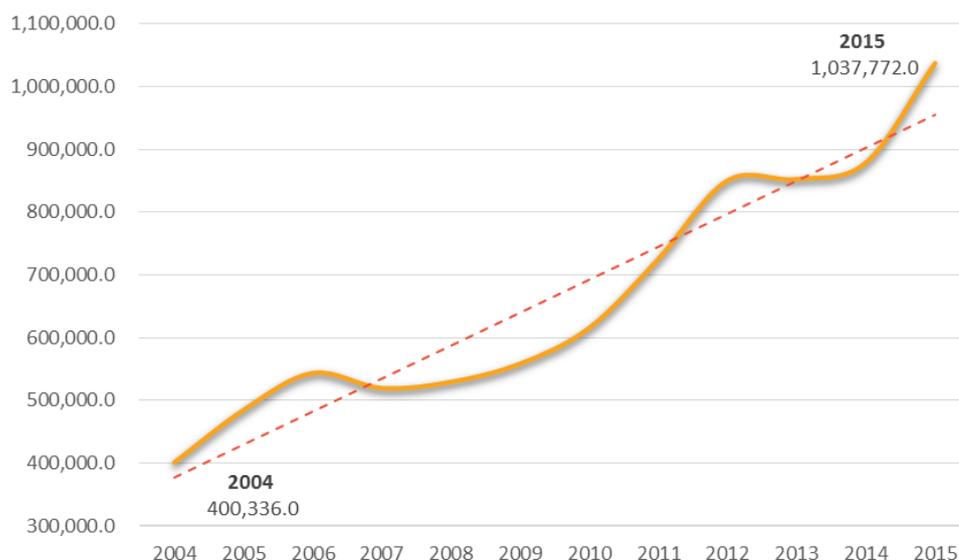
2.2 Comercio agropecuario

Durante el período 2004-2015, la República Dominicana exportó en promedio hacia Estados Unidos un total de U\$666,222,400 en bienes agrícolas¹⁹, que representaron una participación de un 18.1% con respecto al promedio de todos los bienes exportados hacia ese país durante el mismo período. La participación de las exportaciones agropecuarias ha aumentado considerablemente durante el período 2004-2015, pasando en un 9.9% en el año 2004 a un 23.1% para el año 2015.

La tasa de crecimiento promedio anual durante el período 2004-2015 de los bienes agropecuarios fue igual a un 7.3%. Una tasa de crecimiento que puede ser considerada como dinámica, dado que fue superior a la tasa de crecimiento de todas las exportaciones nacionales hacia el mercado de los Estados Unidos (1.3%). Ver Gráfico 5.

¹⁹ Se consideran bienes agropecuarios a los bienes incluidos en los capítulos del 1 al 24 del sistema armonizado.

Gráfico 5. REPÚBLICA DOMINICANA: Exportaciones agropecuarias¹ en miles de dólares, según años, 2004-2015



Fuente: Elaborado por los autores con datos de Trademap. Nota: ¹Capítulos del 1 al 24 del Sistema Armonizado.

Los mayores productos agropecuarios de exportación de República Dominicana a Estados Unidos, en base al promedio exportado del período 2004-2015, son los siguientes:

Tabla 5. REPÚBLICA DOMINICANA: Principales productos agropecuarios de exportación en miles de dólares, según período, 2004-2015

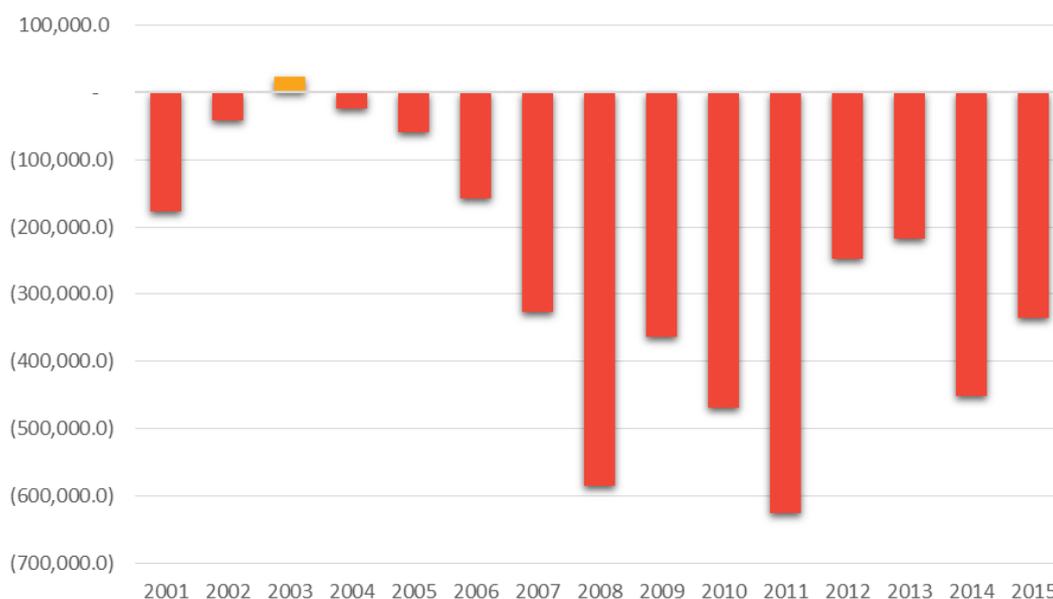
Código	Descripción	Promedio exportado	Participación %
		2004-2015	
'240210	cigarros o puros	309,044.7	46.4%
'170111	Azúcar de caña en bruto sin aromatizar ni colorear, en estado sólido.	56,647.2	8.5%
'180100	cacao en grano	50,365.8	7.6%
'170113	Azúcar de caña mencionado en la Nota 2 de subpartida de este Capítulo	24,639.5	3.7%
'220300	cerveza de malta	18,719.5	2.8%
'240120	tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado	14,078.4	2.1%
'210690	las demás preparaciones alimenticias	13,906.2	2.1%
'080440	paltas (aguacates)	13,713.8	2.1%
'070960	pimientos del genero capsicum o del genero pimenta	10,326.2	1.5%
'210390	las demás preparaciones para salsas y salas preparadas.	8,408.9	1.3%

Fuente: Elaborado por los autores con datos de Trademap.

Con base en la Tabla 5, es necesario resaltar la importancia que poseen los *productos tradiciones de exportación* (azúcar, café, tabaco y cacao) en las exportaciones agropecuarias. Aunque sólo entre los 10 principales aparece tabaco, azúcar y cacao, sólo estos productos representan el 68.3% del promedio exportado durante el período 2004-2015.

En lo que corresponde a la balanza comercial, la República Dominicana mantiene una balanza comercial agropecuaria deficitaria con los Estados Unidos, oscilando entre US\$ 23,312,000 (2004) y US\$625,083,000 (2011). Solo en el año 2003 la balanza comercial no fue deficitaria, fruto de la crisis financiera nacional por la que atravesaba el país. Ver Gráfico 6.

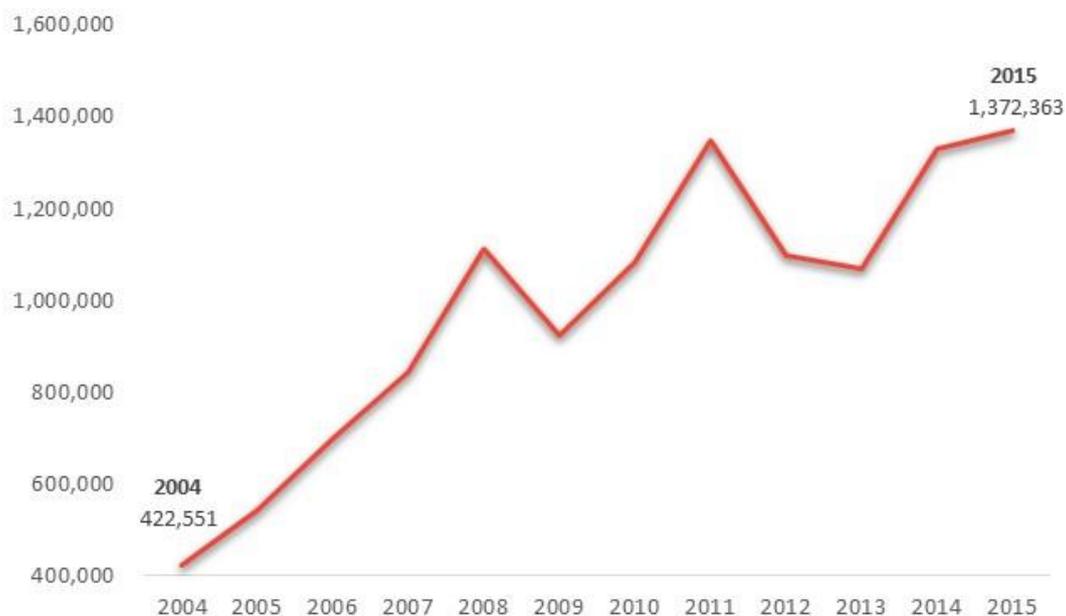
Gráfico 6. REPÚBLICA DOMINICANA: Balanza comercial con los Estados Unidos en miles de dólares, según años, 2004-2015



Fuente: Elaborado por los autores con datos de Trademap.

En lo que respecta a las importaciones, la República Dominicana importó durante el período 2004-2015, un promedio de U\$880,611,000 de bienes agropecuarios, para un crecimiento promedio anual de 9.4% y participación de un 17.3% con respecto al total de bienes importados en el mismo período. A pesar de la implementación del CAFTA-DR, el crecimiento promedio de las importaciones después de la entrada en vigencia no he tenido el dinamismo esperado, dado que solo ha registro un crecimiento de 3.6% para el período 2008-2015. Ver Gráfico 7.

Gráfico 7. REPÚBLICA DOMINICANA: Importaciones agropecuarias en miles de dólares, según años, 2004-2015



Fuente: Trademap.

Entre los principales productos que la República Dominicana importa desde los Estados Unidos, se encuentran:

Tabla 6. REPÚBLICA DOMINICANA: Principales productos de importación en miles de dólares, según periodo, 2004-2015

Código	Descripción	Promedio importado	Participación %
		2004-2015	
'100590	<i>los demás maíces</i>	141,684.0	14.3%
'120810	<i>harina de habas de soja.</i>	100,133.2	10.1%
'100110	<i>trigo duro</i>	69,367.0	7.0%
'240110	<i>tabaco sin desvenar o desnervar</i>	52,906.1	5.4%
'150710	<i>aceite de soja en bruto, incluso desgomado.</i>	49,072.5	5.0%

Fuente: Elaborado por los autores con datos de Trademap.

2.3 Oportunidades comerciales

El CAFTA-DR trae consigo muchas oportunidades comerciales para ambos países, principalmente en el comercio complementario, por la estructura de producción de ambos países; donde la República Dominicana importa materias primas para las zonas francas, bienes acabados de consumo y exporta bienes terminados bajo el régimen especial de zonas francas y bienes agropecuarios. Y dado que los Estados Unidos es el principal socio comercial del país, las oportunidades de seguir generando beneficios económicos entre ambos países por los flujos comerciales, se hace más fuerte con la entrada en vigencia del tratado y sus beneficios.

Haciendo uso de métodos más técnicos con el objetivo de evaluar el mercado potencial que existe entre ambos países, se procedió a calcular el *Índice de Ventaja Comparativa Revelada* (IVCR) a las exportaciones de la República Dominicana y los Estados Unidos (a 4 dígitos) y el *Índice de Intensidad Importadora* (III) a las importaciones dominicanas y estadounidenses (a 4 dígitos). Con esta metodología es posible captar la competitividad relativa observada, dado que el IVCR y el III se basan en los flujos de comercio existentes.

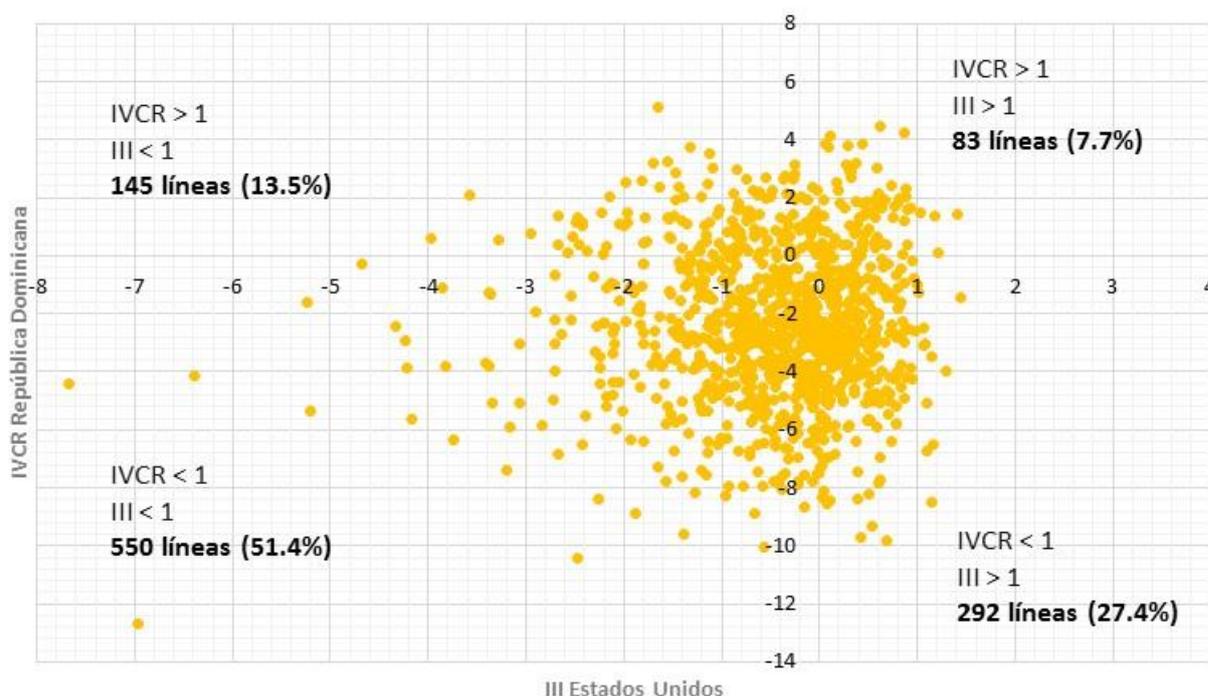
Para la aplicación de estos indicadores, se utilizó el promedio exportado e importado para el periodo post implementación del acuerdo, es decir, el periodo 2008-2015.

A continuación, y con el uso de los indicadores expuestos previamente, planteamos una posible solución a dos respuestas: ¿Qué puede exportar la República Dominicana a los Estados Unidos? y ¿Qué los Estados Unidos puede exportar a la República Dominicana?

2.3.1 ¿Qué puede exportar la República Dominicana a los Estados Unidos?

De las 1,070 líneas arancelarias para las cuales la República Dominicana registró flujos comerciales para el periodo 2008-2015, solo 228 registraron un IVCR > 1, sin embargo, para estas 228 líneas arancelarias, Estados Unidos solo registró vocación importadora con el mundo para 83 de ellas. Ver Gráfico 8.

Gráfico 8. REPÚBLICA DOMINICANA: Índice de Ventaja Comparativa (IVCR) de la República Dominicana e Índice de Intensidad Importadora (III) de los Estados Unidos.¹



Fuente: Elaborado por los autores con datos de Trademap. **Nota:** ¹Los resultados de los indicadores fueron escalados para poder resumir gráficamente la información. En este caso un IVCR y III superior o igual a uno (1) es equivalente a 0 en el gráfico.

De estas 83 líneas arancelarias, 23 de ellas pertenecen a bienes agropecuarios, equivalente a un 27.7%, lo que resalta el potencial para fines de exportación del sector.

A continuación, se resume las 5 principales líneas arancelarias con el IVCR más alto:

Tabla 7. REPÚBLICA DOMINICANA: Las 5 líneas arancelarias con el IVCR más alto.

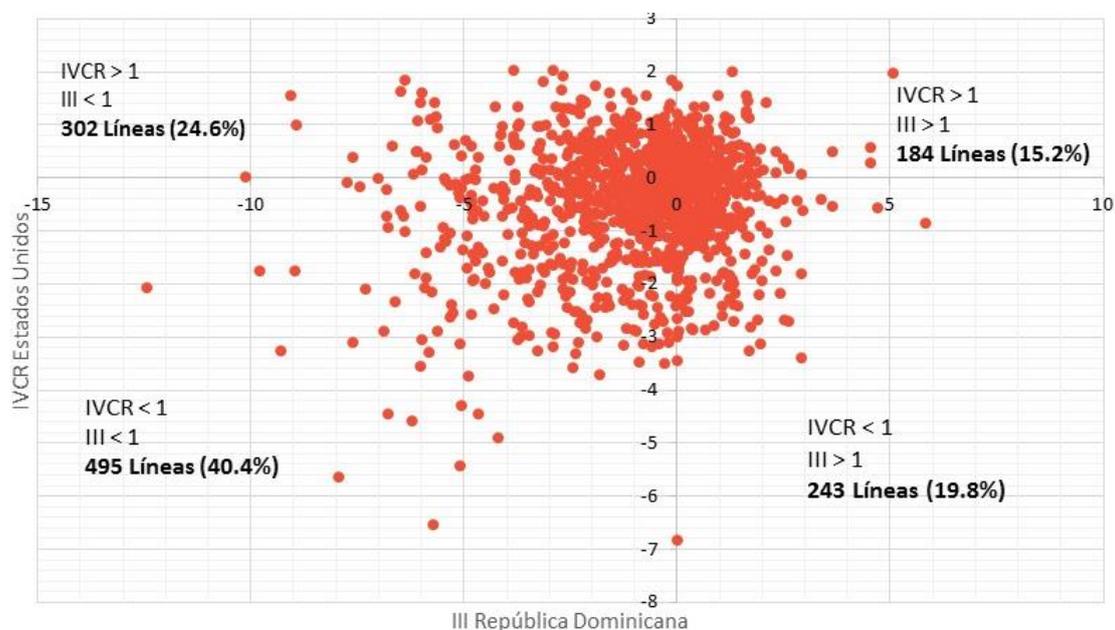
Código	Descripción	Flujo comercial promedio 2008-2015 (en US\$1,000)		IVCR	III
		Exportado por RD	Importado por EEUU		
'6207	Camisetas de todo tipo, calzones, calzoncillos, camisones, pijamas, al	53,204.8	366,656.8	88.6	1.9
'6405	Los demás calzados.	155,631.5	1,404,896.6	69.0	2.4
'6310	Tropos; cordeles, cuerdas y cordajes, de materia textil, en desperdicios	15,592.3	90,720.8	63.4	1.1
'1801	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.	172,727.1	1,241,232.9	47.8	1.1
'1903	Tapioca y sus sucedáneos preparados con fécula, en copos, grumos, gran	1,334.8	14,793.6	46.3	1.6

Fuente: Elaborado por los autores con datos de Trademap.

2.3.2 ¿Qué puede exportar los Estados Unidos a la República Dominicana?

De las 1,224 líneas arancelarias para las cuales Estados Unidos registró flujos comerciales para el periodo 2008-2015, 486 líneas registraron un IVCR igual o superior a 1, de las cuales solo 184 líneas registraron para la República Dominicana vocación importadora con el mundo.

Gráfico 9. ESTADOS UNIDOS: Índice de Ventaja Comparativa (IVCR) de los Estados Unidos e Índice de Intensidad Importadora (III) de República Dominicana.¹



Fuente: Elaborado por los autores con datos de Trademap. **Nota:** ¹Los resultados de los indicadores fueron escalados para poder resumir gráficamente la información. En este caso un IVCR y III superior o igual a uno (1) es equivalente a 0 en el gráfico.

De estas 184 líneas, 66 de ellas pertenecen a bienes agropecuarios, equivalente a un 35.8%. Esto se traduce a que los Estados Unidos posee, en términos relativos, un comercio agropecuario potencial mayor que la República Dominicana.

A continuación, se resume las 5 principales líneas arancelarias con el IVCR más alto:

Tabla 8. ESTADOS UNIDOS: Las 5 líneas arancelarias con el IVCR más alto.

Código	Descripción	Flujo comercial promedio 2008-2015 (en US\$1,000)		IVCR	III
		Exportado por EEUU	Importado por RD		
'9301	Armas de guerra, excepto los revólveres, pistolas y armas blancas.	363,956.4	2,104.1	7.4	3.6
'1208	Harina de semillas o de frutos oleaginosos, excepto la harina de mosta	887,221.1	119,957.3	7.3	157.4
'4406	Traviesas (durmientes) de madera para vías férreas o similares.	119,220.1	790.6	4.7	2.6
'3602	Explosivos preparados, excepto las pólvoras.	285,061.0	4,297.8	4.7	5.1
'1502	Grasa de animales de las especies bovina, ovina o caprina, excepto las	554,394.6	7,386.4	4.2	5.2

Fuente: Elaborado por los autores con datos de Trademap.

III PARTE: Administración del CAFTA-DR y la Promoción de las exportaciones

3.1. Aspectos generales de la administración del acuerdo comercial con Estados Unidos

En lo administrativo, el CAFTA-DR es dirigido por la Comisión de Libre Comercio, organismo integrado por representantes de nivel ministerial de las siete partes en el Tratado. La Comisión es responsable de supervisar la ejecución del Tratado y la resolución de los conflictos que surjan en relación con su interpretación y aplicación. A la fecha, esta Comisión se ha reunido en tres ocasiones, siendo la más reciente en el primer trimestre de 2015 en la República Dominicana.

La implementación efectiva del Tratado es fundamental para lograr que las economías de los países Partes sean más competitivas y puedan crear nuevas oportunidades para las empresas, agricultores, ganaderos, trabajadores y consumidores de cada uno.

3.1.1. Comités y Grupos Técnicos del CAFTA-DR

La Comisión de Libre Comercio está a su vez conformada por Comités y Grupos Técnicos miembro del CAFTA-DR, tales como el Comité de Agricultura y el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF), el Comité de Creación de Capacidades Relacionadas al Comercio, entre otros.

Dichos comités son esenciales en el aseguramiento de que las partes interesadas se beneficien de las oportunidades creadas por el Tratado. Por ejemplo, dentro de los temas tratados en el Comité de Agricultura está el seguimiento a la administración eficaz de los contingentes arancelarios; y se reconoce lo previsto en el Artículo 3.17 del Tratado en cuanto al comercio de carne de pollo. En lo relativo a la labor del Comité de MSF, se ha mantenido e la importancia del fortalecimiento de la base científica de los sistemas sanitarios y fitosanitarios, incluyendo los procedimientos de inspección nacionales basados en las normas internacionales.

En lo referente al Comité para la Creación de Capacidades Relacionadas con el Comercio, se analizan aquellos proyectos ejecutados y otros en curso, tales como los sistemas de información de mercados agrícolas, la facilitación del comercio, la modernización de aduanas, control de fronteras, la agricultura y MSF, y el cumplimiento y promoción de las normas y reglamentos ambientales bajo las disposiciones del Capítulo 19. El fin de estos grupos de trabajo es continuar fortaleciendo las capacidades comerciales de los sectores público y privado de la región.

También están el Consejo de Medio Ambiente y el Consejo de Asuntos Laborales, los cuales enfatizan que la política comercial promueva a su vez, en el primero la gestión ambiental y la labor conjunta para la mejora de la protección ambiental y el fomento del desarrollo sostenible; y en el segundo Consejo, el fortalecimiento de las capacidades en materia laboral y el seguimiento a los compromisos establecidos para la aplicación del Capítulo 16 del CAFTA-DR, y la relevancia de la colaboración entre los países para la efectiva implementación del Tratado.

La más reciente reunión (tercera desde la entrada en vigencia y la implementación del Tratado por parte de todos los países) del Comité de Libre Comercio fue realizada en la República Dominicana, fue celebrada en marzo 2015. Los temas tratados estuvieron relacionados con: *i*) impacto económico y comercial del CAFTA-DR, indicando los productos de exportación más dinámicos de la región, las importaciones, la balanza comercial y los flujos de inversión extranjera directa procedente de los Estados Unidos, hacia la República Dominicana y Centroamérica; *ii*) resultados de los trabajos de los comités de comercio de bienes, agricultura, medidas sanitarias y fitosanitarias, consejo de asuntos ambientales,

consejo de asuntos laborales, y el comité para la creación de capacidades relacionadas con el comercio; **iii)** cambios a las reglas de origen del CAFTA-DR para reflejar la actualización del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías de 2012; y **iv)** el estatus del proceso de negociación de distintos Acuerdos Comerciales fuera del CAFTA-DR. Entre los más relevantes mencionamos el Acuerdo sobre Facilitación de Comercio de la OMC, Alianza del Pacífico, Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversiones, y el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica.

Dicha reunión estuvo precedida por la reunión del Comité de Agricultura del Tratado en septiembre del 2014, también en la República Dominicana, en la que se trataron temas como: **i)** el apoyo para cumplir con la Ley de Modernización de Seguridad Alimentaria de los Estados Unidos; **ii)** armonización de normas; **iii)** cumplimiento de MSF, entre estos los temas relacionados a la Ley de Modernización de la Inocuidad en los puertos de entrada, los cambios en los procedimientos de inspección en los productos agrícolas y programas de asistencia técnica de Estados en MSF; **iv)** sistemas de información de mercado para la agricultura; **v)** las reglas de proceso de origen, facilitación al comercio, y acuerdos con terceras partes.

3.2. Promoción de las Exportaciones

Las exportaciones son un elemento central para el crecimiento y desarrollo sostenido a mediano y largo plazos de los países, y representa la posibilidad de crear oportunidades comerciales que complementen la actividad del mercado local, crear fuentes de empleos, generar mayores ingresos, diversificar la economía, posibilitar el crecimiento financiero y el surgimiento de empresas mucho más tecnificadas. El marco legal que sustenta esta premisa en el país está conformado por: la Ley No. 137, del 21 de mayo de 1971, que creó el Centro Dominicano de Promoción de Exportaciones (CEDOPEX) y el decreto No. 109- 97, del 27 de febrero de 1997, que creó la Oficina para la Promoción de la Inversión Extranjera de la República Dominicana (OPI-RD), posteriormente derogadas por la Ley 98-03 que creó el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), y el decreto No. 178-09, del 10 de marzo de 2009, que creó la Mesa Presidencial de Fomento a las Exportaciones. Y más recientemente, la promulgación de la Ley No.126-15 que transformó el Banco Nacional de Fomento de la Vivienda y la Producción (BNV) en el Banco Nacional de las Exportaciones (BANDEX), con el fin de mejorar las oportunidades de competitividad de las empresas exportadoras del país y brindar la posibilidad de insertar en el mercado exportador a aquellas empresas que aún no cumplen el proceso legal, financiero y operativo.

De manera más integral, la promoción de las exportaciones recibe un apoyo trascendental a través de la Ley 1-12 sobre Estrategia Nacional de Desarrollo 2030 (END), la cual se plantea como uno de sus objetivos generales el impulso del desarrollo exportador, fundamentado en una inserción competitiva de los productos y servicios nacionales en el mercado global. Dentro de las disposiciones de la END para este tema, está el implementar medidas que permitan a las pequeñas y medianas empresas exportar sus productos, propiciar el incremento de las exportaciones de productos de alto valor agregado, apoyar el desarrollo de una cultura de calidad e innovación en la producción manufacturera nacional, entre otras medidas.

La política oficial de promover las exportaciones nacionales de un país sirve para dos cosas. Una es, la tarea de persuadir a las empresas locales a que puedan exportar. La otra, permitir que el gobierno pueda ofrecer determinados servicios a los exportadores, para apoyar así los sistemas de comercialización (Martí, 2008)²⁰.

²⁰ Martí Gutiérrez, Adolfo (2008). *La promoción de las exportaciones: ¿Cómo promover el destino de las exportaciones?* Disponible en: <http://hoy.com.do/la-promocion-de-las-exportacionescomo-promover-el-destino-de-las-exportaciones/>

En ese orden, el trabajo que desarrolla el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), como institución encargada de coordinar y trazar las políticas en torno a este objetivo nacional, y a esta razón de ser responsable de promover la oferta exportable del país hacia los mercados internacionales, facilita la asistencia necesaria para el desarrollo y permanencia de las exportaciones de productos dominicanos²¹. Está a cargo de la aplicación de la Ley 84-99, de fomento a las exportaciones en el país.

Según datos recientes presentados por el CEI-RD, a la fecha han sido capacitados unos 6,000 técnicos y productores, lo cual ha incidido en estar mejor preparados y/u orientados para producir y exportar atendiendo a las normas, las condiciones del mercado estadounidense y de otros países, las disposiciones del comercio, entre otras. En el caso de las exportaciones dominicanas a los Estados Unidos, los resultados de estas capacitaciones por parte del CEI-RD, además del acompañamiento e implementación de otras medidas de instituciones como el Ministerio de Agricultura, ha permitido una reducción de 69.59% en los rechazos a los productos dominicanos exportados a los mercados internacionales, en el periodo 2012-2015.

Parte de las alianzas y promociones estratégicas para aumentar las exportaciones dominicanas hacia el mercado estadounidense está sustentadas en un acuerdo de colaboración entre el CEI-RD y la National Supermarket Association (NSA) en los Estados Unidos, firmado en el 2013²². De igual forma, la realización de estudios de mercados (ej.: Agrofora); el impulso y participación en eventos para promover los productos dominicanos (ej.: RD-Exporta, Agroalimentaria, entre otros); entre otros, son parte de los esfuerzos locales para llevar los productos dominicanos al mercado estadounidense y a otros mercados por igual.

IV PARTE: Principales limitaciones para el mayor aprovechamiento comercial agrícola general

La entrada en vigencia del CAFTA-DR genera oportunidades importantes en términos de comercio y generación de riquezas para la República Dominicana y los Estados Unidos, pero de igual forma representa retos importantes para la República Dominicana para el adecuado aprovechamiento del mismo. Estos retos, sin duda, representan limitaciones importantes, no solo para el aprovechamiento agrícola en general sino para todas las exportaciones nacionales.

Para la República Dominicana, hemos resumido las limitaciones en dos ejes centrales, que son: 1) el eje de competitividad y 2) el eje institucional.

En lo que respecta al **eje de competitividad**, la República Dominicana debe hacer grandes esfuerzos en mejorar sus niveles de exportaciones a los Estados Unidos, tanto en términos de cantidad y calidad, para así aprovechar las ventajas del acuerdo. Haciendo uso de la plataforma *Doing Business* (Haciendo Negocios) del Banco Mundial, con datos actualizados del año 2016, se analiza y se compara varios indicadores claves para el comercio en los cuales la República Dominicana debe hacer énfasis en mejorar.

Con base en la Tabla 9, que contiene indicadores claves para el desempeño de las exportaciones, es posible concluir que la República Dominicana posee una posición privilegiada al consolidado de América Latina y el Caribe para aprovechar el comercio transfronterizo. No obstante, al hacer la comparación con los países más desarrollados del mundo agrupados en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el país se encuentra muy distante la realidad del consolidado de estos países. Es importante señalar que el resultado consolidado de estos países (OCDE) representan las

²¹ Ver en: <http://cei-rd.gob.do/es/exportacion/>

²² Ver en: <https://www.latintrends.com/gobierno-dominicano-firma-acuerdo-para-incrementar-exportaciones-hacia-eeuu/>

mejores prácticas en términos logísticos de exportación, por lo que tomando en cuenta que la República Dominicana posee un TLC con los Estados Unidos, debe hacer énfasis en mejorar estos procedimientos para aprovechar las oportunidades comerciales que le brinda el CAFTA-DR.

Tabla 9. REPÚBLICA DOMINICANA: Resultados Doing Business para el comercio transfronterizo, según año, 2016

Indicador	Variable	Resultados		
		República Dominicana	América Latina y el Caribe	OCDE
Tiempo para exportar	Cumplimiento fronterizo (Horas)	16	86	15
Costo para exportar	Cumplimiento fronterizo (US\$)	488	493	160
Tiempo para exportar	Cumplimiento documental (Horas)	10	68	5
Costo para exportar	Cumplimiento documental (US\$)	15	134	36

Fuente: *Doing Business, Banco Mundial*

En el ámbito agrícola, existen dos limitaciones importantes en términos de competitividad y ventaja comparativa para aprovechar adecuadamente el CAFTA-DR. Estas dos limitaciones dentro de este eje son:

1. Falta de apoyo, fomento y financiamiento a la producción agropecuaria y agroindustrial del país²³; y
2. Manejo inadecuado de las buenas prácticas de producción agropecuarias y agroindustriales que permitan al país cumplir con las exigencias técnicas, fitozoosanitarias, inocuidad y buenas prácticas que exige el mercado de los Estados Unidos.

Por tanto, las mejoras en la capacidad para que los productos dominicanos sean competitivos en mercados como el estadounidense, en el contexto del CAFTA-DR, debe poner especial a lo anteriormente detallado como limitantes, y trazar las políticas nacionales de lugar para enfrentar estos retos, aún posibles de enfrentar y vencer.

V Parte: El caso de la cadena de yuca en República Dominicana.

En el siguiente apartado se analiza en resumen los principales aspectos de la cadena valor de la yuca en la República Dominicana, desglosando la estructura y dinámica productiva de la yuca, la posición de la yuca dominicana en el mundo, su dinámica comercial con el mundo y los Estados Unidos, así como también las principales limitaciones comerciales para aprovechar las ventajas del CAFTA-DR para las exportaciones de este producto en específico.

5.1. Descripción de la cadena

5.1.1 La importancia económica y social de la yuca

La yuca (*Manihot esculenta*) es reconocida mundialmente reconocida como una fuente de alta importancia alimenticia y económica, principalmente en las economías rurales de África, Suramérica, Centroamérica y el Caribe²⁴. La Fundación de Desarrollo Agropecuario(1997),

²³ Esto abarca el facilitar y estimular la adopción de tecnologías más avanzadas, productivas y/o eficientes, que influya positivamente en los niveles de rendimiento y de reducción de costos unitarios de producción. De igual forma, incluye el facilitar la asociatividad, la inteligencia comercial y los procesos de comercialización agropecuaria.

²⁴ AMERICA ECONOMIA (2013). FAO revela la importancia nutricional y comercial de la yuca. Disponible en: <http://www.americaeconomia.com/multimedia/audio/fao-revela-la-importancia-nutricional-y-comercial-de-la-yuca>

describe la yuca como la cuarta fuente mundial de calorías en la alimentación mundial, mientras que el IICA (2008) resalta la importancia de este cultivo para la seguridad alimentaria de países como la República Dominicana.

En la República Dominicana, la yuca posee una alta importancia económica y social, por sus aportes a la seguridad alimentaria del país, su impacto positivo en las economías rurales en ámbitos como el empleo, el crecimiento agrícola y agroindustrial, el acceso al producto por parte de la población, entre otros factores de importancia. A continuación, se describen, brevemente, algunos de los elementos económicos y sociales a los cuales el cultivo de la yuca afecta positivamente.

Composición Nutricional. La yuca posee el nivel más alto de calorías en comparación con otros tubérculos y raíces, como son las papas, batatas, ñame y yautía (Fundación de Desarrollo Agropecuario, 1997). Por cada 100 gramos, la yuca posee 160 kcal (ver Tabla 10).

Tabla 10. YUCA: Composición nutricional por 100 gramos

Nutrientes	Unidad	Valor
Agua	g	59.68
Energía	kcal	160
Energía	kJ	667
Proteínas	g	1.36
Grasas	g	0.28
Carbohidratos	g	38

Fuente: *United States Department of Agriculture.*

Participación en el Producto Interno Bruto Agrícola (PIBA). Para el período 2002-2006, la producción de yuca en el país representó en promedio un 2.14% sobre el PIBA²⁵, lo que equivale a RD\$ 891,000,000. Esta es la participación más alta de todos cultivos que componen la categoría de Raíces, Bulbos y Tubérculos del PIBA.

Empleo. Según el IICA (2008), en el país existen alrededor de 15,000 productores de yuca, que generan en su conjunto unos 180,000 empleos directos e indirectos. De igual forma, en la agroindustria, específicamente en la producción de casabe, se emplean alrededor de unas 5,325 personas.

Agricultura familiar y/o de subsistencia. Según la Fundación de Desarrollo Agropecuario (1997), la producción de yuca se produce proviene, en su mayoría, de áreas pequeñas (de 15.9 a 32 tareas), lo que se deduce que este cultivo posee una alta participación de la agricultura familiar para su crecimiento. Esto se debe a que el cultivo puede ser considerado como seguro y rentable, ya que se produce en casi todo el territorio nacional y requiere un bajo nivel de tecnología para su producción. Esto a su vez es acompañado por bajos niveles en sus costos de producción.

Precios al consumidor. Una de las razones por las cuales el consumo nacional de yuca es tan importante y elevado en el país, es su fácil acceso al consumo por sus bajos niveles de precio al consumidor. La yuca es el segundo producto más barato en comparación a los demás productos que conforman la oferta de raíces y tubérculos del país, solo superando superficialmente por la batata. Además es hasta un 80% más barata que otras fuentes alimenticias altas en carbohidratos, como es el caso del arroz²⁶.

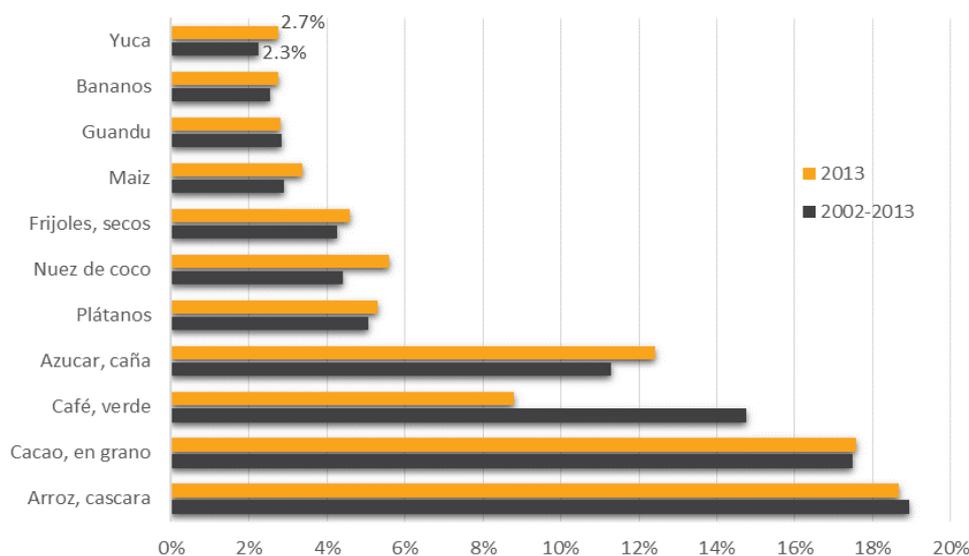
²⁵A partir del año 2007, las estadísticas oficiales del Ministerio de Agricultura no desagregan por cultivos la categoría de Raíces, Bulbos y Tubérculos, razón por la cual solo se asume el período 2002-2006 para el análisis.

²⁶Análisis elaborado a partir del precio promedio mensual al consumidor de los productos en cuestión con datos del Ministerio de Agricultura.

Otro factor importante de los precios es la estacionalidad. La yuca posee una estacionalidad no tan marcada, oscilando entre un -14.6% y 11.35% de su promedio mensual, lo permite a la población adquirir el producto con precios relativamente estables durante todo el año.

Superficie cosechada. Con base en el factor tierra y haciendo uso de las áreas cosechadas, la yuca es el onceavo cultivo más importante del país. La yuca, para el período 2002-2013, representó el 2.3% de las tareas promedios cosechadas en el país para 37 cultivos²⁷ y para el año 2013, aumentó 0.4 puntos porcentuales con respecto a su participación en el período 2002-2013 (ver Gráfico 10). Otro elemento a destacar, es que la yuca es el único cultivo dentro de la categoría de raíces y tubérculos que posee una participación mayor al 1%.

Gráfico 10. CULTIVOS: áreas cosechadas de los principales cultivos



Fuente: FAOStat. *Nota: Promedio de tareas cosechadas para el período 2002-2013 fue igual a 13,309,858.2 tareas y para el año 2013 a 13,652,471.4 tareas.

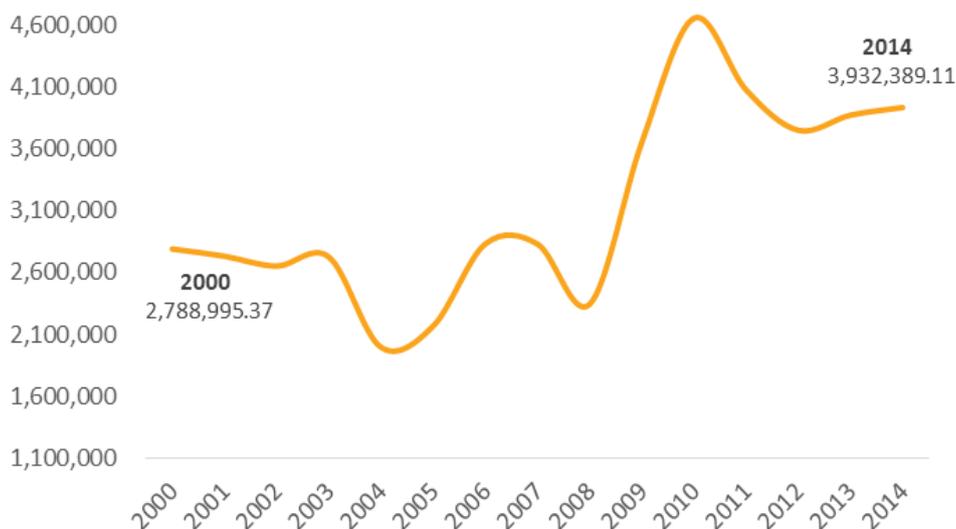
5.1.2. Estructura y dinámica productiva nacional de la yuca

Para el año 2014, la producción nacional de yuca ascendió a los 3,932,389.11 quintales, a raíz de un crecimiento promedio de la producción de un 4% anual durante el período 2000-2014. Durante el mismo período, la producción promedio fue igual a 3,132,821.84 quintales²⁸. Ver Gráfico 11.

²⁷ Arroz, cascara; Cacao, en grano; Café, verde; Azúcar, caña; Plátanos, Nuez de coco, Frijoles, secos; Maíz, Guandu, Bananos, Yuca, Papayas, Tabaco bruto, Piña tropical; Calabazas, zapayo, calabaza confitera; Aguacates, Naranjas; Mangos, mangostanes y guayabas; Chiles, pimientos picantes, pimientos (verdes); Limones y limas; Tomates, frescos; Batatas, boniatos, Yautía (cocoyam), Berenjenas, Nemes; Cebollas, secas, Manís (cacahuete) con cáscara; Toronja y pomelo; Papas, patatas; Zanahorias y nabos, Sorgo; Melones, otros (incl. cantaloupe); Pepinos, pepinillos; Lechuga y achicoria, Ajo; y Coles y otras crucíferas

²⁸ 22.046 quintales equivalen a una tonelada métrica.

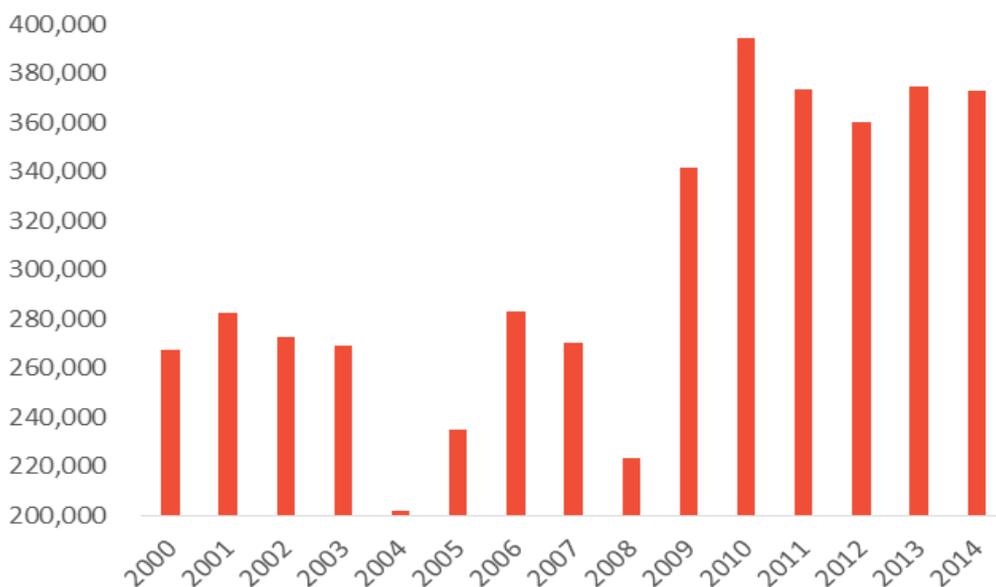
Gráfico 11. YUCA: producción en quintales, según años, 2000-2014



Fuente: Elaborado por los autores con datos de la FAOStat

Las áreas cosechadas mantuvieron un comportamiento similar al de la producción, con un crecimiento promedio anual de un 3.3% y un promedio en las áreas cosechadas de 301,314.54 tareas²⁹ para el período 2000-2014. Para el año 2014, las áreas cosechadas ascendieron a 372,727.80 tareas. Ver Gráfico 12.

Gráfico 12. YUCA: áreas cosechada en tareas, según años, 2000-2014

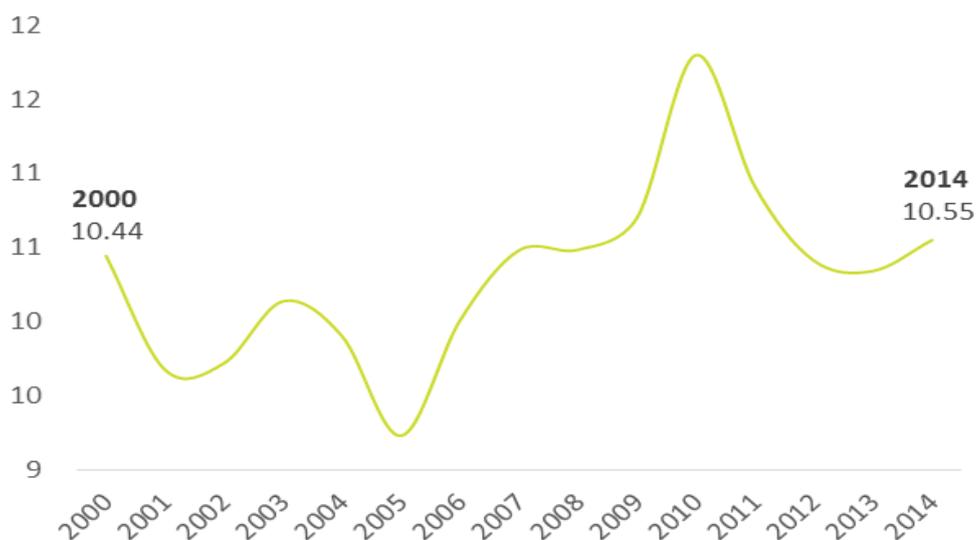


Fuente: Elaborado por los autores con datos de la FAOStat

Los rendimientos de producción de la yuca, para el período, 2000-2014, han sido relativamente estables, oscilando entre 9.2 y 11.8 quintales por tarea. El promedio para el período en cuestión es de 10.3 tarea por tarea. Ver Gráfico 13.

²⁹ 15.9 tareas equivalen a hectárea.

Gráfico 13. YUCA: rendimientos de producción en quintales por tarea, según años, 2000-2014



Fuente: Elaborado por los autores con datos de la FAOStat.

5.1.3. Características generales de la dinámica y estructura productiva

La estructura y dinámica productiva de la yuca en el país se caracteriza, a grandes rasgos, por los siguientes aspectos:

- **Variedad en la siembra.** En el país se posee una significativa variedad de yuca, que son producidas para distintos usos (consumo local, exportación e industrial) por sus características particulares. Entre las variedades más conocidas se encuentran: Verdecita, seis meses, machetazo, Americanita, Bilin, Sonera, Valenciana, Mocana, Negrita mocana y brujita. La valenciana o valencia, es la que se utilizada para fines de parafinado y de exportación.
- **Bajos costos de producción y alta dependencia de la mano de obra.** La yuca, en comparación con las demás raíces y tubérculos del país, posee los niveles de costos de producción más bajos por tarea (ver Tabla 11).

Tabla 11. RAÍCES Y TUBERCULOS: costos de producción en pesos dominicanos por tarea

Cultivo	Años		Promedio	Crecimiento Promedio anual (%)
	2002	2014		
Papa	5,786.3	26,184.2	16,216.3	12.0%
Yuca	966.8	4,871.7	3,055.4	12.3%
Yautía	1,995.0	9,106.0	5,562.1	11.3%
Ñame	2,751.2	9,418.5	6,510.5	8.8%
Jengibre	1,182.2	6,259.3	3,853.0	10.4%
Batata	945.9	5,243.9	3,482.4	12.3%

Fuente: Elaborado por los autores con datos del Ministerio de Agricultura.

En lo que respecta a la estructura de los costos, para el año 2014, la producción de yuca posee una alta participación de la mano de obra para llevar a cabo el proceso productivo. Como se muestra en la Tabla 12, la mano de obra posee una participación por encima del 50%, tanto en la producción por secano como por riego.

Tabla 12. YUCA: estructura de costos por tipo de producción, según año, 2014

Tipo de producción	Insumos	Preparación Terreno	Mano Obra	Semillero	Otros
Secano	18.3%	18.7%	52.1%	0.0%	10.9%
Riego	20.6%	19.2%	51.8%	0.0%	8.4%

Fuente: Elaborado por los autores con datos del Ministerio de Agricultura.

- **Producción concentrada en pocas extensiones territoriales.** La producción de yuca está concentrada en pequeños productores, que, poseen extensiones de tierra que oscilan entre 1 a 50 tareas (IICA 2008). Esto imposibilita la aplicación de economías de escala en la producción, por lo menos, de manera individual.

5.1.4 Consumo aparente

En la República Dominicana, el consumo aparente se ha mantenido relativamente estable durante el período 2002-2015, oscilando entre 2,642,162 quintales para el año 2002 a 3,509,105.5 quintales para el año 2015. Esta estabilidad relativa es asumiendo la variación significativa en los niveles de exportación del producto. Ver Tabla 13.

Tabla 13. YUCA: Consumo aparente nacional y per-cápita, según años, 2002-2015

Años	Producción	Importación	Exportación	Consumo estimado	Consumo per - cápita
	Quintales				Libras
2002	2,650,910.0		8,748.0	2,642,162.0	30.9
2003	2,725,205.0		14,784.0	2,710,421.0	31.1
2004	1,995,476.0		8,849.0	1,986,627.0	22.4
2005	2,166,401.0		5,595.3	2,160,805.7	23.9
2006	2,830,026.0		5,150.0	2,824,876.0	30.7
2007	2,831,928.0		2,758.0	2,829,170.0	30.2
2008	2,343,294.0		652.4	2,342,641.6	24.6
2009	3,652,756.0		2,346.0	3,650,410.0	37.7
2010	4,517,677.0		3,168.0	4,514,509.0	47.8
2011	4,073,937.0		1,898.0	4,072,039.0	42.6
2012	3,747,889.0		6,867.5	3,741,021.5	38.7
2013	3,870,693.0		4,913.8	3,865,779.2	39.5
2014	3,932,393.0		14,291.2	3,918,101.8	39.5
2015	3,514,296.0		5,190.5	3,509,105.5	35.0
Estadísticos					
Promedio	3,203,777.2		6,086.5	3,197,690.7	33.9
Desviación estándar	791,418.3		4,316.7	792,014.4	7.5

Fuente: Elaborado por los autores con datos del Ministerio de Agricultura.

En lo que respecta al consumo aparente per-cápita, los niveles de consumo han sido muchos estables que el estimado total, lo que explica que, a pesar del aumento poblacional, el consumo estimado por habitante no se ha visto afectado. Esto se debe principalmente al aumento en la producción del cultivo de yuca, dado que no se registran importaciones y por lo tanto todo el consumo nacional proviene de la producción local.

5.2. Contexto mundial: análisis comparativo con la realidad nacional

Según datos de la FAOStat, para el año 2014, la producción mundial de yuca fue igual a 270,293,801 toneladas métricas en un total de áreas cosechadas igual 24,221,971 hectáreas.

La producción de yuca está presente en cuatro de los cinco continentes habitados del planeta tierra, aunque de manera muy concentrada, como se muestra en la Tabla 14.

Tabla 14. YUCA: producción por continente, según años, 2000-2014

Continente	Años		Promedio	Total Mundo	
	2000	2014	2000-2014	2014	
				Área cosechada	Producción
África					
Área cosechada ¹	11,013,774	17,523,640	13,198,846		
Producción ²	95,409,742	146,824,969	120,709,673		
Rendimiento ³	8.66	8.38	9.15		
América					
Área cosechada	2,522,755	2,542,062	2,624,805		
Producción	31,086,806	32,844,935	33,241,790		
Rendimiento	12.3	12.92	12.664		
				24,221,971	270,293,801
Asia					
Área cosechada	3,404,538	4,134,373	3,758,679		
Producción	49,458,533	90,372,457	69,621,195		
Rendimiento	14.53	21.86	18.52		
Oceanía					
Área cosechada	16,554	21,896	20,293		
Producción	187,040	251,440	225,166		
Rendimiento	11.30	11.48	11.10		

Fuente: Elaborado por los autores con datos de la FAOStat. **Nota:** ¹En hectáreas, ²En toneladas métricas y ³Toneladas métricas por hectárea.

Con base en la Tabla expuesta previamente, el continente africano representa, en promedio, el 54% de la producción mundial, además de poseer los mayores niveles de rendimientos por hectárea cosechada. En ese mismo orden, le sigue el continente asiático, americano y Oceanía, respectivamente. El continente asiático, a pesar de ser el segundo productor mundial, posee niveles de rendimientos inferiores a los del continente americano.

Si se compara la producción mundial de yuca por países, la concentración es aún más significativa. Para el año 2014, el 72.4% de la producción mundial estuvo sustentada por solo 10 países, de los cuales solo uno (Nigeria) ocupa el 20% de la producción mundial. Ver Tabla 15.

Tabla 15. YUCA: principales países productores en toneladas métricas, según años, 2000-2014

Posición	País	Años		
		2000	2014	Promedio
1	Nigeria	32,010,000.0	54,831,600.0	41,823,956.0
2	Brasil	23,335,974.0	23,242,064.0	24,207,532.6
3	Tailandia	19,064,284.0	30,022,052.0	23,412,311.0
4	Indonesia	16,089,100.0	23,436,384.0	20,696,401.6
5	República Democrática del Congo	15,959,000.0	16,608,900.0	15,360,166.1
6	Ghana	8,106,800.0	16,524,000.0	11,639,508.9
7	Angola	4,433,026.0	7,638,880.0	9,677,782.4
8	India	6,014,100.0	8,139,430.0	7,544,102.0
9	Vietnam	1,986,300.0	10,209,882.0	7,319,453.3
10	Mozambique	5,361,974.0	5,114,750.0	5,874,655.3

Fuente: Elaborado por los autores con datos de la FAOStat.

En el continente americano, el principal productor es Brasil, que también es el segundo productor a nivel mundial. En el caso de la República Dominicana, el país ocupa la posición número 10 como principal productor del continente en base al promedio de producción 2000-2014. Ver Tabla 16.

Tabla 16. YUCA: principales países productores del continente americano, según promedio 2000-2014

País	Producción	Área cosechada	Rendimientos	Precios al productor
	TM	Ha	TM/Ha	US/TM ¹
Promedio 2000-2014				Promedio 2010-14
Brasil	24,207,532.6	1,740,298.0	13.91	133.16
Paraguay	3,514,907.0	227,994.7	15.42	76.41
Colombia	1,946,940.0	186,916.5	10.42	255.51
Perú	1,066,911.8	93,667.5	11.39	189.21
Venezuela (República Bolivariana de)	483,667.4	38,932.9	12.42	941.88
Cuba	481,407.1	81,129.1	5.93	-
Haití	410,772.3	106,936.1	3.84	-
Bolivia (Estado Plurinacional de)	314,629.5	33,437.7	9.41	212.06
Argentina	176,704.7	28,192.7	6.27	-
República Dominicana	142,103.9	18,950.6	7.50	319.6

Fuente: Elaborado por los autores con datos de la FAOStat. **Nota:**¹En dólares internacionales.

Con base en la tabla anterior, se evidencia la baja productividad promedio que posee la República Dominicana con respecto a los principales países productores de la región, como es el caso de Brasil y Paraguay, que poseen rendimientos de producción que casi duplican los rendimientos que posee la República Dominicana. De igual forma, el país posee los precios al productor más altos que los demás países, solo superado por Venezuela. Si asumimos esta variable precio como una variable que explique los niveles de costos, es posible concluir que el país posee costos de producción más altos que los principales países productores de la región.

5.2.1 Agroindustria

En la República Dominicana, el principal uso de la yuca para fines industriales es la elaboración de casabe. El casabe es un alimento que se elabora a partir de la yuca, el cual no contiene colesterol ni gluten, lo que convierte a este producto en un alimento saludable y con un gran valor potencial para fines comerciales.

Según datos del Ministerio de Agricultura, para el año 2015, en el país existían 52 empresas dedicadas a la producción de casabe y para el 2006, según estimaciones del IICA (2008), la producción de casabe era igual a 10,540,400 unidades para un valor en dólares estadounidenses de 3,969,720.

En el país, la industria del casabe es, en su gran mayoría, artesanal. Tanto en los procedimientos como en las maquinarias utilizadas para su procesamiento. Según el IICA (2008), el 93% de la industria del casabe en el país tiene una infraestructura tradicional artesanal, donde un 75% de las industrias utilizan gas para la cocción de la yuca. Esta realidad aún sigue, prácticamente, en las mismas condiciones. Como parte del levantamiento de información del equipo de trabajo para esta consultoría, fue posible evidenciar que estas condiciones aún están presentes en la industria local e incluso, métodos artesanales como el uso de la quema de leña como combustible es aún debate vigente.

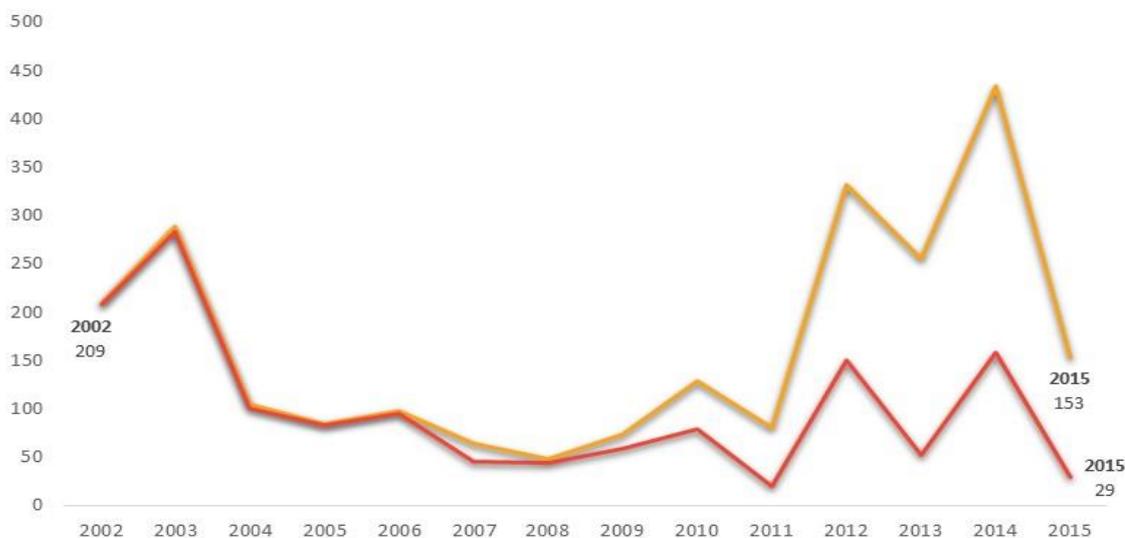
Como consecuencia de lo expuesto previamente, más el hecho de que gran parte de los equipos utilizados para la fabricación de yuca son de fabricación local y los problemas de financiamiento para impulsar el sector agroindustrial de la casa, el CAFTA-DR no representa una oportunidad importante en lo inmediato para la importación de maquinarias para la preparación del casabe, pero si a futuro.

5.3. El comercio de yuca con Estados Unidos

Las exportaciones de yuca³⁰ de la República Dominicana hacia el mundo, crecieron a un ritmo promedio de un 4.3% anual para el período 2002-2015, con un valor exportado de US\$153,000 para el año 2015. En términos relativos, para el período 2002-2015, las exportaciones promedias de yuca representaron apenas un 0.014% dentro de las exportaciones agropecuarias del país.

El principal destino de exportación de la yuca dominicana, es los Estados Unidos, donde se dirige el 73% de las exportaciones, registrando un crecimiento promedio para el período 2002-2015 de un 2.3% (Ver Gráfico 14). El resto de las exportaciones se distribuyen en países como las Antillas Holandesas, Bélgica, Países Bajos, etc. (Ver Gráfico 15).

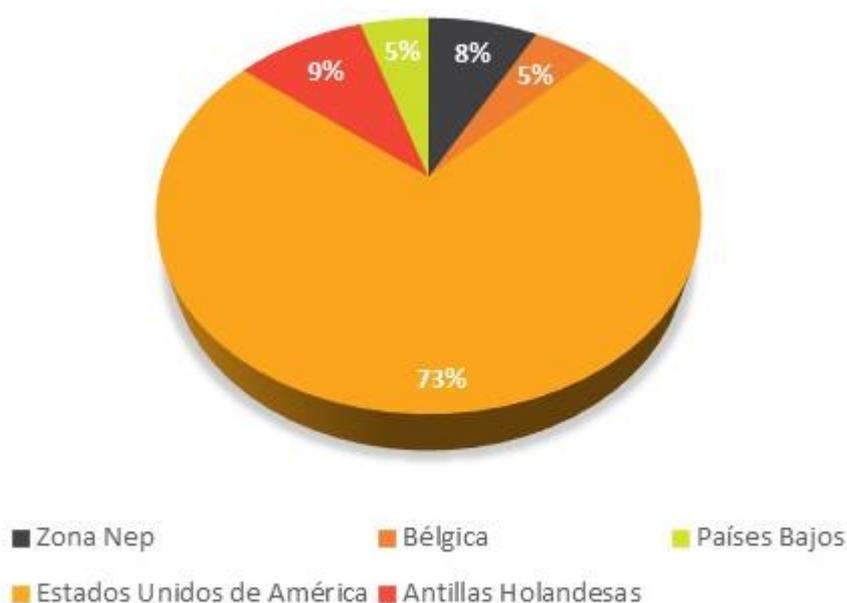
Gráfico 14. YUCA: exportaciones dominicanas hacia el mundo y los Estados Unidos en miles de dólares, según período, 2002-2015



Fuente: Elaborado por los autores con datos de Trademap.

³⁰ Código arancelario 0714.10

Gráfico 15. YUCA: destinos de las exportaciones de yuca de la República Dominicana, según período, 2002-2015



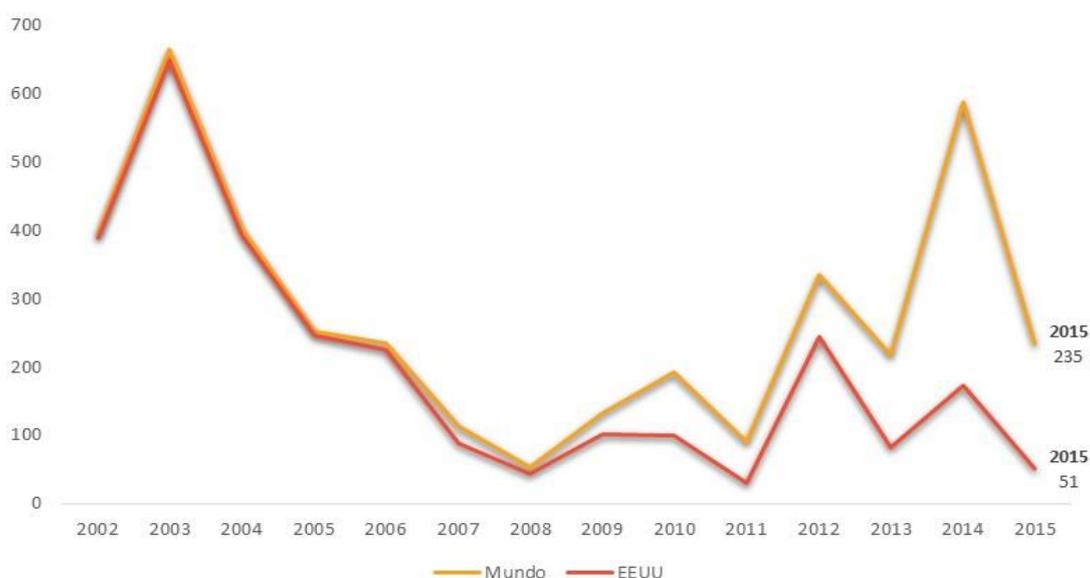
Fuente: Elaborado por los autores con datos de Trademap.

Con base en el gráfico expuesto previamente, se evidencia que a partir del año 2008, después de la aplicación del CAFTA-DR en el país, las exportaciones hacia el mundo se han recuperado y han alcanzado niveles superiores con respecto a los años previos³¹. Sin embargo, esto no se debe necesariamente al aumento de las exportaciones nacionales hacia los Estados Unidos a raíz de la aplicación del CAFTA-DR, sino más bien a una diversificación de destinos a partir del año 2008 para la yuca dominicana. De igual forma, es necesario resaltar que las exportaciones de yuca dominicana hacia los Estados Unidos se han recuperado luego de la aplicación del Acuerdo. Para el período 2002-2015, la tasa de crecimiento promedio anual fue de un -31.5%, sin embargo, para el período 2008-2015, fue de un 3.3%.

En términos de volumen, el crecimiento promedio anual para el período 2002-2015, fue igual -3% para el mundo y -14% anual para los Estados Unidos. Para el año 2015, se registraron exportaciones por volumen igual 235 toneladas métricas para el mundo y 51 toneladas métricas para los Estados Unidos. Ver Gráfico 16.

³¹La tasa de crecimiento promedio anual para el período 2002-2007 fue de un -26.8%, mientras la tasa de crecimiento promedio anual para el período 2008-2015, fue de un 24.3%.

Gráfico 16. YUCA: exportaciones dominicanas hacia el mundo y los Estados Unidos en toneladas métricas, según período, 2002-2015



Fuente: Elaborado por los autores con datos de Trademap.

5.3.1. Modelo de inserción al mercado de los Estados Unidos

A pesar de que el patrón de comercio de la yuca dominicana en los últimos años ha sido la diversificación de los destinos de exportación, en el mercado de Estados Unidos sigue siendo el mercado más importante y con ventajas relativas con respecto a otros destinos, por la existencia de un acuerdo de libre comercio.

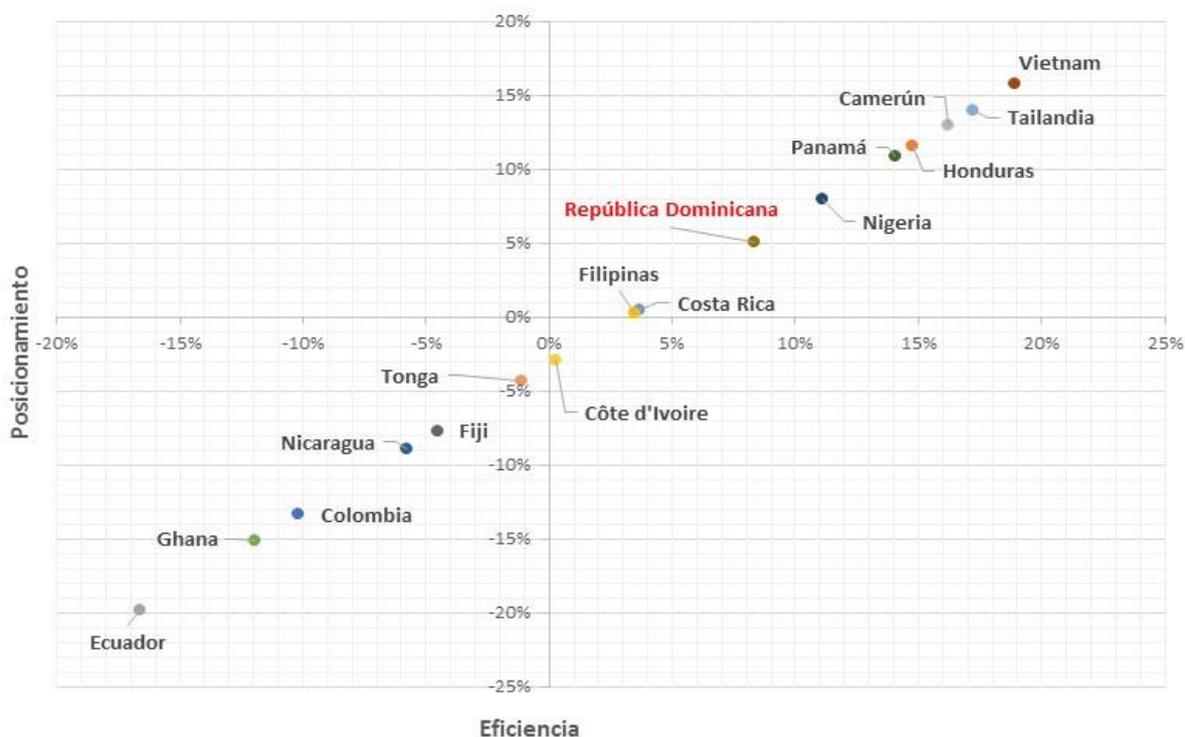
Con base en lo expuesto previamente, es importante determinar la adaptabilidad y competitividad relativa de la yuca en el mercado de los Estados Unidos, a partir de la aplicación del CAFTA-DR. Para lograr este objetivo se hace uso de la matriz de “Modo de Inserción a los Mercados Internacionales³²”, que toma en cuenta dos variables fundamentales: el posicionamiento de la yuca en el mercado de Estados Unidos y su eficiencia en dicho mercado. Además, para complementar el análisis, se hace una comparación del modelo de la República Dominicana con los demás países que exportan yuca a los Estados Unidos y así determinar nuestra posición con respecto a nuestros competidores³³.

Según la matriz de Modo de Inserción a los Mercados Internacionales, la República Dominicana ha tenido un modelo de inserción positiva al mercado de Estados Unidos (Ver Gráfico 17) por encima Filipinas e incluso de Costa Rica (principal exportador de yuca a los Estados Unidos).

³² Está compuesto por dos variables: el Posicionamiento (P), medido por la tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones de yuca y la Eficiencia (E), calculada como la tasa de crecimiento promedio anual de la participación de la misma con respecto a las importaciones mundiales de la yuca en el mercado de Estados Unidos. Dependiendo de los resultados obtenidos, es posible cuatro escenarios: Inserción positiva (P+ y E+), con oportunidades perdidas (P+ y E-), con vulnerabilidad (P- y E+) y de retirada (P- y E-).

³³ Los países seleccionados para el análisis son aquellos que presentan un flujo constante de comercio para el período 2008-2015.

Gráfico 17. ESTADOS UNIDOS: modelo de inserción a los mercados internacionales para las importaciones de yuca por países



Fuente: Elaborado por los autores con datos de Trademap.

La República Dominicana, a pesar de poseer una inserción positiva al mercado de los Estados Unidos post implementación del CAFTA-DR, aún se encuentra por debajo de competidores potenciales y de una gran capacidad de producción, como son Vietnam, Nigeria y Tailandia.

La República Dominicana produce casi tres veces la demanda de yuca del mercado de los Estados Unidos y recibe en promedio 10 centavos más por tonelada métrica que el consolidado de países que exportan a esa nación. Sin embargo, la República Dominicana exporta menos del 1% de su producción y posee un nivel poco constante de exportación, lo que puede afectar en el corto plazo su modelo de inserción en el mercado de los Estados Unidos.

5.4. Principales limitantes para el mayor aprovechamiento comercial de yuca con los Estados Unidos

Existen diversas razones por las cuales la República Dominicana no ha podido aprovechar, en su máximo potencial, las ventajas que le ofrece el mercado de los Estados Unidos para el producto de la yuca. Estas limitaciones son de diversos tipos, aunque pueden ser agrupadas en tres factores claves que son:

1. **Limitaciones culturales.** Relacionadas directamente con el poco conocimiento de las ventajas relativas y absolutas que ofrece el comercio internacional.
2. **Limitaciones institucionales.** Relacionadas con la intervención y relación las instituciones públicas y privadas en la cadena de valor de la yuca para fines de exportación.
3. **Limitaciones productivas.** Relacionadas por las limitantes productivas que no permiten obtener mejores ventajas comparativas para aprovechar el comercio internacional adecuadamente.

A continuación, y utilizando un esquema de causa y efecto, se exponen las principales limitantes detectadas:

Causas	Limitaciones	Efectos
<p><i>Mercado nacional amplio, rentable y estable a nivel de precios.</i></p> <p><i>Limitada cultura de exportación por parte de los productores.</i></p>	<p>Producción nacional sin orientación al mercado exterior.</p>	<p>Las importaciones estadounidenses promedios de yuca provenientes de República Dominicana, para el período 2004-2014, representaron apenas el 0.19% de la cantidad promedio importada.</p>
<p><i>Tecnologías de producción no adecuadas para producir altos volúmenes con calidad y bajo costo.</i></p> <p><i>Nivel inicial de organización de productores (cooperativas), que les impiden aplicar economías de escala, mayor acceso al crédito, compartir y aplicar experiencias exitosas de producción, manejo integrado y consolidado de plagas, etc.</i></p>	<p>Altos costes de producción en comparación con sus principales competidores en el mercado de EE.UU</p>	<p>El precio promedio de las importaciones estadounidenses de la yuca para el período 2004-2014 fue igual a 0.58 dólares por kilogramo, mientras para el mismo período, el precio promedio de las importaciones provenientes de la República Dominicana fue igual a 0.76 dólares por kilogramo³⁴.</p>
<p><i>El Estado, a través del Ministerio de Agricultura, no ha aportado los medios disponibles para ayudar a los productores en los temas de formación y coordinación de asociaciones de productores cooperativas.</i></p> <p><i>Baja iniciativa de los productores de yuca para organizarse, por los bajos niveles de información de los beneficios de una asociación.</i></p>	<p>Bajo nivel de organización empresarial y de producción por parte de los exportadores y productores de yuca.</p>	<p>Oferta exportable poco estable, tanto en cantidad como en calidad.</p> <p>Baja planificación de la producción para los mercados internos y externos.</p>
<p><i>Ausencia de un Plan de Empaque y Procesamiento de la yuca.</i></p> <p><i>Prácticas manufactureras ineficientes.</i></p>	<p>Proceso industrial pos cosecha (parafinado) encarece el producto para fines de exportación.</p>	<p>A pesar de los altos costes de producción de la yuca con respecto a sus principales competidores en el mercado de EE.UU, la acción para parafinar la yuca para fines de exportación, disminuye los márgenes de ganancia de los productores, lo que hace al mercado de EE.UU menos atractivo para oferta local.</p>
<p><i>Las políticas públicas agropecuarias están concentradas en productos</i></p>	<p>Limitada intervención institucional para mejorar y reorientar la producción de yuca.</p>	<p>La limitada ayuda estatal ha provocado una mayor concentración de la producción para fines de</p>

³⁴AGROFORSA (2005)

Causas	Limitaciones	Efectos
<p>que no necesariamente poseen potencial exportador, como el arroz por ejemplo.</p> <p>Políticas de crédito y extensión agrícola enfocadas en otros productos.</p>		<p>consumo interno y para la producción de casabe, lo que se traduce en un bajo nivel de exportación de yuca hacia los Estados Unidos.</p>
<p>Bajo nivel de intercambio de experiencias.</p> <p>Poco o ningún conocimiento del mercado estadounidense.</p>	<p>Limitada cultura de exportación por parte de los productores</p>	<p>Al desconocer las capacidades, procesos, costos, entre otros factores a tomar en cuenta para aprovechar el mercado estadounidense, los productores no se interesan por exportar.</p>
<p>Poca difusión de los estudios y análisis de mercado para aprovechar adecuadamente el mercado estadounidense.</p>	<p>Intervención insuficiente de las instituciones destinadas a la promoción y análisis del comercio exterior</p>	<p>Bajo nivel de exportación.</p> <p>Bajo aprovechamiento de las ventajas comerciales con los Estados Unidos.</p>

VI Parte: Experiencias relevantes para la mejora de la administración, implementación y aprovechamiento del CAFTA-DR en torno al comercio de la yuca

Como parte de los objetivos del presente trabajo, se procedió a la sistematización de experiencias relevantes en acceso a mercados, así como en administración e implementación del Tratado, que posteriormente fueron presentadas y compartidas a través de un seminario virtual entre los tres países contemplados en el proyecto, con el fin de conocer sobre el aprovechamiento del Tratado que mantienen con Estados Unidos antes, durante y a la fecha de su implementación, en aspectos relativos a la administración y al acceso al mercado estadounidense de los productos tratados en cada caso.

En el caso de la República Dominicana, a continuación, se presentan brevemente las experiencias que fueron destacadas en este trabajo.

6.1 Administración e Implementación del Tratado

6.1.1 Oficina de Tratados Comerciales Agrícolas (OTCA)³⁵, del Ministerio de Agricultura

Creada el 27 de octubre del año 2005 mediante la Resolución No. 54-2005 del Ministerio de Agricultura, parte de la necesidad de crear y adecuar las instituciones del sector agropecuario con las condiciones requeridas ante los retos y las oportunidades que representa la apertura comercial para el desarrollo económico del país, y en el entendido que el aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales depende de la capacidad de aplicación y administración de los mismos, así como del fortalecimiento de la gestión en materia de Negociaciones Comerciales.

Con la creación de la OTCA se buscó fortalecer y la modernizar las instituciones del sector agropecuario con vinculaciones al comercio internacional, y responder en ese aspecto a los

³⁵ Para mayores detalles en: www.otcasea.gob.do

requerimientos de los agroempresarios nacionales como forma de mejorar su competitividad.

Su principal reto es lograr dar un mejor acompañamiento en cuanto a las informaciones relevantes a tener en cuenta en torno al comercio de los productos agropecuarios, su acceso, cadena de valor de los productos, opciones a tener en cuenta para la comercialización, entre otras, como un enlace directo con los productores del sector agrícola del país (y de éstos hacia otras instancias vinculadas al comercio), en el sentido de atender, guiar y proveer las herramientas informativas que son requeridas por éstos para mantenerse al tanto en torno a las disposiciones y compromisos comerciales del país en materia agropecuaria a nivel internacional.

6.1.2 Programa de Aceleración de Empresas (PAE) del CEI-RD

Concebido en el 2008, con el objetivo de transferir conocimientos y desarrollar capacidades en materia de comercio exterior como principal enfoque, a través de la implementación de un proceso de aceleración puntual, teniendo como meta la consecución de su plan empresarial exportador (Plan de Negocios).

Se inició con una fase piloto con las cooperativas de pimienta negra de Yamasá y dos MIPYMES (Micro, Pequeña y Mediana Empresas) del sector industrial, las mismas recibieron todo el apoyo técnico disponible para mejorar, adaptar y relanzar su oferta para fines de exportación, así como también maquinarias y equipos necesarios para el mejoramiento de su productividad. Posterior a esto se lanzó otro programa piloto con fondos de la FAO, donde microempresarios agrícolas precedentes de la provincia de azua recibieron la asistencia técnica en comercio exterior requerida donde se logró agregar valor a sus conocimientos en comercio exterior, productividad y modelo de negocios.

Este programa debe su éxito a poner a disposición, además de la capacitación y la asesoría técnica, estudios de producto mercado, tendencias, enlaces institucionales y financieros, así como también conexiones estratégicas de negocios. Luego de definido su modelo de negocios y los beneficiarios se encuentra en condiciones de lanzarse al mercado, son derivados a las gerencias de Dominicana Exporta a fin de poder implementar los conocimientos adquiridos y lanzar su modelo de negocios.

Sus retos actuales están en obtener financiamiento para fortalecer el Programa, para dar un mejor acompañamiento a los grupos de productores a los que se acerca.

6.1.3 Comité Nacional para la Aplicación de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (CNMSF)

Mecanismo establecido en el Decreto No. 505-05, de fecha 20 de septiembre del 2005 que responde en forma práctica y ágil a la necesidad de adoptar estrategias y acciones rápidas que estén de acuerdo a las exigencias de la dinámica del proceso comercialización de animales, plantas, productos y subproductos agropecuarios. Su constitución se considera parte de los logros alcanzados por la República Dominicana en el marco del CAFTA-DR.

El CNMSF tiene el compromiso de velar por la observancia general de la legislación y las políticas del Estado Dominicano en el ámbito sanitario y fitosanitario e inocuidad agroalimentaria. Está integrado por un conjunto de instituciones gubernamentales, instituciones del sector privado y organismos internacionales.

Parte de sus retos está en lograr la asignación de un presupuesto para las actividades que realiza, y para lograr un mejor y mayor seguimiento de las mismas.

6.1.1 Departamento de Inocuidad Agroalimentaria (DIA)

El Departamento de Inocuidad Agroalimentaria del Ministerio de Agricultura, surge ante la necesidad de un sistema completo y eficaz de supervisión y vigilancia de la inocuidad agroalimentaria, para garantizar a los consumidores locales e internacionales, alimentos inocuos mediante la aplicación de buenas prácticas agrícolas, ganaderas y de manufactura, y la supervisión de la ejecución del plan de vigilancia y control de residuos. En el trabajo que realiza el DIA se integran todas las fuentes de información y las redes de supervisión; los planes de vigilancia y las zoonosis y los residuos, los sistemas de alerta rápida; los sistemas de información en el sector agrícola y del medio ambiente, y las actividades de investigación.

A través del trabajo desarrollado por el DIA, se ha logrado elaborar e implementar los protocolos relacionados a las BPA, BPG y BPM en el país, instruyendo a los productores a tramitar y conseguir las certificaciones relacionadas con dichos protocolos, así como a enseñarles las normas oficiales en materia de la aplicación y proceso de certificación de BPA y BPG en el país, y las entidades nacionales e internacionales que certifican esos protocolos y quienes la controlan. Asimismo, se han elaborado las guías y manuales de buenas prácticas.

Uno de los elementos principales que auguraron el éxito del DIA, fue el reconocimiento por parte de las autoridades de las instituciones vinculadas al tema (Agricultura, Salud Pública, Industria y Comercio, Medio Ambiente) de la necesidad de asegurar la calidad en la producción y elaboración de los productos alimentarios, y que sin esto la competitividad de dichos productos no estaba garantizada en mercados internacionales como el de Estados Unidos, tras la firma en el año 2004 del CAFTA-DR.

Su principal reto es seguir lograr a nivel nacional que cada vez más agroempresarios y organizaciones de pequeños y medianos productores implementen los programas de aseguramiento de la calidad e inocuidad de una forma integral y sostenible, como lo es el programa es de Buenas Prácticas Agropecuarias.

6.2 Acceso a mercados

6.2.1 Cooperativa Agropecuaria y de Servicios Múltiples de los Productores de Yuca (COOPEYUCA)

Es una empresa cooperativa sin fines de lucro, fundada en la ciudad de La Vega el 30 de agosto de 2014, acogida a la Ley 127-64 que rige el cooperativismo dominicano. COOPEYUCA posee más de 200 asociados, distribuidos en las provincias: La Vega, Duarte, Espaillat, Hermanas Mirabal, Monseñor Nouel, Sánchez Ramírez y Santiago de los Caballeros.

Desde sus inicios ha contado con el apoyo de los técnicos del IDIAF en la provincia de La Vega, para el desarrollo de sus programas de selección de variedades de yuca, y formaron varios grupos o comisiones de trabajo para avanzar en el desarrollo de la empresa: reproducción material de siembra, desarrollo procesos agroindustriales, organización empresarial, educación a socios y financiera.

El principal reto de COOPEYUCA es posicionar la yuca dominicana en los mercados de Puerto Rico, Miami y Nueva York, donde el equipo técnico de COOPEYUCA ha realizado visitas y "sondeo" estos mercados, buscando posibles nichos para productos congelados derivados de la yuca (cuentan con un proyecto de instalación de una planta congeladora de yuca).

VII Parte: Conclusiones y recomendaciones para la construcción de una estrategia de mejora

Los resultados logrados por la República Dominicana en términos del CAFTA-DR han sido destacados, especialmente en lo que respecta al fortalecimiento institucional y jurídico para abordar los procesos para negociar, invertir, comercializar y lograr otros entendimientos. Asimismo,

En lo que respecta al intercambio comercial persisten elementos que nos retan a superarlos, a crear ventajas donde aún persisten desventajas. Se destaca que desde la implementación del CAFTA-DR, la República Dominicana ha sido más exitosa, en términos relativos, en mejorar el clima de negocios. Guatemala y República Dominicana reflejan las mayores mejorías en el ranking del 'Doing Business' del Banco Mundial (Clima de Negocios), y como muchos expresan se hubiese querido que a la fecha se observara en el país una mejoría en los niveles de competitividad con respecto a los demás países partes del Tratado.

Es destacable que, sin dudas, los países centroamericanos participantes en el CAFTA-DR han aprovechado mejor los beneficios del mismo en torno al acceso comercial al mercado estadounidense. En efecto, entre el 2005 y el 2013, la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de los países del CAFTA-DR a los Estados Unidos fue de 8.3% en promedio, teniendo a Costa Rica como líder con un 16%, seguida de Nicaragua con un 11%. A estos le siguen Guatemala con 3.7%, El Salvador 2.6% y Honduras 2.5%. Sin embargo, la tasa de crecimiento para la República Dominicana ha sido negativa, -0.9%.

Lo anterior es indicio de estar en un momento en el que se precisa definir los planes, programas y estrategias que debe impulsar la República Dominicana para alcanzar un óptimo aprovechamiento de los beneficios derivados del Acuerdo, antes de que se cumplan los plazos de la desgravación total de bienes tan sensibles, como lo son los del sector agrícola. Todo esto, debe estar concebido dentro de una estrategia de inserción competitiva e inteligente en el comercio intra y extraregional.

El mejorar la forma en la que se ha venido administrando el CAFTA-DR, puede incidir más favorablemente para el país, en el sentido de minimizar en lo adelante los riesgos y las amenazas que dicho Tratado haya podido inferir en la balanza comercial del país con respecto a los Estados Unidos y los países de Centroamérica. Se hace imprescindible la articulación de políticas por parte de los sectores público y privado, que generen la competitividad deseada, y el aprovechamiento de este y otros tratados de libre comercio.

Existe en el país de una entidad de financiamiento especializada en las exportaciones que puede jugar un papel de singular importancia en el soporte a aquellos sectores y productos ya identificados y definidos como estratégicos y con gran potencial en el mercado de exportación que ofrece Estados Unidos, que con el simple cumplimiento de requisitos mínimos, y de los procesos establecidos en las Buenas Prácticas Agrícolas y las Buenas Prácticas de Manufactura, tienen garantizado nichos de mercado. El apoyar y profundizar el desarrollo de asociaciones de productores, clústeres, cooperativas, consorcios de exportación u otros arreglos que contribuyan al aprovechamiento de economías de escala y programas de mejorías de calidad de producción exportable, se hace indispensable para el logro de objetivos tan vitales en cualquier esquema de comercio como lo es el ser competitivo.

La República Dominicana cuenta ya de algunos productos agrícolas y agroindustriales de exportación considerados altamente competitivos que podrían incrementar sustancialmente su participación en el mercado siempre que cuenten con los apoyos y las estrategias público- privadas que contribuyan a su desarrollo: frutas, vegetales, banano, cacao, calzado, cigarro, yuca, entre otros.

De los productos mencionados anteriormente, este trabajo ha tenido como enfoque potencial de la producción y comercialización de la yuca en el mercado de los Estados Unidos.

La cadena de valor la yuca debe hacer cambios en su estructura para mejorar la dinámica productiva de la misma. Con una dinámica productiva que responda a las obligaciones con el mercado (consumo doméstico e industrial) y a la demanda exterior (existente y potencial). El cultivo de la yuca puede formar parte de los cultivos que no solo son un pilar para la seguridad alimentaria del país, sino que también como pilar en el crecimiento y desarrollo del sector agropecuario en su conjunto.

En lo que respecta directamente al mercado exterior, específicamente al mercado de los Estados Unidos, con los ajustes necesarios se pueden garantizar un esquema de exportación que permita seguir aprovechando sosteniblemente el modelo de inserción positiva que ha tenido la yuca en el mercado de los Estados Unidos. No solo como *commoditie*, para un sector dominicano en ese país, sino como un producto con valor agregado.

Para lograr estos objetivos, el equipo consultor para este proyecto hace las siguientes recomendaciones:

1. Diseñar una política pública destinada a fortalecer y encaminar al cultivo de la yuca, para pasar de un cultivo complementario a un cultivo esencial y con prioridad nacional, como es el caso del arroz. Esta política debe ir acompañada con asesorías técnicas, subvenciones para los insumos y preparación de tierras en el corto y mediano plazo; introducción de nuevas variedades y políticas favorables de crédito, tanto para la producción como para el proceso post cosecha.
2. Que las autoridades del Ministerio de Agricultura se comprometan a apoyar y monitorear el diseño, aprobación y unión de cooperativas y asociaciones de productores, para que de esta forma puedan aprovechar las economías de escala, disminuyendo costes y aumentando productividad y puedan planificar adecuadamente la producción nacional para los fines de consumo local y exportación.
3. Que las instituciones encargadas de la promoción (CEI-RD) y de las investigaciones y seguimiento de los acuerdos comercial con implicaciones agrícolas (OTCA), unan esfuerzos en realizar estudios puntuales de la yuca en el mercado de los Estados Unidos, que se divulguen los mismos en talleres, foros, etc. Y que forme parte de un programa integral de acompañamiento para poder exportar hacia ese mercado, tanto para consumo fresco como para el consumo de la yuca procesada, promoviendo y apoyando el añadir valor y la satisfacción de las demandas de los nichos de mercado existentes en los Estados Unidos.
4. Por último, y no menos importante, la asesoría y acompañamiento de organismos internacionales relacionados con el sector agrícola en la República Dominicana, Centro y Sur América, como los es el IICA, resulta un apoyo trascendental como ente para que políticas relativas a la producción y comercialización de rubros con potencial exportador hacia los Estados Unidos en el marco del CAFTA-DR como la yuca, sean facilitadas, coordinadas adecuadamente entre diferentes instituciones públicas y privadas, tramitando e impulsando a todos los actores involucrados en la dinámica.

Bibliografía

AGROFORSA. (2015). *Estudio de mercado, facilitación y acceso de productos agrícolas y agroindustriales en New York y la Florida, Estados Unidos de América, en el marco del CAFTA-DR*. Santo Domingo.

Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD). (2016). *Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana*. Santo Domingo.

Comisión de Libre Comercio del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos (DR-CAFTA). (2015). *Declaración Conjunta Tercera Reunión*. Santo Domingo.

Fundación de Desarrollo Agropecuario. (1997). *Cultivo de Yuca*. Santo Domingo.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2008). *Estudio de la Cadena Agroalimentaria de Yuca en República Dominicana*. Santo Domingo.

Instituto Dominicano de Investigaciones Agropecuarias y Forestales -IDIAF-. (2009). *Mejoramiento de la productividad y calidad de la yuca del Cibao Central para elevar la competitividad en los mercados*. Santo Domingo.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2008). *Estudio de la Cadena Agroalimentaria de Yuca en República Dominicana*. Santo Domingo.

Junta Agroempresarial Dominicana (JAD). (2009). *Estrategia para el Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial Sostenible de la República Dominicana 2010-2030*. Santo Domingo.

Junta Agroempresarial Dominicana (JAD). (2004). *El sector agropecuario dominicano y el DR-CAFTA*. Santo Domingo.

Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo (MEPyD). (2016). *Estudio "Evaluación del Desempeño Comercial y Retos Futuros en el DR-CAFTA a los 10 años de su Firma"* (elaborado por Despradel y Asociados -DASA-, para MEPyD). Santo Domingo.

Ministerio de Industria y Comercio. (2009). *Guías y Estudios sobre DR-CAFTA*. Santo Domingo.

NUÑEZ, Rubén/CRUZ, Danilo, para Chemonics International, Inc. (2007). *DR-CAFTA: Al entrar en vigor, una guía simple sobre qué significa el Tratado Comercial para la República Dominicana*. Santo Domingo.

POLANCO, Martín. (2016).- *Cinco rubros ocupan el 73% de las tierras aptas para cultivos*. Artículo publicado en El Caribe. Santo Domingo. Consulta Web: 4/19/2016.

Presidencia de la República Dominicana. (2016). *Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales -CNNC-*. Santo Domingo. Consulta Web: 5/26/2016.

RODRÍGUEZ APOLINARIO, Eduardo. (2014). *El tratado comercial DR-Cafta, implementación y administración en RD*. Artículo publicado en el periódico Hoy. Santo Domingo.

SALCEDO LLIBRE, Héctor. *Reglas de Origen.- Apertura Comercial y Sostenibilidad Fiscal*. Publicado por FIES/MEPyD. (2012). Santo Domingo.

Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE). (2016). *Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos (DR-CAFTA)*. Consulta Web: 5/26/2016.