

ESTUDIO DE EVALUACION DE IMPACTO
SECTOR CALZADO FUERA DE ZONA FRANCA

Octubre 2004

Serrano 20, 4º-I
28001 MADRID
Tel. (+34) 91 435 15 67
Fax (+34) 91 435 01 84
acecomex@acecomex.com
www.acecomex.com

1. ALCANCE DEL ESTUDIO

- **OBJETIVO:** Analizar los efectos que el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Estados Unidos y República Dominicana va a tener sobre la industria del calzado de Zona Nacional, así como las recomendaciones de política económica que ayudarán a aprovechar las oportunidades que el TLC brinda a la industria y/o las que se consideren puedan paliar los efectos TLC
- Los efectos sobre la industria de calzado de ZN se analizarán en una doble vertiente. Por un lado, se analizarán las **OPORTUNIDADES** que la apertura del mercado de EEUU representa para la industria nacional para incrementar sus exportaciones a dicho país
- Por otro lado, el presente informe también va a analizar las **AMENAZAS** que se ciernen sobre la industria nacional de calzado como consecuencia de la apertura del mercado de República Dominicana al producto estadounidense
- La metodología utilizada para la elaboración del presente informe es el **METODO CASUISTICO**, publicado por el BID, de acuerdo con lo especificado en los Términos de Referencia

2. ESTRUCTURA DEL SECTOR

- De las alrededor de 182 compañías que se dedican a la producción de calzado, sólo **media docena** de ellas cabe considerarlas como empresas con un **esquema de producción industrial**. Todas ellas son empresas dominicanas y en este sentido, es irrelevante la IED
- A su vez, entre estas compañías, se puede realizar la siguiente segmentación por tipo de producto fabricado, que en la práctica representan dos mercados bien diferenciados
 - **Calzado de plástico**. La producción nacional se compone, fundamentalmente, de 2 productos:
 - Sandalias. En dos modalidades: PVC y EVA
 - Botas de PVC
 - **Calzado de piel y otros materiales** . El producto es más diverso, si bien la gran mayoría de la fabricación corresponde a **sandalias**.
 - Alrededor de un 85% de la producción corresponde a sandalia ligera
 - El 15% restante se reparte, básicamente entre otros modelos de zapato de mujer, zapato de hombre, zapato de niño, botas de seguridad
 - Zapato escolar y de niño apenas se fabrica ya, al igual que el resto de productos

2. ESTRUCTURA DEL SECTOR

- El sector del calzado fuera de Zona Franca concentra su actividad en **cuatro áreas productoras**. Según una encuesta realizada a finales de 2003 por ADOCALZA, la distribución de las 120 empresas contactadas entre las cuatro zonas productoras era la siguiente (*):

Distribución geográfica de las empresas productoras de calzado en Zona Nacional, 2003

	Empresas	%
Santo Domingo	41	34,2%
Santiago	35	29,2%
Moca	35	29,2%
SFM	9	7,5%
TOTAL	120	100,0%
Fuente: ADOCALZA		

(*) Las 120 empresas no representan el total de las compañías fabricantes existentes fuera de Zona Franca en República Dominicana, pero es suficientemente representativa de la realidad del sector

2. ESTRUCTURA DEL SECTOR

- La producción de calzado en Zona Nacional en la República Dominicana se situó en torno a los **12,25 millones de pares** en 2003
- El valor de la producción de calzado en Zona Nacional (ZN) alcanzó los **23,15 millones de dólares** en 2003. Cabe destacar que el valor de las **exportaciones de calzado en ZF** se situó en 147 millones en 2003, **6,5 veces superior** al **valor de la producción en ZN**

Producción de calzado en Zona Nacional de República Dominicana por tipo de producto, 2003

	Mill. Pares	Mill. Dólares
Calzado Plástico	6,75	4,05
Sandalia Plástico	6	2,4
Botas Plástico	0,75	1,65
Calzado Piel y otros materiales sintéticos	5,5	19,1
Sandalia	4,67	11,7
Resto calzado Piel y otros materiales sintéticos	0,83	7,4
Total	12,25	23,15

Fuente: ACE sobre datos diversos

2. ESTRUCTURA DEL SECTOR

- Tras el repunte de la industria de ZN en 2003, el **producto nacional** representa alrededor del **11% del consumo nacional**, mientras que casi el 90% es calzado extranjero

Composición del mercado de calzado en República Dominicana, 2003

	Mill. Dólares	% sobre Consumo
Producción Nacional	23,15	
Exportaciones	3,3	
Consumo Producto Nacional	19,85	11,0%
Importación (*)	130	72,3%
Importación no controlada (**)	30	16,7%
Total Consumo Calzado	179,85	100,0%

Fuente: ACE sobre datos diversos

(*) Las estadísticas oficiales cifran la importación en 25,74 millones de dólares. No obstante, debido a la subvaluación, el valor mercado de las mismas se estima ronde los 100-150 millones

(**) La entrada de mercancía no controlada (vía Haití) representa una parte muy importante del consumo de calzado en República Dominicana. Se estima que cerca del 20% de los pares de calzado consumidos procede de esta vía

2. ESTRUCTURA DEL SECTOR

- La mayoría de la producción de **calzado plástico** se dedicó a la **exportación**. Sobre todo las sandalias, cuyo principal fabricante y exportador es Caribbean Plastic Shoes. Este producto presenta un **valor unitario muy bajo**, en torno a los 0,50 dólares y se destinó a **mercados próximos** como Haití
- Por su parte, el **calzado de piel** y otros materiales sintéticos se destinó al **mercado nacional** en su mayoría. **Menos del 5%** de los **ingresos** obtenidos por los productores de calzado de la Zona Nacional se registraron en los **mercados exteriores**
- Cabe destacar que en torno al **80-85% de la producción nacional de calzado de piel** procede de los pequeños **talleres**, los cuales están volcados en los mercados más próximos

2. ESTRUCTURA DEL SECTOR

- Durante **2003**, el sector ha registrado una **recuperación en el volumen de producción**, como **consecuencia** de la **depreciación** del peso, que ha hecho comparativamente más económico el producto nacional frente al calzado de importación
- Dicha recuperación contrasta con la situación de **crisis que atraviesa la industria del calzado** fuera de Zona Franca desde que en la década de los 90 se avanzara en el proceso de apertura comercial y rebaja arancelaria
- Como consecuencia de la rebaja de aranceles iniciada en 1992 y acentuada en 2000, la industria nacional de calzado, habituada a un elevado grado de proteccionismo y con un mercado nacional cautivo hasta entonces, comenzó a quebrarse, al no ser competitiva frente al producto de importación

2. ESTRUCTURA DEL SECTOR

- El **grado de utilización de la capacidad productiva** de las empresas dedicadas a la producción de calzado en cuero y otros materiales diferentes al plástico ronda el **20-25%**
- A su vez, fruto de la situación de crisis generalizada que vive el sector, las empresas presentan **carencias** en cuanto a aspectos de **desarrollo de producto**, sobre todo en temas de **diseño** y en algunas cuestiones relacionadas con el **acabado** de producto
- El calzado de fabricación en ZN es un producto **poco elaborado, con poco valor añadido, y dirigido a un segmento de poco poder adquisitivo**. En este sentido, en la actualidad es incapaz de cumplir los requisitos del público con mayor capacidad adquisitiva y tampoco presenta un elevado potencial de ser exportado al mercado internacional

2. ESTRUCTURA DEL SECTOR

Fortalezas

- Asociacionismo en torno a ADOCALZA y conciencia de la necesidad de actuar de modo conjunto
- Tradición en la fabricación de calzado
- Cercanía al mercado EE.UU. y Puerto Rico grandes consumidores de calzado y a los que puede ofrecer plazos de entrega con los que China no puede competir
- Compromiso de los empresarios con el sector

Debilidades

- Sector poco relevante en el conjunto de la economía nacional en empleo y producción
- Sector poco estructurado, predominio de talleres artesanales, sin producción industrial
- Poca vocación exportadora, salvo en calzado plástico y de productos de escaso valor unitario
- Contrabando y entrada de mercancías vía Haití
- Problema energético
- Fiscalidad elevada a la exportación (solo recientemente se ha eliminado su impuesto temporal)
- Situación desfavorable con respecto a Zona Franca en términos fiscales y coste mano de obra
- Producto de poco VA y destinado a segmento de demanda de poco poder adquisitivo
- Carencias en desarrollo de producto
- Problemas de capacitación de mano de obra

2. ESTRUCTURA DEL SECTOR

Oportunidades

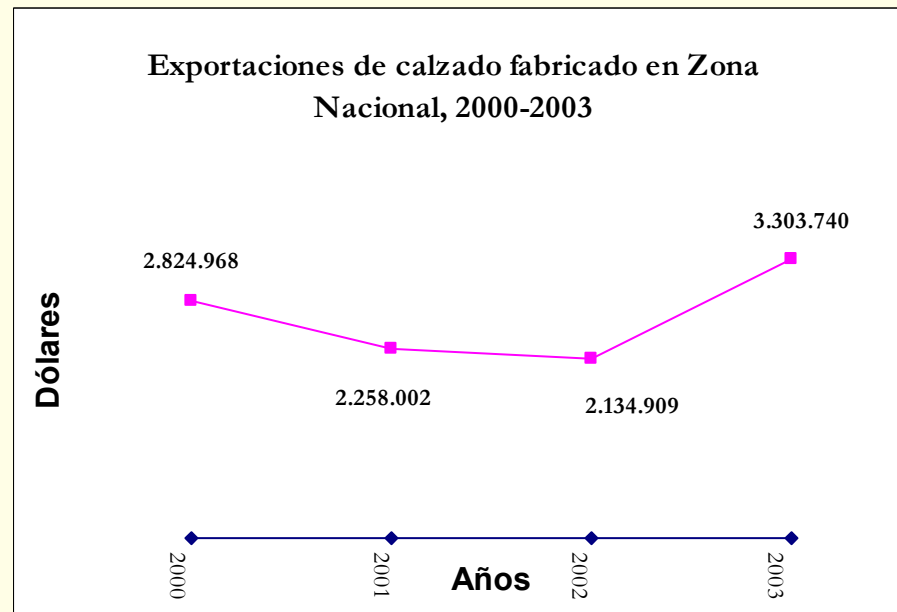
- República Dominicana, puerta de entrada al mercado EE.UU.: posibilidades de IED y proyectos de cooperación empresarial con firmas europeas, aunque es probable que lo hagan en ZF mientras no se equiparen las condiciones
- Depreciación del peso refuerza la competitividad del producto nacional en el mercado de la República Dominicana y representa una Gran Oportunidad para empezar a exportar
- Mercado de las islas del Caribe: público de elevado poder adquisitivo y condiciones climáticas similares
- Especialización regional por tipo de productos
- Existencia de nichos de mercado que el producto de China y de otros países asiáticos no cubre, en pedidos más pequeños en toda la región

Amenazas

- La persistencia de las ineficiencias del funcionamiento aduanero del país y contrabando pueden agravar la crisis del sector
- Competencia de Zonas Francas
- Liberalización del mercado: amenaza de triangulación vía EE.UU.

3. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR

- Las **exportaciones de calzado fabricado en Zona Nacional** han seguido una **trayectoria irregular** durante los últimos años, moviéndose siempre en cifras discretas entre los 2 y 3 millones de dólares
- La **depreciación del peso** y el impulso de las ventas de productos de plástico, principales motivos de la recuperación de las exportaciones en 2003



Fuente: CEI-RD

3. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR

- Las exportaciones de calzado de la industria nacional representan en la actualidad el 2,2% **del total de exportaciones de calzado de la República Dominicana**. La **situación de industria dual (Zona Franca/Zona Nacional)** impulsa, en la práctica, que **las empresas con vocación exportadora se asienten en ZF**, mientras que las interesadas en el mercado nacional se asienten en ZN
- La competencia del material procedente de **China** convierte en difícilmente competitivo el producto elaborado en la República Dominicana
- La exportación por tipo de producto (calzado plástico/calzado de piel y otros materiales no plásticos) muestra un claro predominio del **producto fabricado en plástico que representa en torno al 75-80% del valor de las exportaciones**
- **Haití es el principal mercado** destino de las exportaciones de calzado de fabricación en Zona Nacional, representando el 44,7% de las ventas. Las exportaciones a los países del caribe y EEUU representan casi el 95% del total

3. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR

Exportación de calzado fabricado en Zona Nacional a Estados Unidos, 2003

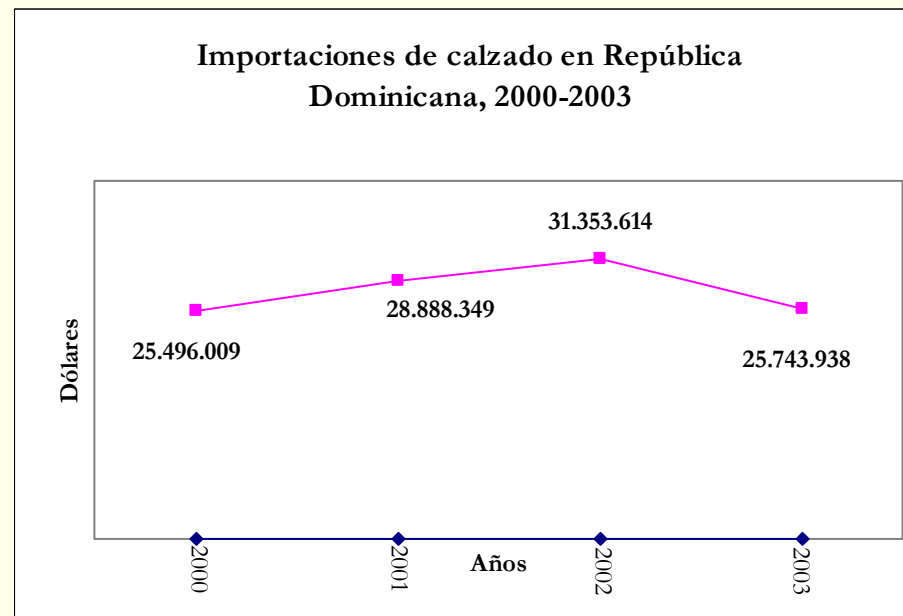
Partida	Descripción de Producto	2003		
		Dólares	% sobre total	Var 2003/2002
6405.20.00.03	Parte superior de Calzados-Textil	266.324,16	41,4%	471,0%
6404.19.00.01	Pantufilas y Chinelas de Goma	200.976,32	31,2%	51,8%
6405.90.00.02	Calzados hombre con parte superior de	84.363,34	13,1%	-30,4%
6405.20.00.02	Ballerina para damas	28.187,82	4,4%	-53,5%
6405.90.00.01	Calzados de piel de cerdo	20.344,16	3,2%	na
6401.91.00.00	Botas PVC Hombre	17.516,70	2,7%	na
6406.10.90.00	Partes de calzados de cueros	17.183,00	2,7%	na
6406.20.00.00	Tacones de caucho	5.529,60	0,9%	na
6404.11.00.04	Zapatos tennis	1.709,00	0,3%	1194,7%
6405.90.00.06	Zapatos bebé	324,00	0,1%	na
	Subtotal	642.458,10	99,8%	na
	Otros	997,00	0,2%	na
	TOTAL CALZADO	643.455,10	100,0%	-28,2%

Fuente: CEI-RD

- Las dos partidas que se exportan a EE.UU. se corresponden con **pantufilas**. Al parecer, se trata de producto que no es fabricado por empresas asentadas en ZN, sino que pudiera tratarse de calzado fabricado por empresas radicadas en ZF
- El calzado de RD se beneficia de la ICC, que exige un Valor Agregado Regional del 35% y libera de arancel a gran parte del calzado. No obstante, algunas de las partidas más importantes en cuanto a volumen de exportaciones soportan un arancel del 10%

3. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR

- Las cifras oficiales de **importación de calzado** en República Dominicana han mantenido un **ritmo ascendente entre 2000 y 2002**, mientras que en el año **2003 se han reducido casi un 18%**, como consecuencia de la crisis en la República Dominicana y la depreciación del peso



Fuente: CEI-RD

3. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR

- **China es el principal origen del calzado** importado desde República Dominicana
- El producto procedente de **China** y en menor medida el **brasileño**, es el principal competidor del calzado de ZN, debido a los **precios más económicos** de éstos
- El **arancel** en República Dominicana es del **20% ad valorem**

Importación de calzado en República Dominicana por países de origen, 2000-2003

País	2003		2002	
	Dólares	% sobre el total	Dólares	% sobre el total
China	8.180.493,60	31,8%	12.331.045,82	39,3%
Panamá	5.532.096,00	21,5%	6.026.650,83	19,2%
EEUU	4.977.327,70	19,3%	6.518.512,13	20,8%
Taiwán	2.418.836,60	9,4%	394.981,79	1,3%
Brasil	1.302.377,60	5,1%	583.591,17	1,9%
España	902.767,10	3,5%	1.608.556,35	5,1%
Hong Kong	789.838,90	3,1%	1.004.065,44	3,2%
Italia	411.880,50	1,6%	775.985,14	2,5%
Guatemala	232.298,30	0,9%	346.327,95	1,1%
Haití	195.579,70	0,8%	270	0,0%
Curazao	142.879,50	0,6%	125757,6	0,4%
Puerto Rico	136.199,50	0,5%	352.844,51	1,1%
Subtotal	25.222.575,00	98,0%	30.068.588,73	95,9%
Otros	521.362,80	2,0%	1.285.025,73	4,1%
TOTAL	25.743.937,80	100,0%	31.353.614,46	100,0%
Fuente: CEIRD				

3. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR

- En la actualidad, la producción de calzado en EE.UU. no alcanza los 60 millones de pares y prácticamente el **99% del calzado consumido es de importación**
- Los habitantes de Estados Unidos consumieron una media de 6,7 pares de zapatos por persona en 2002

Producción, exportaciones, importaciones y consumo de calzado en EE.UU., 1968-2002

(Miles de pares)	1968	1978	1998	2000	2002
Producción	642.400	418.900	163.200	86.645	59.128
Exportaciones	2.417	6.935	43.258	28.815	29.952
Importaciones	175.300	373.500	1.499.465	1.764.899	1.897.960
Consumo	815.283	785.465	1.640.993	1.822.562	1.927.136
Tasa Penetración					
Importaciones	21,5%	47,6%	91,4%	96,8%	98,5%
Exportaciones como % de la Producción	0,4%	1,7%	26,5%	33,3%	50,7%

Fuente: American Apparel & Footwear Association

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC

4.1 El Tratado

4.2 Análisis Sensibilidad / Prioridad

4.3 Escenarios Hipotéticos y flujos previstos

4.4. Efectos sobre la producción

4.5. Otros Efectos del Tratado

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.1 El Tratado/ 4.1.2 El Arancel

- El TLC rebaja el arancel a cero para todas las **partidas incluidas en el Capítulo 64** (Calzados) de **forma inmediata y automáticamente**, una vez entre en vigor, **salvo para 17 subpartidas**, para las que se establece un **desarme arancelario progresivo**
- Se han dejado fuera del desarme arancelario automático **17 subpartidas**, cuyo arancel se rebajará de forma **progresiva**. La mayoría de estos productos son **botas de tipo plástico** (subpartidas pertenecientes a la **6401** y **6402**) y **botas para trabajo (6404)**. Cabe destacar que la sandalia de plástico sí entrará libre de arancel
- De las subpartidas que se han dejado fuera, las más relevantes para la producción de ZN son las pertenecientes a la partida **6401**. Las **Botas PVC para hombre** (6401.91.00.00), 6° producto más exportado a EE.UU y 7° en el cómputo global, tendrá que seguir accediendo al mercado de EE.UU. soportando un **arancel del 10%**

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.1 El Tratado/ 4.1.2 El Arancel

- A estas **17 subpartidas** se les seguirá **aplicando el arancel de la ICC**, siempre que cumplan con el **55% de Valor Agregado Regional**, lo que representa una ampliación de los requisitos de las normas de origen puesto que con anterioridad se exigía un 35%. No obstante, no parece ser un gran impedimento cumplir dicho porcentaje. El arancel aplicable en la actualidad y que se irá desmantelando en los próximos años es el siguiente:

Subpartida	Arancel aplicable
6401.10.00	10%
6401.91.00	10%
6401.92.90	10%
6401.99.30	6,6%
6401.99.60	10%
6401.99.90	10%
6402.30.50	10%
6402.30.70	10% + 24 cent/par
6402.30.80	5,3% + 24 cent/par
6402.91.50	10%
6402.91.80	5,3% + 24 cent/par
6402.91.90	5,3%
6402.99.20	10%
6402.99.80	5,3% + 24 cent/par
6402.99.90	5,3%
6404.11.90	0%
6404.11.20	0%

Fuente: United States International Trade Commission

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.1 El Tratado/ 4.1.2 El Arancel

- El **desarme arancelario** para estas partidas varía entre los **5 y 10 años**. Para las subpartidas 6401.10.00 y **6401.91.00 (Botas PVC hombre)** es de **10 años**, mediante un desmonte no lineal y el resto es a cinco años, de forma lineal
- El TLC también implica una **rebaja inmediata y automática a cero del arancel sobre las materias primas** utilizadas por los fabricantes de calzado. Al parecer, salvo excepciones muy puntuales y de escasa importancia, se incluyen todos los insumos que emplea la industria de ZN
- El **arancel actual** de dichos insumos oscilaba entre el **3 y el 8%**. No obstante, **EE.UU. no es un proveedor relevante** de materia prima para la industria de calzado, por lo que los **efectos** de esta rebaja son **limitados**

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.1 El Tratado/ 4.1.3 Normas de Origen

- El TLC **no especifica** si es el importador o el exportador o el productor **quien debe expedir el Certificado de Origen**
- El TLC presenta **novedades relevantes** en cuanto a **reglas de origen**. Como norma general, se han adoptado las **reglas** que rigen en **CAFTA** a **seis dígitos**
- Esta norma implica que se aplica el cambio de partida de forma que se permitirá la consideración **de calzado fabricado en Republica Dominicana** a aquél elaborado con **materia prima importada de cualquier parte** (no sólo EE.UU. o los países de la zona) y que sea **transformado en la República Dominicana**, mediante el cambio a otra partida arancelaria
- Con anterioridad al TLC, la ICC exigía un 35% de contenido regional, mientras que **con el TLC la norma general no exige VA mínimo regional**, salvo en las excepciones a la norma que se mencionan a continuación

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.1 El Tratado/ 4.1.3 Normas de Origen

- Se aplican **reglas de origen diferentes para las 17 subpartidas** que quedan fuera del desarme arancelario automático e inmediato
- Para estas subpartidas, se exige que el **contenido regional aporte al menos un 55% del valor del producto final**. Esta norma representa una novedad con respecto al régimen actual, ya que a través de la ICC se exige un Valor Agregado regional del 35%, por lo que **la normativa de origen del TLC** para estas subpartidas es **más restrictiva**. No obstante, en la práctica para los fabricantes de calzado de ZN que producen calzado sometido a dicha norma no parece ser un impedimento
- República Dominicana ha conseguido que esta excepción a la norma general se aplicara a **partidas de 8 dígitos**. De esta forma se garantiza que únicamente a las citadas 17 subpartidas se les exija ese componente mínimo de Valor Agregado regional, con lo que se limitan los efectos de la excepción a la norma general

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.1 El Tratado/ 4.1.4 Cuotas y otras barreras no arancelarias

- Antes de la entrada en vigor del TLC **no se aplicaba cuotas a la importación** y en el **TLC tampoco** se establecen cuotas a la importación entre las partes
- El TLC establece la obligación de las partes de **eliminar cualquier tasa a la exportación o importación**
- El TLC **prohíbe la exigencia de facturas consulares**; EE.UU. se **compromete a eliminar la “Merchandising Processing Fee”**
- **Impuestos a la Exportación.** El TLC establece que ninguna parte adoptará o mantendrá impuesto o cargo alguno sobre la exportación a una parte
- **Impuesto a la Importación** El TLC implicará **simplificación y una mayor transparencia** en trámites aduaneros; en **3 años** se incorporarán **procedimientos electrónicos y automatizados**
- Actuaciones de **refuerzo institucional y capacitación dentro del Trade Capacity Building Programme**

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.1 El Tratado/ 4.1.5 Compras gubernamentales

1) Norma General

- Las **entidades públicas** deberán realizar **licitaciones abiertas** para **todas las contrataciones cubiertas** por el **Acuerdo**, con suficiente antelación para que los **proveedores nacionales y extranjeros** puedan presentar ofertas

2) Excepciones

- A pesar de lo anterior, **República Dominicana** se reserva la **potestad de implementar medidas de compra local** para incentivar sectores productivos nacionales. En el caso del **calzado** se reserva este derecho para las **compras** de las **Fuerzas Armadas** y la **Policía Nacional**
- Asimismo, **República Dominicana** se reserva la **potestad de compra preferencial** de productos o servicios a las **pequeñas, medianas y microempresas**

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.2 Determinación del Grado de Sensibilidad/Prioridad

- Vamos a tratar de determinar el grado de prioridad/sensibilidad de este sector económico en base a la observación de una serie de parámetros derivados de siguientes variables: **Comercio Exterior** y **Variables de Mercado**
- El **grado de prioridad** del sector va a venir determinado por el **potencial exportador** que se derive de las nuevas condiciones surgidas a raíz del TLC, de su capacidad de ofertar, de la demanda existente, etc , mientras que el **grado de sensibilidad** vendrá determinado por el **riesgo potencial de incremento de las importaciones** que puedan amenazar a la producción nacional del sector. Si bien es habitual encontrar carencias informativas, en este caso concreto la **información disponible del sector es muy deficiente**
- Si bien este método se aplicaría mejor si dispusiéramos de información estadística abundante y fiable, también se puede utilizar aunque solo tengamos información de naturaleza cualitativa y éste es el caso

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.2 Determinación del Grado de Sensibilidad/Prioridad/ 4.2.1 Sensibilidad

	Alto	Bajo
Volumen de Importación de calzado en República Dominicana	SI	NO



- En 2003 las importaciones alcanzaron los 25,3 millones de dólares frente a 23,15 millones de producción nacional. Es decir, son muy cercanas ambas magnitudes, si bien es cierto que como consecuencia de la **subvaluación** y otras ineficiencias del sistema de aduanas, **el valor de mercado del producto importado puede rondar los 130 millones**, según manifiestan los agentes del sector
- Si como consecuencia del desarme arancelario parte de la actual entrada de contrabando lo hiciera legalmente, podrían aumentar oficialmente las importaciones.

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.2 Determinación del Grado de Sensibilidad/Prioridad/ 4.2.1 Sensibilidad

	Alto	Bajo
Volumen de Importación de calzado de EE.UU. en República Dominicana	SI	NO



- EE.UU. es el tercer proveedor de calzado de importación en República Dominicana, con una cuota cercana al 20% equivalente a cerca de 5 millones de dólares
- La industria de calzado norteamericana no es muy relevante y está en declive. El principal problema puede venir de la triangulación desde terceros países que reexporten vía EE.UU. para evitar el pago del arancel

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.2 Determinación del Grado de Sensibilidad/Prioridad/ 4.2.1 Sensibilidad

	Alto	Bajo
Arancel al calzado de EE.UU. en República Dominicana	SI	NO



**Sensibilidad
Media**

- La industria del calzado está protegida por un arancel. Las partidas 6401, 6402, 6403, 6404 y 6405 cuentan con un arancel del 20%, (que suponen el 97% del total importado) mientras que las sub-partidas recogidas en la 6406 presentan unos aranceles moderados de entre el 8 y el 14%.
- Ya en los años 90 se produjeron dos rebajas arancelarias (previamente estaba por encima del 100%), que provocaron la entrada masiva de producto extranjero, por lo que aunque el desarme actual pudiera parecer sensible , no lo es tanto
- Tampoco EE.UU. emplea subsidios ni ayudas encubiertas a la producción o exportación de calzado ni hay industrias de calzado relevantes en los países centroamericanos
- En este sentido, en términos económicos, los efectos del desarme arancelario sobre la industria nacional de calzado ya se produjeron durante la pasada década, por lo que el grado de sensibilidad del calzado ante un desarme total del arancel no es muy elevado

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.2 Determinación del Grado de Sensibilidad/Prioridad/ 4.2.1 Sensibilidad

		DEMANDA NACIONAL República Dominicana	
		Pequeña	Grande
OFERTA República Dominicana ZN	Pequeña	NO	SI
	Grande	NO	NO



**Sensibilidad
Media**

- La oferta nacional en ZN es escasa. Su evolución ha sido de dismantelamiento progresivo y en la actualidad perviven pocas empresas y con escasa competitividad. No abastece los requerimientos de la demanda
- La demanda nacional se provee mayoritariamente de calzado de importación

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.2 Determinación del Grado de Sensibilidad/Prioridad/ 4.2.1 Sensibilidad

		DEMANDA NACIONAL República Dominicana	
		Pequeña	Grande
OFERTA EE.UU.	Pequeña	NO	NO
	Grande	NO	SI



**Sensibilidad
Media /Baja**

- La producción de calzado en EE.UU. no es muy relevante en términos internos pero si en términos relativos con República Dominicana, dado el diferente tamaño entre ambos
- El tipo de calzado fabricado en EE.UU. no coincide en general con el tipo de calzado fabricado en ZN, por lo que no existe riesgo relevante de pérdida de cuota para los fabricantes de ZN como consecuencia de la rebaja arancelaria para el calzado de EE.UU.

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.2 Determinación del Grado de Sensibilidad/Prioridad/ 4.2.1 Sensibilidad

	Crecimiento Importaciones		
	Bajo	Alto	
Opinión Expertos	SI	NO	→ Sensibilidad Baja
Políticas sectoriales protectoras	SI	NO	→ Sensibilidad Baja

- Los expertos opinan que debido a la especialización en el segmento de poco poder adquisitivo de los fabricantes de ZN, al diferencial de precios, a la capacidad nacional de abastecer cualquier crecimiento de su demanda y a la preferencia del consumidor de ese segmento que atiende más al precio que al diseño o marca, estamos en un mercado por el momento bastante cautivo y poco sensible a la disminución arancelaria con respecto a EE.UU.
- El único riesgo, según los expertos, procede de la triangulación
- No hay políticas sectoriales que obstaculicen las importaciones como ayudas encubiertas ni trabas para-arancelarias

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.2 Determinación del Grado de Sensibilidad/Prioridad/ 4.2.1 Sensibilidad

	Posición de la industria de calzado de ZN de República Dominicana frente a la industria EE.UU.		
	Favorable	Desfavorable	
Capacidad Tecnológica	NO	SI	Sensibilidad Media
Diseño, marca y otros factores de diferenciación de producto	NO	SI	Sensibilidad Alta
Diferencial de Precios	SI	NO	Sensibilidad Baja

- Los aspectos de diseño, marca y diferenciación de producto son los puntos más débiles de la producción nacional, aspectos en los que no está en condiciones para competir con EE.UU.
- También hay carencias desde el punto de vista tecnológico, pero son menos relevantes
- Sin embargo el diferencial de precios con respecto al calzado de EE.UU. es un factor que la protege frente a una rebaja arancelaria

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.2 Determinación del Grado de Sensibilidad/Prioridad/ 4.2.1 Sensibilidad

Indicadores	Valoración 0-10
Volumen Importaciones	5
Volumen Importaciones desde EE.UU.	5
Arancel	4
Oferta Nacional vs. Demanda Nacional	4
Oferta EE.UU. vs. Demanda Nacional *	3
Opinión expertos *	2
Políticas sectoriales protectoras	1
Capacidad Tecnológica	5
Diseño, marca, diferenciación de producto *	6
Diferencial de Precios *	2
Grado de Sensibilidad Medio-Bajo	3,19

(*) Variables cuya ponderación es doble en el cálculo del Grado de Sensibilidad Medio. El resto pondera unitariamente

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.2 Determinación del Grado de Sensibilidad/Prioridad/ 4.2.2.Prioridad

	Alto	Bajo
Volumen de Exportación de Calzado fabricado en Zona Nacional a EE.UU.	NO	SI

➔

Prioridad Baja

- Las exportaciones globales de calzado de ZN son muy poco relevantes en cifras absolutas (3, 3 millones de dólares) y sólo representan el 2% de las exportaciones de calzado del país (El 98% se exporta desde ZF)
- La exportación de calzado a EE.UU. no llega a los 0,65 millones de dólares y además más de 0,4 millones corresponde a pantuflas, calzado que al parecer es fabricado en ZF aunque en la contabilidad oficial aparezca exportado desde ZN. Entre Puerto Rico y EE.UU. representan el 40% de las exportaciones de calzado de ZN


4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.2 Determinación del Grado de Sensibilidad/Prioridad/ 4.2.2 Prioridad

	Alto	Medio	Bajo	
Arancel al calzado de República Dominicana en EE.UU. y Otras Trabas a la Importación	NO	SI	NO	 <div data-bbox="1633 378 1875 606" style="border: 1px solid black; background-color: #00b050; color: white; padding: 10px; text-align: center;"> Prioridad Media </div>

- El arancel (en muchos tipos de calzado rondaba el 10%) se elimina de inmediato excepto para 17 productos cuyo desarme se produce a 5 o 10 años. Por tanto el TLC facilita la comercialización de calzado dominicano en EE.UU.
- El desarme arancelario no aplica a todos los productos. EEUU. ha dejado excluidos 17 subpartidas para proteger una industria de botas de plástico y calzado de trabajo. Este calzado sí se fabrica en ZN y podría tener salida en EE.UU. si se hubiera conseguido el arancel 0

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.2 Determinación del Grado de Sensibilidad/Prioridad/ 4.2.2 Prioridad

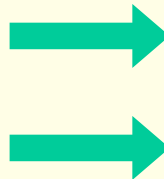
	Pequeña	Grande
DEMANDA de EE.UU.	NO	SI



Prioridad Media

- El mercado de EE.UU. tiene una demanda casi ilimitada de calzado, es decir hay potencial de exportación, si bien ésta es suplida sobre todo por Asia para la gama baja y de Europa la gama alta. ZF también es uno de los principales proveedores, lo que representa una competencia muy notable para ZN
- Existen nichos de mercado sin explorar, en mercados con mayores similitudes climáticas y culturales, como Puerto Rico o Miami, en determinados productos, y en pedidos más pequeños a los que China no atiende

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.2 Determinación del Grado de Sensibilidad/Prioridad/ 4.2.2 Prioridad

	Alta	Baja	
Producción Zona Nacional	NO	SI	
Capacidad de Aumentar la Producción	SI	NO	

Prioridad Baja

Prioridad Media

- La producción de ZN es reducida y ha adecuado su capacidad a los requerimientos de la demanda interna
- La industria trabaja a un 25% de su capacidad instalada
- Producto de ZN ha de ser mejorado para poder competir en mercado EE.UU.; la producción actual, difícil de ser exportada. No está adecuado a la demanda mayoritaria de calzado de más calidad y precio

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.2 Determinación del Grado de Sensibilidad/Prioridad/ 4.2.2 Prioridad

	Posición de la industria de calzado de ZN de República Dominicana frente a la industria EE.UU.		
	Favorable	Desfavorable	
Capacidad Tecnológica	NO	SI	 Prioridad Media
Diseño, marca y otros factores de diferenciación de producto	NO	SI	 Prioridad Baja
Diferencial de Precios	SI	NO	 Prioridad Media

- La producción de ZN no tiene capacidad para competir con la industria de EE.UU. en diseño y calidad en segmentos mas altos, ni para adecuar competitivamente su oferta
- El diferencial de precios, reforzado con la depreciación, permite que haya potencial de exportación. Habría que buscar nichos compradores y fortalecer la política comercial
- El nivel tecnológico del sector si bien no es puntero, no presenta tantos problemas como los aspectos de diferenciación de producto

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.2 Determinación del Grado de Sensibilidad/Prioridad/ 4.2.2 Prioridad

	Pequeña	Grande
COMPETENCIA INTERNACIONAL	NO	SI



**Prioridad
Baja**

- Competencia internacional intensa especialmente de China en el segmento de precios bajos
- Producto de ZN muy básico, posicionado en segmento bajo de precios, al que la competencia internacional y de ZF, muy intensa, imposibilita la existencia de ventajas competitivas.
- La cuota de mercado en EE.UU. de ZN es insignificante

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.2 Determinación del Grado de Sensibilidad/Prioridad/ 4.2.2 Prioridad

Indicadores	Valoración 0-10
Volumen Exportaciones	2
Arancel y otras Trabas Arancelarias	5
Demanda EE.UU. *	6
Producción	2
Capacidad para aumentar la producción *	5
Capacidad tecnológica	4
Diseño, marca, diferenciación de producto. Adecuación del producto *	2
Diferencial de Precios *	6
Competencia internacional *	2
Grado de Prioridad Medio-Bajo	3,93

(*) Variables cuya ponderación es doble en el cálculo del Grado de Sensibilidad Medio. El resto pondera unitariamente

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.3 Escenarios Hipotéticos y Flujos Previstos

Importación de calzado en República Dominicana fabricado en EE.UU., 2000-2003
(miles de dólares)

<u>2003</u>	<u>2002</u>	<u>2001</u>	<u>2000</u>	<u>Var</u> <u>2003/2000</u>	<u>Var. media</u> <u>anual</u>
4.977,3	6.518,5	9.829,9	10.287,7	-51,6%	-16,6

Fuente: CEI-RD

<u>2003</u>	<u>2002</u>	<u>2001</u>	<u>2000</u>	<u>Var</u> <u>2003/2000</u>	<u>Var. media</u> <u>anual</u>
29.992,0	32.005,0	57.517,0	55.008,0	-45,5%	-14,1

Fuente: US Department of Commerce

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.3 Escenarios Hipotéticos y Flujos Previstos

- A pesar de la **disparidad de datos** en función de las dos fuentes mostradas, el análisis de la serie histórica de flujos de importaciones de calzado fabricado en EE.UU. es inequívoco en que **las importaciones del calzado han descendido significativamente entre 2000 y 2003**. El valor de las mismas en 2003 es en torno al 50% de su valor en 2000
- **Los datos** procedentes de **República Dominicana** son **entre 5 y 6 veces inferiores en valor a los datos con origen en EE.UU.**(probablemente a causa de la subvaluación y contrabando)
- Ambos coinciden en señalar un **descenso continuado** en el valor de las importaciones en el periodo 2000-2003, de entre un **14 y un 16% anual**

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.3 Escenarios Hipotéticos y Flujos Previstos

- En este contexto, el **TLC no debiera alterar sustancialmente la evolución natural de las ventas de calzado de EE.UU. en República Dominicana**, que muestra un descenso medio anual en torno al 15%, si bien el efecto sustitución de importaciones que tenían como origen otros países puede moderar la caída y neutralizarla
- No obstante, el principal problema para la industria nacional pudiera venir de la **triangulación**. Será clave la concreción de quién expide el certificado de origen para evitar esta circunstancia. De momento el Tratado no llega a definirlo y será en el futuro cuando se acuerde esto
- Cabe pensar que como efecto de la reducción arancelaria se produzca un ligero efecto de que el **calzado fabricado en EE.UU. sustituya al fabricado en otros países e incremente su peso relativo** en el conjunto de las importaciones de calzado de República Dominicana, por ese desarme arancelario

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.3 Escenarios Hipotéticos y Flujos Previstos

- Para la elaboración de los flujos previstos, establecemos las siguientes **hipótesis** de trabajo
 - Que se **mantenga el tipo de cambio actual** que encarece la importación mas de lo que la beneficia el descenso arancelario
 - Que las **estadísticas del CEI-RD son veraces**
 - Que la **industria nacional siga fabricando los mismos productos** que hasta ahora y a iguales precios
- Bajo estas hipótesis, partimos de un escenario más probable y calculamos también los flujos en otros dos escenarios: optimista y pesimista
 - **Escenario neutro: estancamiento** de la disminución de las importaciones durante 2005-2008
 - **Escenario pesimista : crecimiento de un 5 %** durante
 - **Escenario optimista : descenso de un -15 %** durante 2005-2008

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.3 Escenarios Hipotéticos y Flujos Previstos

Flujo previsto importación de calzado procedente de EE.UU., 2005-2008

Escenario pesimista (+5%)

	<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
Total Calzado	4.977.328	5.027.101	5.278.456	5.542.379	5.819.498	6.110.473

Escenario neutro (0%)

	<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
Total Calzado	4.977.328	5.027.101	5.027.101	5.027.101	5.027.101	5.027.101

Escenario optimista (- 15%)

	<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
Total Calzado	4.977.328	5.027.101	4.273.036	3.632.081	3.087.269	2.624.178

Fuente: Estimación ACE

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.3 Escenarios Hipotéticos y Flujos Previstos

EXPORTACIÓN de calzado fabricado en Zona Nacional a EE.UU., 2000-2003

Cód Arancel	Descripción de Producto	2003		2002		2001		2000	
		Dólares	% sobre total	Dólares	% sobre total	Dólares	% sobre total	Dólares	% sobre total
6405200003	Parte superior d-Textil (Pantuflas)	266.324,16	41,4%	46.645,61	5,2%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
6404190001	Pantuflas y Chinelas de Goma	200.976,32	31,2%	132.374,94	14,8%	80.369,34	24,6%	0,00	0,0%
6405900002	Calzados hombre con parte superior de	84.363,34	13,1%	121.284,00	13,5%	100.028,41	30,7%	43.954,63	8,6%
6405200002	Ballerina para damas	28.187,82	4,4%	60.648,18	6,8%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
6405900001	Calzados de piel de cerdo	20.344,16	3,2%	0,00	0,0%	8.601,20	2,6%	78.599,02	15,4%
6401910000	Botas PVC Hombre	17.516,70	2,7%	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
6406109000	Partes de calzados de cueros	17.183,00	2,7%	0,00	0,0%	7.905,60	2,4%	171.937,99	33,6%
6406101000	Partes superiores de calzados	0,00	0,0%	424.318,74	47,3%	99.825,17	30,6%	173.144,09	33,8%
	Subtotal	634.895,50	98,7%	785.271,47	87,6%	296.729,72	90,9%	467.635,73	91,4%
	Otros	8.559,60	1,3%	111.222,62	12,4%	29.597,35	9,1%	43.887,76	8,6%
	TOTAL CALZADO	643.455,10	100,0%	896.494,09	100,0%	326.327,07	100,0%	511.523,49	100,0%
Fuente: CEI-RD									

- El análisis de la serie histórica de flujos de **EXPORTACIONES** de calzado de ZN a EE.UU. muestra que **las exportaciones del calzado fabricado de Zona Nacional son irrelevantes sobre la cifra total de exportaciones y recordemos que este total se limita a 0,65 millones de dólares**

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.3 Escenarios Hipotéticos y Flujos Previstos

- Antes de establecer las hipótesis, es necesario tener en cuenta las siguientes **consideraciones** :
 - **1-Irregularidades estadísticas**
 - Los dos principales productos exportados (más del 70% de las ventas) no se trata de productos de fabricación en ZN y afectados por el TLC. Son pantuflas, producto, que al parecer no se fabrica en ZN
 - Estos productos comienzan a tener importancia a partir de 2002; de hecho en uno de ellos, hasta el 2002 no se contabilizaban exportaciones
 - **2-El** hecho de que las ventas de calzado **“estrictamente”** fabricado en ZN elaborado en materiales no plásticos adquiera unas cifras mínimamente significativas (en la actualidad se sitúan en torno a los 100.000 dólares/año)
 - **3-Que** las botas de plástico a corto plazo no se ven afectado por el TLC

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.3 Escenarios Hipotéticos y Flujos Previstos

- No obstante, la firma del **TLC** y la apertura del mercado de EE.UU. al calzado de República Dominicana se **debiera traducir en un ligero incremento de las exportaciones de calzado de ZN**
- En las actuales circunstancias, el **incremento de las ventas** de calzado de **ZN será poco significativo**, debido a :
 - Parte de las exportaciones de calzado de ZN es **de bota de PVC** y **éste no ve alterada a corto plazo (5 años) el arancel** (en el caso de las exportaciones a EE.UU. es menor que el sobre el global de las exportaciones)
 - **Inadecuación del producto de ZN** a los patrones de consumo de EE.UU.
 - **Falta de know how** y poca capacidad exportadora de las empresas
 - **Desconocimiento y falta de información** sobre mercado **EE.UU.** y los **nichos** existentes aunque **entendemos que hay mercado de sandalias en EEUU.**
 - Industria superviviente de una dura disminución de actividad, poco estructurada, en la que predominan **talleres artesanales**, sin producción a escala

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.3 Escenarios Hipotéticos y Flujos Previstos

- Por ello aventuramos la **hipótesis de evolución** en base a las siguientes supuestos:
 - Que se **mantenga el tipo de cambio actual**
 - Que las **estadísticas manejadas del CEI-RD son veraces**
 - Que los **exportadores traten de identificar nichos de mercado** y adopten un papel proactivo
 - **Que se adopten medidas de política sectorial** como algunas de las que se detallan más adelante con objeto de fomentar las exportaciones.
- En caso de aplicarse dichas medidas creemos que puede seguir la siguiente pauta :

Escenario neutro: crecimiento de un 10 % anual entre 2005-2008

Escenario optimista : crecimiento de un 20 % anual entre 2005-2008

Escenario pesimista : estancamiento de la exportación durante 2005-2008

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.3 Escenarios Hipotéticos y Flujos Previstos

Flujo previsto de exportación de calzado de ZN a EE.UU., 2005-2008

Escenario pesimista (0%)

	<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
Total Calzado	643.455	649.890	649.890	649.890	649.890	649.890

Escenario neutro (+10%)

	<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
Total Calzado	643.455	649.890	714.879	786.366	865.003	951.503

Escenario optimista (+20%)

	<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
Total Calzado	643.455	649.890	779.867	935.841	1.123.009	1.347.611

Fuente: Estimación ACE

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.4 Efectos sobre la Producción

- Los **flujos de importaciones y exportaciones** recogidos en el apartado 4.3 apenas tienen efectos sobre el volumen de producción de ZN
- Incluso en el **escenario más optimista** en cuanto al incremento de las **exportaciones (+20% anual)** los efectos sobre la producción de ZN ni siquiera representan incrementos de ésta superiores al **1% anual**, debido a que la cifra de partida de las exportaciones a EE.UU. es muy baja (inferior al 3% de la producción nacional) y el alza del 20% anual es muy poco significativo sobre el total de la producción de ZN
- Asimismo, la variación en **las importaciones procedentes de EE.UU.** descritas en el apartado 4.3 tampoco van a tener efectos mínimamente significativos sobre el volumen de producción de ZN. Incluso en el **escenario de mayor incremento de éstas (+5%)**, el aumento en términos absolutos es irrelevante para el conjunto de la producción de ZN

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.4 Efectos sobre la Producción

- No obstante, con el TLC se abren una serie de expectativas interesantes para el conjunto del sector, que pueden tener su reflejo en la producción de ZN, si bien las consecuencias más positivas serán sobre todo para la industria de calzado en Zona Franca. Entre las principales consecuencias, se encuentran:
 - 1 **El tratado parece haber despertado** la conciencia de la necesidad de actuar por parte de los productores. Ha servido para reflexionar sobre el estado de las cosas e iniciar una serie de acercamientos relativos al fortalecimiento de la industria y de su posicionamiento en el **mercado interior** puede ser un primer paso para la salida al exterior posteriormente
 - 2 **La República Dominicana puede configurarse como puerta de entrada al mercado de EE.UU.** La apertura del mercado de EE.UU. al producto fabricado en República Dominicana, convierte al país en una puerta para poder acceder al mercado de EE.UU. en condiciones ventajosas, lo cual confiere al país un **posible atractivo inversor** para la industria del calzado internacional. No obstante, mientras persista la dualidad de condiciones entre ZN y ZF, este atractivo será más beneficioso para la **ZF**. En este contexto, República Dominicana competirá para atraer la IED con otros países de la zona

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.4 Efectos sobre la Producción

- 3 **Mejores posibilidades de acceso al mercado EE.UU. para ciertos nichos ante un mercado ilimitado e inequívocamente importador**
Esta nueva situación, producto de la disminución de aranceles y de las nuevas reglas de origen, se circunscribe únicamente al **calzado de piel** y otros materiales sintéticos, puesto que el calzado de plástico a corto plazo mantiene los niveles de protección. Previsiblemente debiera traducirse en un incremento de las exportaciones de calzado de la República Dominicana a EEUU., puesto que la posición competitiva del mismo mejoraría en términos comparativos con la de competidores de países como China. No obstante, esta consecuencia es de nuevo más válida en el caso de la producción de Zona Franca
- 4 **Mejoras en la competitividad, al liberarse el arancel** de la mayoría de los **insumos** que utiliza el sector. No obstante, esta mejora tiene efectos limitados, puesto que los insumos importados desde EE.UU. son muy minoritarios sobre el total de insumos empleados por el sector

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.4 Efectos sobre la Producción

- 5 **Apertura del mercado de la República Dominicana al producto de EE.UU.** Esta situación, previsiblemente debiera traducirse en un ligero incremento de las importaciones de calzado procedente de EEUU. No obstante, el calzado que se importe desde EE.UU. no es competencia directa del fabricado en ZN, por lo que lo que se puede ocurrir es una reordenación de la canasta de países de procedencia o suministradores de calzado a Rep Dominicana a favor de EE.UU. y en detrimento de otros con los que no se desmontan los aranceles, pero no tiene porque afectar negativamente a la industria nacional. **No se espera reducción de su cuota de mercado del calzado de ZN**
- 6 Aparece en este sentido un **riesgo de triangulación**. Es decir, que un productor de China exporte a Miami y desde ahí pretenda introducirse en la República Dominicana. En la actualidad, se está discutiendo la cláusula que determinará quién ha de emitir el certificado de origen. En caso de que el certificado lo emitiera el importador este riesgo sería más palpable, mientras que si lo emitiera el productor, la posibilidad de triangulación perdería importancia
- 7 Por su parte, en los países de **Centro América** también acogidos a similar situación, la industria de calzado es poco relevante, por lo que la amenaza no es muy importante

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.4 Efectos sobre la Producción

- 8 Por último, lo establecido sobre Compras Gubernamentales del TLC, puede representar una oportunidad para los productores de ZN. El Gobierno de República Dominicana se ha reservado la potestad para las compras de calzado sin necesidad de licitación internacional en Fuerzas Armadas y Policía Nacional y también se establece una excepción para compras en pequeñas y medianas empresas

Bajo estas excepciones, la **industria de calzado de ZN podría beneficiarse de las compras gubernamentales**

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.5 Otros Efectos del Tratado

1- Consumo

- En cuanto a los efectos del consumo de calzado, el principal efecto es el **abaratamiento del calzado originario de EE.UU.** y en este sentido el **incremento de la capacidad adquisitiva del consumidor de la República Dominicana que adquiere calzado importado de los EE.UU.**. El arancel actual es del 20%, por lo que el precio del calzado de EE.UU. debiera reducirse en dicho porcentaje
- En segundo lugar, el calzado de EE.UU. y el de ZN son productos distintos dirigidos a distinto segmentos de consumidores, que no compiten entre sí.

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.5 Otros Efectos del Tratado

2- Fiscales

- Por su parte, en términos fiscales la **República Dominicana dejará de ingresar alrededor de 995.000 dólares/año por la desaparición de arancel** (cifra calculada a partir de los datos de importación de calzado fabricado en EE.UU. que maneja el CEI-RD)
- Asimismo, esta cifra se verá **ligeramente incrementada** en el caso de que se produzca una **sustitución de zapato importado de otros países por calzado de EE.UU.** en base al abaratamiento relativo de este último, al eliminarse el arancel mediante el TLC. No obstante, se estima que la desviación no es muy relevante
- Por otra parte, no se espera un incremento de las exportaciones ni de las importaciones en términos absolutos suficientemente significativas en el corto plazo y en consecuencia tampoco un aumento significativo de la recaudación por esta causa
- El abaratamiento de los insumos impulsará un ligero aumento de producción interna con ligeros efectos de recaudación vía ITBIS y de la Renta

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.5 Otros Efectos del Tratado

3-Empleo

- No se prevén efectos significativos sobre el empleo ya que tampoco se va a ver alterada apenas la producción

4-Amenazas

- La ya mencionada de la triangulación

5-Oportunidades

- Aprovechar la toma de conciencia y reflexión para revisar su política industrial y exportadora
- Identificar y acometer los nichos de mercado que el producto de China y de otros países asiáticos no cubre en pedidos más pequeños en toda la región

5. PANORAMA PREVISIBLE Y PROPUESTA DE POLITICAS DE ACTUACION

5.1 Panorama

5.2 Política General para la Mejora de la Competitividad

5.3 Política Sectorial

5.4 Política de Apoyo a la Exportación

5.5. Política de Atracción de inversiones

5. PANORAMA PREVISIBLE Y PROPUESTA DE POLITICAS DE ACTUACION / 5.1 Panorama

- Los condicionantes que afronta la industria de fabricación de calzado en ZN no se ven sustancialmente modificados tras la firma del TLC. No obstante, existe una serie de **problemas** que atañen al sector y que a raíz de la firma del TLC se pudiera tratar de resolver:
 - 1 Situación **de desventaja** con respecto a la Zona Franca, que le imposibilita competir en términos de costes. Mientras esta situación no se modifique, las exportaciones de ZN nunca alcanzarán cuotas elevadas y deberán seguir enfocadas al mercado local
 - 2 **Contrabando** de calzado y entrada de mercancía vía Haití, así como problemas de **Subvaluación** en las importaciones y funcionamiento ineficiente de las aduana
 - 3 **Factores comunes** de los costes productivos del país que dificultan la competitividad del sector: **coste energético, coste financiero , coste tramitación aduanera, etc**
 - 4 **Factores intrínsecos a la industria** en ZN:
 - Desarrollo de producto. Carencias en cuanto a diseño y calidad de acabados
 - Capacitación de la mano de obra
 - Organización de la unidad productiva y logística de distribución.
 - Actitud y capacitación del empresario
 - Necesario incorporar innovaciones tecnológicas al uso en el sector

5. PANORAMA PREVISIBLE Y PROPUESTA DE POLITICAS DE ACTUACION / 5.1 Panorama

- En este sentido, las propuestas de políticas irán destinada a abordar y tratar de resolver dichos problemas, de forma que la industria pueda **salir reforzada** de la firma del TLC. Las políticas propuestas se pueden agrupar en torno a cuatro grandes bloques y su intensidad dependerá de la disponibilidad de recursos para su aplicación
 - 1 **Políticas para la Mejora Estructural de la Competitividad**, incluyendo la lucha para combatir el contrabando, la transparencia aduanera que evite la subvaluación y el acercamiento a las condiciones de la ZF
 - 2 **Políticas Sectoriales** destinadas a la Industria de ZN de fabricación de calzado
 - 3 **Políticas de Fomento a la Exportación**
 - 4 **Políticas de Atracción de la IED**. Deberán articularse políticas tendentes a consolidar el atractivo de República Dominicana como destino de la IED

5. PANORAMA PREVISIBLE Y PROPUESTA DE POLITICAS DE ACTUACION/ 5.2 Política General para la Mejora de la Competitividad

- La República Dominicana ha iniciado un Programa Nacional de Competitividad. En este caso vamos tan sólo a recomendar unas actuaciones para la Mejora de la Competitividad desde un enfoque de internacionalización. Se trata de acciones de tipo horizontal, y serán complementarias de las que se articulen de forma específica para la industria del calzado. Las principales medidas que se recomiendan, en línea con lo ya iniciado, son las siguientes:

1 Equiparación de las condiciones de producción de Zona Nacional con Zona Franca, con:

- 1 Eliminación de la comisión cambiaria (10%)
- 2 Sustitución del cobro anticipado por ventas al exterior (1,5 %)
- 3 Eliminación impuesto a la importación de materias primas (2%)
- 4 Mayores incentivos fiscales a la producción ZN
- 5 Control de irregularidades en la venta de ZF a ZN

5. PANORAMA PREVISIBLE Y PROPUESTA DE POLITICAS DE ACTUACION/ 5.2 Política General para la Mejora de la Competitividad

- 2 Medidas para mejorar el **funcionamiento de las aduanas**
 - 1 Aplicación de un programa de informatizado
 - 2 Simplificación de tramites y de la complejidad del procedimiento (inspección, verificación , celador, autoridad portuaria, colector formularios, etc)
 - 3 Reducción de costes y tasas
 - 4 Eliminación de arbitrariedades y disfunciones .
 - 5 Controles encaminados a reducir el contrabando y la subvaluación.
 - 6 Reducción de costes portuarios y control del transporte interno
 - 7 Sustitución de la compleja revisión física

5. PANORAMA PREVISIBLE Y PROPUESTA DE POLITICAS DE ACTUACION/ 5.2 Política General para la Mejora de la Competitividad

- 3 Medidas tendentes a la resolución del **problema energético**. Aplicación de tarifas menores a la energía consumida por el sector.
- 4 Medidas para posibilitar el **acceso a crédito** a costes subvencionados para la reposición de capital fijo y modernización de instalaciones. **Incentivos fiscales a la inversión**
- 5 Política fiscal para **depreciación de maquinaria** más laxa

5. PANORAMA PREVISIBLE Y PROPUESTA DE POLITICAS DE ACTUACION/ 5.3 Política Sectorial

- Las Políticas Sectoriales destinadas a la Industria de ZN de fabricación de calzado debieran plasmarse en un **Plan de Apoyo a la Industria del calzado**, que al parecer viene diseñado en un Proyecto de Ley de Apoyo al Sector. En el Plan, debieran incluirse medidas tales como:
 - 1 Proyecto para la Creación de Minidistritos de Producción: **concentración** de la producción de los talleres de una misma zona
 - 2 **Fomento del asociacionismo entre empresas micro y pequeñas** con objetivos comunes. Seguir modelos de integración y desarrollar las ligas entre la cadena, enfatizando en alianzas estratégicas, promoción, comercialización, diseño, moda y compras en común
 - 3 Incentivar la **adecuación** de la producción a los nuevos patrones de consumo en República Dominicana y los mercados potenciales exteriores. Acometer **Estudios de mercado de productos concretos** como la sandalia de mujer o de trabajo. Quizás haya que aprovechar nichos y segmentos de mercado de alto valor agregado
 - 4 **Apuesta por la especialización** de la producción en las distintas regiones productoras: Moca (sandalias); Santiago (zapato escolar); S.F.M. (zapato hombre); Sto Domingo (sandalia mujer, calzado industrial y calzado hombre)

5. PANORAMA PREVISIBLE Y PROPUESTA DE POLITICAS DE ACTUACION/ 5.3 Política Sectorial

- 5 **Colaboración** entre empresas de República Dominicana de ZF y ZN mediante alianzas estratégicas, joint-ventures , etc.
- 6 Incorporación de **tecnologías** al uso. **Maquinaria y logística..** La idea de creación de un Parque Industrial multisectorial, en el que se integren algunas empresas del sector, es muy oportuna con objeto de mejorar la productividad y calidad
- 7 Trabajar los sistemas de logística que permitan disminuir los costos de inventario en el mercado norteamericano para aprovechar la ventaja geográfica
- 8 Incentivar la incorporación de V.A. mediante mas atención al desarrollo de los activos intangibles como **diseño y calidad, plazos de entrega y eficiencia productiva**, que son junto con **el precio** (éste en los segmentos de menos calidad) **los factores claves de competitividad** del sector en el mundo
- 9 Alcanzar acuerdos de **colaboración ineterempresarial con otros países y regiones productores** y así tratar de lograr **transferencia de Know how** de los mercados punteros, como Italia

Se puede solicitar su inclusión en el Trade Capability Building y acogerse a sus ayudas y a su Asistencia Técnica que permite la adopción de medidas, (demand driven)

5. PANORAMA PREVISIBLE Y PROPUESTA DE POLITICAS DE ACTUACION/ 5.4. Política de Apoyo a la Exportación

- Las oportunidades que se abren como consecuencia del TLC han de ser aprovechadas por la industria nacional de calzado para incrementar en el futuro el volumen de exportaciones. En este contexto, se revelan como necesarias algunas **medidas tradicionales encaminadas al fomento de la exportación**
- El Plan de Apoyo a la Exportación debe comenzar por hacer **cumplir las medidas en vigor de ajustes fiscales en frontera** etc, así como por la **contribución a una doble especialización** en mercados y en productos y la búsqueda de escalas

5. PANORAMA PREVISIBLE Y PROPUESTA DE POLITICAS DE ACTUACION/ 5.4. Política de Apoyo a la Exportación

- 1 **Selección/Segmentación de mercados objetivo.** En un primer lugar, habría que centrarse en los mercados con mayores posibilidades: Puerto Rico, EE.UU. (Miami, Nueva York y Boston), Centroamérica e Islas del Caribe.

Sería necesario realizar **estudios de mercado** sobre estos mercados

- Cabe resaltar que la industria de la República Dominicana presenta una ventaja comparativa respecto a China y al resto de países de Asia cual es **la localización cercana a los centros de consumo** de EE.UU. que le posibilita **suministrar en plazos de entrega más cortos**, lo cual es una variable de creciente importancia en el mercado del calzado.

La principal ventaja competitiva que ha de jugar RD es la de su proximidad al mercado EEUU

5. PANORAMA PREVISIBLE Y PROPUESTA DE POLITICAS DE ACTUACION/ 5.4. Política de Apoyo a la Exportación

- 2 **Especialización en nichos de productos/menores volúmenes** Asimismo, la industria de ZN ha de especializarse no solo en cuanto a mercados objetivo, sino también en cuanto al tipo de productos en los que puede ser competitivo a nivel internacional (ejemplo, sandalia ligera o calzado de trabajo) y en pedidos más pequeños, con una atención más personalizada, pedidos que los países asiáticos, que trabajan en base a grandes escalas y volúmenes, no cubren.

Será necesario, en línea con el Plan Sectorial que se elabore y de acuerdo con las oportunidades de negocio detectadas en lo estudios mencionados en el apartado anterior, **seleccionar** aquellos **productos** que **mayores posibilidades** presentan
- 3 Fomento del **Asociacionismo** para alcanzar **economías externas** (agruparse para generación de sinergias)

5. PANORAMA PREVISIBLE Y PROPUESTA DE POLITICAS DE ACTUACION/ 5.4. Política de Apoyo a la Exportación

- Además de contribuir a las dos actividades de especialización relatadas anteriormente, el Plan de Apoyo a la Exportación, que forme parte del plan general de apoyo al sector, debiera contener medidas tales como:
 - Conseguir un cumplimiento efectivo de los 3 instrumentos de apoyo a la exportación recogidos en la Ley de Fomento a las Exportaciones 84/99. Los empresarios se quejan de que no aplica
 - Diseñar un **sistema de asesoramiento a empresas** para la adquisición de **know-how y tecnología y formación de la mano de obra**. No debemos olvidar que en calzado no deportivo, la diferenciación del producto, diseño y la calidad aparecen como muy importantes a expensas de la escala de producción
 - Un programa intenso de capacitación gerencial, profesional y de técnicas de comercio exterior para el aprendizaje de la actividad de exportación.
 - Articulación de un plan de desarrollo consensual y participativo entre el sector privado y público para intensificar el apoyo a la ZN con **instrumentos tradicionales** de Fomento a la Exportación

5. PANORAMA PREVISIBLE Y PROPUESTA DE POLITICAS DE ACTUACION/ 5.5 Política de Atracción de Inversiones

- La **firma del TLC refuerza el atractivo de la República Dominicana como foco de inversiones** extranjeras para aprovecharse de las ventajosas condiciones de acceso del país al mercado de EE.UU. No obstante, de esta misma posición también dispondrán el resto de países CAFTA, por lo que habrá que articular medidas que refuercen el atractivo como foco de inversiones de República Dominicana
- Asimismo, para poder **competir en los mercados internacionales es necesario atraer capital y tecnología del exterior**, que permitan mejoras en productividad. la inversión permitirá mejorarla. Dicha mejora vendrá por capacitación mano de obra y por **tecnología de producción y métodos logísticos**. En este contexto, se propone la siguiente batería de medidas para la atracción de IED:
 - 1 Redacción un **documento de estrategia** de promoción de inversiones que incluya:
 - **Revisión del Marco legal y regulatorio**
 - Inventario de **las restricciones** a la inversión extranjera
 - **Régimen legal y de incentivos** que debe regir para la atracción de inversiones
 - Diseñar e implantar de un mecanismo de **ventanilla única** para inversiones
 - **Instrumentos y Mecanismos** para facilitar la toma de contacto

5. PANORAMA PREVISIBLE Y PROPUESTA DE POLITICAS DE ACTUACION/ 5.5 Política de Atracción de Inversiones

- 2 Establecimiento de **alianzas estratégicas y de transferencia de tecnología** colaborando con el sector en la identificación y atracción de posibles socios

- 3 En este sentido, se considera de gran interés **intensificar contactos con empresas italianas y españolas** que ya tengan su mercado en EE.UU., y con intereses en instalarse en RD para producir aquí y vender directamente a EE.UU., aprovechando el acceso sin arancel a dicho mercado