

ESTUDIO DE EVALUACION DE IMPACTO
SECTOR MUEBLES

Octubre 2004

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

INDICE DEL INFORME

1 ALCANCE DEL ESTUDIO

2 ESTRUCTURA DEL SECTOR

3 ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR

3.1 En la República Dominicana

3.2 En Estados Unidos

4 ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC

4.1 El Tratado

4.2 Determinación del grado de sensibilidad/prioridad

4.3 Escenarios hipotéticos y flujos previstos

4.4 Efectos sobre la producción

4.5 Otros efectos del Tratado

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

1. ALCANCE DEL ESTUDIO

- **OBJETIVO:**
 - Analizar el **impacto** del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Estados Unidos y República Dominicana sobre la industria del mueble dominicana,
 - Establecer **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 las *amenazas* que pueda representar el TLC
- 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
- **IDENTIFICACION DEL SECTOR: Capítulo 94**, y en concreto las partidas *9401* asientos, *9403* los demás muebles y *9404* somieres, colchones y artículos similares.
 - Se incluye: Muebles de todo tipo (muebles para viviendas, oficinas, hoteles, restaurantes e instituciones; somieres y colchones), y de cualquier material (madera, mimbre, bambú, vidrio, ratán, metal... .)
 - Se excluye: muebles para medicina, cirugía, odontología y veterinaria, englobados en la partida 9402.

2. ESTRUCTURA DEL SECTOR

Importancia del valor de la producción de muebles y colchones sobre el PIB de República Dominicana, 2002

	Millones dólares	% sobre PIB
Valor Producción Muebles (2002)	209,9	
PIB República Dominicana (2002)	22.880	0,92%
Fuente: ACE sobre datos del Banco Central de la República Dominicana		

Importancia del valor del empleo sectorial sobre la población ocupada en República Dominicana y la población ocupada en la Industria, 2002

	Nº Empleados	% sobre Población ocupada en Industria en abril 2002	% sobre Población ocupada en abril 2002
Mueble	46.415	9,92%	1,40%
Ocupados en Industria	467.801		
Total ocupados	3.309.130		
Fuente: ACE sobre datos del Banco Central			

2. ESTRUCTURA DEL SECTOR

- La **producción** de muebles en la República Dominicana alcanzó los 3.847 millones de RD\$ en el año 2002, equivalentes a **210 millones de dólares**

Valor de la producción de muebles		
Año	Miles de RD\$	US\$
1996	1.510.290	109.441.304
1997	2.206.109	155.798.658
1998	2.627.530	172.977.617
1999	3.633.682	227.959.975
2000	3.558.807	224.247.448
2001	3.349.992	203.894.827
2002	3.847.152	209.882.815
Fuente: Banco Central de la República Dominicana		

- Tras un importante crecimiento expansivo hasta 1999, el sector ha entrado en una situación de **estancamiento** explicada por factores como el incremento en el precio de los insumos, el aumento del resto de los costes de producción, la competencia extranjera y la recesión de la economía dominicana. El sector presenta un **exceso en su capacidad productiva instalada.**

2. ESTRUCTURA DEL SECTOR

- En esta evolución se ha constatado un proceso significativo de **reducción de las empresas** dedicadas a la fabricación de muebles. Se estima que algunos pequeños fabricantes abandonaron su actividad en los últimos años, al tiempo que otros se han convertido en importadores
- Esta situación contrasta con la recuperación del volumen de producción en el 2002. La devaluación del peso ha hecho más competitivo al mueble nacional frente al importado.
- El mercado del mueble dominicano está **dominado por el producto nacional**, bien adaptado al gusto local y con precios más competitivos que el mueble importado

Consumo nacional de muebles en República Dominicana, distribución entre producto importado y de fabricación en 2002

	Dolares	%
Valor de la producción	209.882.815	
Exportaciones de muebles	10.338.585	
Consumo interior mueble nacional	199.544.230	83,7%
Importaciones de muebles	38.835.341	16,3%
Total consumo	238.379.571	100,0%
Fuente: ACE sobre datos diversos		

Siendo predominante el consumo de mueble local, el grado de penetración de las importaciones podría ser superior a lo registrado debido a la subvaluación de las importaciones que denuncia el sector

2. ESTRUCTURA DEL SECTOR

- Se estima que en el sector operan alrededor de **300 empresas** más un número sin determinar de microtalleres informales. La Asociación Nacional de Fabricantes de Muebles, Colchones y Afines agrupa a 214 empresas en el país.
- Las empresas del sector son en su mayoría (alrededor del 85%) **pequeñas empresas** con escasa organización empresarial y capitalización
- La mayoría de la producción de muebles se realiza en **zona nacional**, concentrándose en el área de Santo Domingo y en Santiago. Se estima que la producción en zona franca representaría en torno al 1% de la producción de muebles del país
- La IED en este sector es irrelevante, dado que la presencia extranjera, cuando la hay es, a través de franquicias
- La industria del mueble dominicana está mayoritariamente dirigida al **mercado local**. En gran medida las exportaciones no son recurrentes sino esporádicas

2. ESTRUCTURA DEL SECTOR

- La mayor parte del **mueble** producido en RD es de **madera sólida para el hogar**. Destaca la producción de muebles de **caoba**. A pesar de constituir el grueso de la demanda, se detecta una creciente aceptación de otras maderas sólidas: roble australiano y pino (especialmente en cocinas y dormitorios), así como de conglomerados.
- Predominio del **diseño clásico** seguido del moderno y del rústico. Tendencias a colores crema, pasteles y maderas rojas.
- Hay una tendencia a **simplificar el diseño**, depurando las líneas
- La penetración del mueble importado varía según los segmentos, siendo más acusada en aquellos donde la preferencia por la madera sólida no es tan marcada:
 - **Muebles de oficina se ha visto seriamente afectada por las importaciones**. La producción nacional es residual y se concentra en escritorios de caoba
 - Muebles de cocina
 - **Hoteles y restauración se tiende hacia muebles de mimbre o ratán** y con colores tropicales. El volumen de los pedidos, los bajos precios ofertados por los importadores y las mejores condiciones de financiación que ofrecen, han propiciado una importante presencia del mueble extranjero en este segmento. Dura competencia con el mueble asiático, de menor calidad pero más competitivo en precios.

2. ESTRUCTURA DEL SECTOR/2.2 Análisis de la producción/2.2.1 Los productores

- El 90% de los **colchones** producidos en República Dominicana son de resortes metálicos, que han sustituido a los colchones de goma. La producción y consumo de colchones de látex es escasa.
- En el 2002 la producción estimada de **colchones se acercó a los 33 Millones de US\$**. Hay una tendencia a reducir el n° de unidades producidas (entre otras cosas por el elevado coste de inventario), compensada por el alza de los precios
- El sector está dominado por 4 empresas grandes, que además de fabricantes **son licenciatarias** de empresas norteamericanas:
 - La Reina (licenciataria de SERTA)
 - Nacional (licenciataria de SIMONS)
 - Rex (licenciataria de SEALY)
 - Tapimuza Industrial
- Estas 4 empresas son responsables del 30-35% del volumen de producción y de cerca del 50% de su valor
- De ellas, las 3 primeras se dirigen a un segmento socioeconómico medio-alto (C+ en adelante). El resto de empresas se dirige a segmentos de menor poder adquisitivo

2. ESTRUCTURA DEL SECTOR

Fortalezas

- Adecuación del producto a la demanda local. Muy buena valoración por parte del consumidor
- Precios más competitivos que los del mueble importado
- Existencia de Asociacionismo en torno a ASONAIMCO
- Toma de conciencia de la necesidad de actuar de modo conjunto
- Tradición en la fabricación de muebles
- Sector con experiencia en sortear situaciones de crisis.
- Cercanía al mercado EE.UU. y Puerto Rico: posibilidad de plazos de entrega reducidos.
- Compromiso de los empresarios con el sector

Debilidades

- Sector dominado por pequeñas y microempresas con escasa planificación y organización empresarial.
- Falta de especialización y de procesos de integración
- Escasa capacitación de recursos humanos.
- Limitada capacidad productiva.
- Deficiencias en el diseño y en los acabados.
- Falta de sistemas de control y certificación de calidad
- Estancamiento tecnológico: Altos costes de financiación para la reposición de maquinaria
- Dependencia de insumos importados: alto coste e irregularidad suministro
- Poca vocación y know-how exportador.
- Problema energético
- Estructura impositiva gravosa.
- Escasa y cara oferta de fletes

Las debilidades, bien sean inherentes al sector o por factores externos, han resultado en una pérdida de competitividad del sector, que sin embargo, ofrece fortalezas relevantes.

2. ESTRUCTURA DEL SECTOR/2.4 Principales características del sector/ 2.4.2 Análisis DAFO

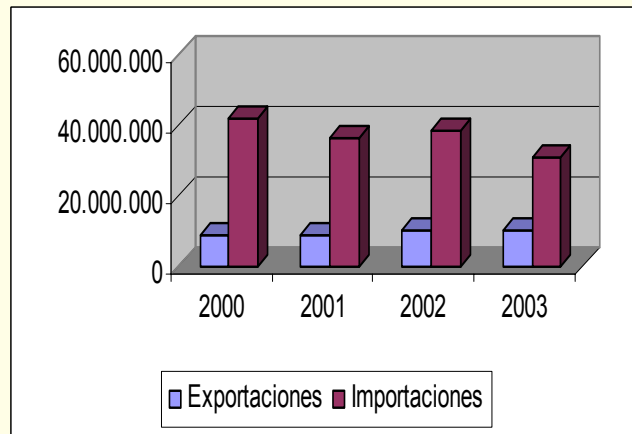
Oportunidades

- Depreciación del peso refuerza la competitividad del producto nacional en el mercado de la República Dominicana y representa una Gran Oportunidad para fomentar exportaciones.
- Mercado de las islas del caribe: público de elevado poder adquisitivo y condiciones climáticas similares
- Tamaños de mueble y gusto por mueble clásico similar a los de EEUU en ciertos nichos.
- Procesos de integración en el sector representan una oportunidad para mejorar eficiencia y capacidad productiva.

Amenazas

- Determinados sectores (muebles de oficina, mueble de hogar para clase alta) pueden verse afectados por la reducción de costes del mueble estadounidense producida por la reducción arancelaria.
- Entrada masiva de mueble procedente de EEUU (lo que no significa que esté fabricado allí) como estadounidense si no hay un control adecuado del cumplimiento de las normas de origen.
- Falta de medidas para mejorar la competitividad del sector dejarían al sector en posición desventajosa ante la firma de futuros tratados como el ALCA o con la UE.

3. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR/ 3.1 En la República Dominicana



- Las importaciones de muebles triplican a las exportaciones. Tasa de cobertura en torno a un 30%
- El grado de apertura relativo (23%) es muy inferior a la media nacional, 65%
- Cifra de exportaciones discreta, alrededor de un 5% producción. Tendencia al alza aunque significativo que la crisis del sector no haya permitido aprovechar las ventajas de la devaluación del peso.
- Esta devaluación ha frenado las importaciones en el 2003. Entre el 2000 y el el 2002 tendencia moderadamente creciente*

Evolución de las importaciones y exportaciones de muebles				
FOB US\$				
	2000	2001	2002	2003
Exportaciones	8.946.610	8.820.690	10.338.585	10.195.562
Importaciones	41.948.049	36.636.523	38.835.341	31.232.511
Tasa de cobertura	21,33%	24,08%	26,62%	32,64%

*Los datos del 2000 recogen una importación inusual de la partida 94039090 de 9 Millones de US\$, cuyos valores fluctúan normalmente en torno a los 3 M US\$

Fuente: CEI-RD y Banco Central

3. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR/ 3.1 En la República Dominicana/3.1.1 La Exportación

- Dos partidas arancelarias, los **colchones y los demás muebles de madera suponen el 75%** de las exportaciones totales de República Dominicana siendo iguales su porcentajes. Las exportaciones de muebles de madera en su conjunto alcanzan el 44% de las mismas
- Con algunas salvedades, como los colchones, las exportaciones de la mayoría de las partidas arancelarias tienen un comportamiento bastante **errático, lo que refleja una actividad exportadora inconstante**
- Aproximadamente el 25% de las exportaciones del sector se produce desde zonas francas

Exportaciones de muebles por partida arancelaria, 2000-2003. FOB US\$

Partida	Descripción	2003	2002	2001	2000	Var 2003/2000
9404210000	Colchones y colchonetas	3.881.492	3.588.329	3.406.855	3.079.221	26,05%
9403600000	Los demás muebles de madera	3.710.481	5.084.983	4.078.952	2.815.946	31,77%
9403400000	Muebles de madera para cocina	637.468	368.374	339.258	714.812	-10,82%
9404900001	Cojines de espuma para muebles	334.035	241.329	198.345	20.939	1495,28%
9403801000	Muebles de rattan	153.626	254.016	291.046	401.378	-61,73%
9403500000	Muebles de madera dormitorio	125.674	139.456	214.865	350.289	-64,12%
9401909000	Forros de asiento	101.223	12.251	32.027	818.565	-87,63%
9401710000	Muebles tapizados	72.219	97.832	17.227	9.732	642,07%
9403500001	Muebles de madera cama	62.152	54.884	19.811	461.113	-86,52%
9403802000	Muebles de mimbre	55.603	225.080	120.198	101.846	-45,40%
9404100000	Somieres	27.660	0	0	0	n.a.
9403803000	Mueble de bambú	26.757	33.280	31.158	12.914	107,19%
9401809000	Mesas de fibra de vidrio	21.009	7.789	2.124	245	n.a.
	Otros muebles	986.163	230.980	68.823	159.609	517,86%
	Total	10.195.562	10.338.585	8.820.690	8.946.610	13,96%
Fuente: CEI-RD						

3. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR/ 3.1 En la República Dominicana

- Fuerte concentración geográfica de las exportaciones en **EE.UU. y Caribe** Destaca en primer lugar Puerto Rico, que recibió en los últimos 3 años entre el 65 y el 73% de las exportaciones. El otro destino principal son las Islas Caribeñas, receptoras del 20%. La proximidad geográfica y la adecuación del producto a la demanda en dichos destinos explican esta situación.

Principales exportaciones de muebles a Puerto Rico, 1^{er} receptor de exportaciones. 2000- 2003. FOB US\$

Partida	Descripcion	2003	2002	20001	2000	Var. 00/03
9403600000	Los demás muebles de madera	2.748.794	3.753.963	3.259.647	2.585.728	6,31%
9404210000	Colchones y colchonetas	2.626.774	2.738.801	2.615.006	2.670.275	-1,63%
9403400000	Muebles de madera para cocina	484.468	323.097	290.018	702.990	-31,08%
9494900001	Cojines de espuma para muebles	288.787	223.580	175.691	1.768	n.a.
9404900002	Cojines decorativos	129.477	21.670	8.880		n.a.
9401710000	Muebles tapizados	67.739	92.426	9.563	8.750	674,16%
9403500001	Muebles de madera (camas)	32.126	30.610	7.294		340,44%
9404100000	Somieres	27.260				n.a.
9403803000	Muebles de bambú	21.663	26.656	18.737	405	n.a.
9403500000	Muebles madera dormitorio	18.074	82.546	18.461	237.065	n.a.
9401800002	Butacas de goma	16.878	6.400	1.100		n.a.
9403802000	Muebles de mimbre	4.855	25.518	214	775	526,45%
9403801000	Muebles de rattán	2.394	36.940	29.738	14.092	-83,01%
9403809000	Muebles de fibra de vidrio	220	26.893	34.745	1.942	-88,67%
	Otros y sus partes	21.851	28.239	14.525		50,44%
	Total	6.491.360	7.417.337	6.483.619	6.223.790	4,30%

Fuente: CEI-RD

3. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR/ 3.1 En la República Dominicana

Principales exportaciones de muebles a EEUU, 2000- 2003. FOB US\$

Partida	Descripcion	2003	2002	2001	2000	Var. 00/03
9403600000	Los demás muebles de madera	442.152	129.684	396.134	370.809	19,24%
9401909000	Forros de asientos	101.223	11.762	32.027	30	
9404210000	Colchones y colchonetas	89.917	20.916	55.618	17.395	416,92%
9403500000	Muebles madera dormitorio	88.424	23.913	101.129	76.298	15,89%
9403400000	Muebles de madera para cocina	13.962	8.902	6.263	250	n.a.
9403809000	Muebles de fibra de vidrio	12.940	14.954		570	2170,12%
9403801000	Muebles de rattán	9.564	5.321	54.089	424	n.a.
9403803000	Muebles de bambú	3.364	6.329	11.302	8.293	-59,43%
9401809000	Mesas de fibra de vidrio	2.833	340		245	1056,33%
9403802000	Muebles de mimbre	810	2.390	13.920	12.630	-93,59%
9403500001	Muebles de madera (camas)	630	11.748	7.280		-91,35%
	Otros	68.626	56.874	4.956	13.684	401,51%
	Subtotal	834.445	293.133	682.718	500.627	66,68%
9401909005	Mallas para vehículos	720.096				
	Total	1.554.541	293.133	682.718	500.627	210,52%
Fuente: CEI-RD						

3. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR/ 3.1 En la República Dominicana

Importaciones de muebles y colchones 1999-2003. FOB US\$

Partida	Descripción	2.003	2002	2001	2000	1999
9403.60.00	Los demas muebles de madera	5.838.396	7.914.398	8.943.721	6.774.128	5.496.786
9403.30.00	Muebles de madera para oficina	3.568.224	3.874.721	3.143.576	3.470.462	2.497.399
9403.90.90	Las demas: partes p/muebles plasticos y de mats. trenzables	2.887.979	3.360.689	3.637.113	9.838.801	1.668.440
9403.10.00	Muebles de metal para las oficinas	2.617.575	2.635.159	3.840.161	988.192	770.874
9401.80.00	Los demas asientos con armazon de plasticos	2.584.753	2.060.591	2.052.013	1.044.355	921.503
9403.70.00	Muebles de plastico	2.579.885	3.487.061	2.978.840	2.780.359	2.571.534
9403.50.00	Muebles de madera para dormitorios	2.494.148	4.276.536	2.676.606	2.074.988	1.857.735
9403.40.00	Muebles de madera para cocinas	1.668.298	1.758.752	1.448.706	1.081.614	694.832
9403.80.00	Muebles d/otras mats, incl. el ratan, mimbre, bambu	1.414.954	2.197.521	1.387.844	257.686	666.167
9401.71.00	Sillas y otros asientos con armazon de metal, Tapizados	812.015	223.588	168.163	210.253	166.493
9404.29.90	Los demas colchones rellenos de plumas, algodón, crin, etc.	660.178	592.549	675.882	710.528	668.353
9401.61.00	Sillas y otros asientos de madera, Tapizados	657.249	1.418.313	377.672	832.979	486.269
9401.69.00	Los demas asientos, con armazon de madera, sin tapizar	630.083	1.010.129	666.969	449.091	323.903
9401.79.00	Los demas asientos, con armazon de metal, sin tapizar	567.753	780.498	354.624	231.376	172.701
9401.50.00	Asientos de roten, mimbre, bambu o materiales similares	324.134	472.774	278.962	273.396	201.398
9404.90.00	Los demas: almohadas, endredones, cubrepies, cojines, etc.	318.525	575.202	871.684	1.358.889	694.006
9403.90.10	Partes p/muebles, de madera	303.795	633.007	419.538	570.804	312.745
9403.20.00	Los demas muebles de metal	292.985	130.218	604.498	6.701.588	9.465.443
9401.30.00	Asientos giratorios d/altura ajustable	277.887	333.390	407.734	438.149	349.428
9401.20.00	Asientos del tipo de los utilizados en automoviles	226.219	410.263	438.528	444.288	411.265
	Otros muebles y sus partes	507.474	689.980	1.263.689	1.416.123	1.799.635
	Total	31.232.511	38.835.341	36.636.523	41.948.049	32.196.909

Fuente: CEI-RD

- Importaciones menos concentradas en partidas arancelarias. La partida 9403.60.00, denominada “los demás muebles de madera” concentra el 19% de las importaciones totales, mientras que las importaciones totales de muebles de madera alcanzan el 50% Los muebles de plástico son responsables de aproximadamente el 28% de las importaciones y los de metal en torno al 16%

3. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR/ 3.1 En la República Dominicana

- Tanto en el caso de los colchones como en el del mueble, los productos importados van dirigidos a un **segmento socioeconómico alto**. El producto nacional es consumido masivamente por el resto de la población. El consumidor tiene una **marcada preferencia por los muebles de madera sólida, especialmente la caoba**, características que no son frecuentes en el mueble importado. Por este motivo, el mueble extranjero no ha desplazado a la producción nacional
- Dentro del **mueble para el hogar**, los tipos de muebles que más se importan son los juegos de comedores, seguidos de los de aposento y los de sala
- Las importaciones de **muebles de oficina** alcanzan el 20% de las importaciones totales de muebles y colchones. El mercado de este tipo de mueble es en casi su totalidad importado (en torno al 90%). La producción local es fundamentalmente de escritorios de caoba y cubre el 10% restante del mercado
- La presencia del mueble importado en el **sector hotelero y de restauración** es también significativa. Los proveedores extranjeros ofrecen mejores condiciones de financiación y mayores volúmenes de suministro. Por otro lado, la demanda en este sector es de muebles livianos y fáciles de manejar, lo que no se adecua al tipo de mueble de madera sólida predominantemente fabricado en República Dominicana
- La importación de **colchones** y artículos de cama es poco significativa en el conjunto de las importaciones

3. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR/ 3.1 En la República Dominicana/3.1.2 La Importación

- Destacan las **importaciones procedentes de EEUU**, con **alrededor de un 40% del total**, aunque parece que un alto porcentaje corresponde a **reexportaciones**. EE.UU., España y el territorio chino suministran el 65% de las importaciones del sector. Las importaciones procedentes de Asia son significativas pero no así las procedentes del resto de Latinoamérica.

Importaciones por países 2001-2003. FOB US\$

País	2003	% Total	2002	% Total	2001	% Total
EEUU	13.308.641	42,61%	15.542.446	40,02%	17.974.072	49,06%
España	3.288.550	10,53%	3.069.971	7,91%	3.575.569	9,76%
Taiwan	2.159.436	6,91%	152.128	0,39%	2.764.045	7,54%
México	1.445.894	4,63%	799.466	2,06%	634.867	1,73%
Colombia	1.385.885	4,44%	1.316.293	3,39%	1.082.141	2,95%
China	1.024.568	3,28%	4.787.689	12,33%	2.099.503	5,73%
Costa Rica	973.818	3,12%	596.768	1,54%	359.874	0,98%
Hong-Kong	955.491	3,06%	1.768.231	4,55%	833.323	2,27%
Italia	940.668	3,01%	2.262.691	5,83%	1.712.935	4,68%
Panamá	864.508	2,77%	897.763	2,31%	878.903	2,40%
Brasil	808.535	2,59%	1.205.366	3,10%	825.088	2,25%
Indonesia	781.856	2,50%	903.362	2,33%	488.028	1,33%
Puerto Rico	451.917	1,45%	550.077	1,42%	529.751	1,45%
Alemania	394.391	1,26%	345.170	0,89%	161.980	0,44%
Malasia	379.088	1,21%	413.579	1,06%	156.206	0,43%
Otros	2.069.265	6,63%	4.224.339	10,88%	2.560.238	6,99%
Total	31.232.511	100,00%	38.835.341	100,00%	36.636.523	100,00%

Fuente: Banco Central

3. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR/ 3.1 En la República Dominicana/3.1.2 La Importación

Importaciones de mueble procedentes de EEUU, (sin incluir Puerto Rico) 2000-2003. FOB US\$

Partida	Descripción	2003	2002	20001	2000	Var.00-03
9403.60.00	LOS DEMAS MUEBLES DE MADERA	3.044.314,65	3.323.629,56	4.384.403,00	3.183.994,29	-4,39%
9403.90.90	LAS DEMAS PARTES DE MUEBLES	2.237.419,45	2.072.774,60	2.464.462,00	2.927.716,50	-23,58%
9401.80.00	LOS DEMAS ASIENTOS (PLASTICOS)	1.693.524,47	728.024,85	793.152,00	397.934,91	325,58%
9403.50.00	MUEBLES DE MADERA PARA DORMITORIOS	1.132.587,15	1.777.564,99	1.419.584,00	1.208.439,42	-6,28%
9403.10.00	MUEBLES DE METAL PARA OFICINAS	672.243,31	1.004.719,04	2.014.148,00	470.092,83	43,00%
9403.30.00	MUEBLES DE MADERA PARA OFICINAS	666.765,68	1.381.003,72	1.093.676,00	903.704,01	-26,22%
9403.40.00	MUEBLES DE MADERA PARA COCINAS	656.085,76	682.519,22	570.321,00	651.966,36	0,63%
9403.80.90	LOS DEMAS MUEBLES DE FIBRA	509.905,72	405.331,65	460.772,00		10,66%
9403.70.00	MUEBLES DE PLASTICO	324.607,41	553.374,55	590.227,00	866.820,62	-62,55%
9401.69.00	ASIENTOS CON ARMAZÓN DE MADERA SIN RELLEN	270.517,84	296.872,11	429.234,00	145.046,47	86,50%
9401.79.00	ASIENTOS CON ARMAZÓN DE METAL SIN RELLENO	257.733,56	533.896,06	184.496,00	84.783,54	203,99%
9404.29.90	LOS DEMAS COLCHONES DE OTRAS MATERIAS	244.314,40	445.546,15	572.088,00	550.686,62	-55,63%
9401.61.00	ASIENTOS CON ARMAZÓN DE MADERA CON RELLE	240.724,26	666.460,04	171.430,00	568.192,18	-57,63%
9401.30.00	ASIENTOS GIRATORIOS DE ALTURA AJUSTABLE	190.126,87	194.470,69	214.989,00	240.491,13	-20,94%
9404.90.00	ALMOHADAS Y COJINES	173.835,72	312.797,12	683.218,00	1.083.086,12	-83,95%
9401.50.90	LOS DEMAS ASIENOS DE FIBRAS	124.971,53	222.567,50	150.645,00		-17,04%
9404.21.00	COLCHONES DE CAUCHO O PLASTICO CELULARES	92.596,94	13.674,71	277.818,00	40.497,71	128,65%
	Otros muebles y sus partes	776.366,15	927.219,83	1.499.409,00	3.773.810,54	-79,43%
	Total	13.308.640,87	15.542.446,39	17.974.072,00	17.097.263,25	-22,16%
	Fuente: Banco Central					

Las importaciones procedentes de Puerto Rico apenas alcanzan los 500.000 US\$. Las más significativas son los muebles de oficina y los muebles de madera.

3. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR/ 3.1 En la República Dominicana

Arancel

- El sector de muebles y colchones presenta un **fuerte grado de proteccionismo** frente a la importación. Prácticamente todas las partidas arancelarias de los partidas 9401, 9403 y 9404 tienen un **arancel ad valorem del 20%**. Las excepciones a este arancel son:
 - Subpartidas 9401.10.00 (Asientos para aeronaves), 9403.20.10 (cabinas para teléfonos públicos) y 9403.90.21 (puertas de metal para cabinas telefónicas): 3%
 - Subpartida 9401.9030 (mecanismos para asientos giratorios, reclinables o de altura ajustable): 8%
 - Subpartida 9401.90.90 (las demás partes de asientos): 14%
- El TLC prevé la liberalización arancelaria a las importaciones procedentes de EE.UU. en un plazo de 10 años escalonado no lineal que más adelante se explica
- Pese a la cuantía de los aranceles, las importaciones de muebles alcanzan el 16,3% de las ventas en la República Dominicana

3. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR/ 3.2 En Estados Unidos

- El mercado estadounidense del mueble alcanza una **producción de 52.000 millones \$**
Los **datos básicos** del sector del mueble en EEUU se recogen a continuación:

	Año 2002. Millones US\$	% sobre mercado
Valor compras de muebles en EEUU	67.100	
Valor ventas mueble estadounidense	49.982	74,49%
Importaciones de muebles	17.118	25,51%
Valor producción nacional	52.017	
Exportaciones	2.035	
% exportaciones sobre producción	3,91%	
Nº empleos (Enero 2004)	571.000	
Grado utilización capacidad (2004)	70,1%	
Fuente: ACE sobre datos del International Trade Administration		

- En los próximos años se espera que el mercado de muebles estadounidense crezca a un ritmo estimado de un 4% anual

3. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR/ 3.2 En Estados Unidos

- El 75% de las exportaciones son muebles para hogar. Dentro de ellas, destacan las exportaciones de muebles de madera y rattán y similares que suponen el 55% de las exportaciones totales
- Las exportaciones de muebles de oficina han sufrido una constante reducción desde el año 2000

Exportaciones estadounidenses de muebles, 2000-2002. Miles de US\$					
Tipo de mueble	2003	2002	2001	2000	Var 03/02
Mueble para hogar	1.622.009	1.393.562	1.506.370	1.769.930	16,40%
Mueble de madera para hogar	889.455	681.479	739.082	914.109	30,50%
Mueble tapizado	194.323	175.211	185.259	201.712	10,90%
Mueble metal para hogar	107.763	106.753	121.077	138.942	0,90%
Colchones y sofás cama	75.217	68.314	54.173	49.478	10,10%
Muebles de ratán, fibra...	352.039	358.333	403.077	460.956	-1,80%
Otros hogar	3.212	3.472	3.702	4.733	
Mueble para oficina	394.971	442.065	561.569	661.816	-10,70%
De madera	76.717	92.197	108.183	109.997	-16,80%
Otros muebles de oficina	318.254	349.867	453.386	551.819	-9%
Otros muebles y sus partes	179.524	199.387	234.556	306.054	
Total	2.196.504	2.035.014	2.302.495	2.737.800	7,90%

Fuente: International Trade Administration

3. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR/ 3.2 En Estados Unidos

- Canadá, en primer lugar, y México, aglutinan el 64% de las exportaciones de muebles estadounidenses, por cercanía, similitud del mercado y acuerdos comerciales. República Dominicana aparece en el 19º lugar en el ranking de países destino de las exportaciones de EEUU. Las exportaciones al resto de países del Caribe y Centro América no revisten importancia en términos relativos.
- En la última década la **presencia del mueble importado ha aumentado significativamente**, en especial los muebles de madera para el hogar, cuya cuota de mercado ha pasado del 25% en 1993 a un 48% en el 2002.
- El **mueble asiático** representa la mayor competencia y en concreto el procedente de China, primer suministrador de muebles a EEUU. Los países del NAFTA le siguen en importancia.
- Los **muebles centroamericanos no alcanzan volúmenes relevantes dentro las importaciones totales de EE.UU.** No obstante, **las exportaciones de Costa Rica y Honduras cuaduplican las dominicanas.**

3. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR/ 3.2 En Estados Unidos

- Las importaciones de muebles alcanzaron los 19 billones de US\$ en el año 2003.
- Los muebles tapizados, los de oficina y los sofás camas y colchones muestran el mayor incremento porcentual de importaciones en el 2003

Importaciones de muebles 2000-2003. Miles de US\$

Tipo de mueble	2003	2002	2001	2000	Var 03/02
Mueble para hogar	12.978.473	11.861.414	10.115.704	10.179.472	9,42%
Mueble de madera para hogar	8.349.321	7.605.116	6.354.807	6.292.641	9,80%
Mueble tapizado	1.750.151	1.421.848	1.171.995	1.160.402	23,10%
Mueble metal para hogar	2.027.577	2.027.891	1.818.059	1.923.364	-0,02%
Colchones y sofás cama	213.342	171.540	158.837	154.314	24,40%
Muebles de ratán,fibra...	638.082	635.019	612.006	648.751	0,50%
Mueble para oficina	2.310.004	2.204.488	2.139.735	2.466.932	5%
De madera	725.579	629.931	583.543	704.649	15,2
Otros muebles de oficina	1.584.425	1.574.557	1.556.192	1.762.283	0,6
Otros muebles y sus partes	3.696.054	3.052.508	2.433.424	2.394.823	21,08%
Total	18.984.531	17.118.410	14.688.863	15.041.227	10,90%

Fuente: International Trade Administration

- Se espera una continuidad en la tendencia a la importación en detrimento de los fabricantes nacionales, quienes han optado por la **subcontratación en terceros países** y por involucrarse más en la venta directa al consumidor. Fuentes del sector culpan a las importaciones de la caída de la producción nacional, cierres de plantas y de una reducción del empleo en alrededor de 50.000 personas desde el año 2000

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC /4.1. El Tratado/ 4.1.1 El arancel

- La aplicación del TLC tendrá efectos retroactivos desde enero de 2004, una vez que entre en vigor, tras su ratificación por las respectivas Cámaras legislativas.
- El acceso de muebles al mercado estadounidense **ya se encontraba previamente liberalizado** a nivel general, mientras que los productos englobados en la partida 94.03, fundamentalmente colchones, entraban libres de arancel gracias a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe.
- Por lo tanto, **el TLC no implica cambios relevantes en condiciones actuales de acceso de los muebles y colchones dominicanos al mercado estadounidense**, ni se prevé que su entrada en vigor tenga por sí mismo impacto alguno en las exportaciones del sector a dicho mercado.
- La importancia del TLC radica en la **consolidación de manera permanente del libre acceso** de los productos del sector al mercado estadounidense, condicionada por la ICC al cumplimiento de ciertos requisitos (propiedad intelectual, compras gubernamentales o compromiso de creación de una zona de libre comercio).

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/4.1. El Tratado/ 4.1.1 El arancel

Los puntos fundamentales acordados en TLC son:

1. Desarme arancelario de productos finales:

- **EEUU:** Todos los productos del sector muebles y colchones están en canasta A (liberalización inmediata). No obstante esto no tiene repercusión alguna para República Dominicana ya que dichos productos estaban ya entrando al mercado estadounidense libres de arancel
- **República Dominicana:**
 - La mayoría de las subpartidas incluidas en las partidas 9401,9403 y 9404 están en **canasta M**. El calendario de desarme arancelario fija un periodo de **10 años** con un esquema **no lineal** de forma que el 1 de enero del año 10 el arancel actual del 20% esté completamente desmontado:
 - Años 1 y 2: 2% anual sobre la base
 - Años 3 al 6: 8% anual sobre la base
 - Años 7-10: 16% anual sobre la base

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC /4.1. El Tratado/ 4.1.1 El arancel

- Hay varias excepciones a la regla general anterior:
 - La partida 94031000, **muebles de metal para oficina**, está en **canasta B**, que contempla una reducción lineal del arancel actual del 20% en cuotas iguales en 5 años.
 - Los **asientos para aeronaves** (arancel de base 3%), para **vehículos** (arancel de base 20%), así como las cabinas para teléfonos públicos y sus puertas de metal están en **canasta A** (liberalización inmediata).
 - Partida 94032090, **los demás muebles de metal** está en **canasta C** (lineal; 10 años).
- **República Dominicana ha conseguido de hecho un tratamiento más favorable** que el resto de los países firmantes del Tratado, con un arancel base más bajo y con la mayoría de productos en **canasta C**.

República Dominicana

Arancel Transitorio										
Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
20%	19,60%	19,20%	17,60%	16,00%	14,40%	12,80%	9,60%	6,40%	3,20%	0,00%

Resto de países CA

Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
15%	13,50%	12%	11%	9%	8%	6%	5%	3%	2%	0%

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.1. El Tratado/ 4.1.1 El arancel- Reglas de origen

2. **Desarme arancelario de insumos.** Los insumos básicos para el sector, como la **madera, los resortes para colchones y las telas han quedado en Canasta A.** No obstante las ventajas de esta liberalización son limitados dado que la mayoría de los suministradores de materias primas no son países firmantes del TLC. El arancel de los insumos se situaba desde un 3% en el caso de la madera hasta un 14% en el caso de los resortes metálicos para colchones.

3. **Reglas de origen.** Para que los productos se consideren originarios de las partes firmantes del TLC, es necesario que los componentes y partes no originarias sufran un cambio de clasificación arancelaria, excepto cuando su valor no exceda el 10% del valor ajustado del producto final. Las normas específicas para el sector de muebles y colchones son:
 - Muebles, capítulos 9401 y 9403: Se exige que los componentes no originarios sufran una transformación tal que implique el cambio desde cualquier otra partida a las partidas 9401 o 9403. En la práctica supone una transformación de materia prima en producto final, ya que las partes de muebles están comprendidas en las partidas 9401 y 9403. **No es relevante para las exportaciones dominicanas** dado que el acceso al mercado estadounidense está liberalizado universalmente.

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC /4.1. EL Tratado/ 4.1.2 Normas de origen

- Colchones: Las reglas de origen implican un cambio a las subpartidas correspondientes de 6 dígitos desde cualquier otro capítulo arancelario. Bajo la ICC se exige transformación en un nuevo y diferente artículo comercial según valoración de las aduanas estadounidenses.
- **Otra novedad** introducida por el TLC en cuanto a las reglas de origen es la posibilidad de **acumulación**, que considera como originarios de un país, los materiales o mercancías originarios de cualquiera de las otras partes firmantes incorporados a la fabricación de un producto. Bajo la ICC el porcentaje de valor añadido procedente del resto de países beneficiarios del esquema, computable como originario, se limitaba a un 35%, excepto para los materiales procedentes de EEUU y Puerto Rico que podían computarse en un 100%.
- El **control del cumplimiento de las normas de origen** es de suma importancia en el caso de las **importaciones dominicanas procedentes de EEUU**. Los indicios apuntan que actualmente se computa como estadounidense cualquier mercancía procedente, que no necesariamente originaria, de EEUU.

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/4.1. El Tratado/ 4.1.3. Otras barreras no arancelarias

- El TLC establece la **obligación de las partes de eliminar cualquier tasa a la exportación o importación.**
- El TLC **prohíbe asimismo la exigencia de facturas consulares** y sus correspondientes tasas.
- Por su parte **EEUU se compromete a eliminar la “Merchandising Processing Fee”**, que grava, en concepto de servicios de aduanas. No obstante, la ICC eximía del pago de esta tasa.
- El TLC implicará una **simplificación y una mayor transparencia** en los trámites aduaneros, agilizando los **plazos** para la liberalización de las mercancías y permitiendo su **retirada anticipada**. En **3 años** las partes de comprometen a **incorporar procedimientos electrónicos y automatizados** para acelerar los trámites de despacho.
- Actuaciones de **refuerzo institucional y capacitación dentro del Trade Capacity Building Programme**

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.1 El Tratado/ 4.1.4 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, siempre y cuando el valor de las contrataciones superen los umbrales mínimos fijados.

2) Excepciones

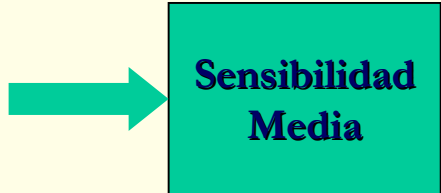
- RD podrá fijar durante los 3 primeros años un umbral superior.
- **RD se reserva el derecho de efectuar compras directas para incentivar sectores** productivos nacionales, y especialmente a PYMES y microempresas.
- Periodo de gracia de 2 años para aplicar las medidas de publicidad.
- Mantenimiento de la Ley N° 322 de 1981 que establece la obligatoriedad para los suministradores del sector de la construcción extranjeros de asociarse con empresas dominicanas y de conferirles una parte importante en la administración de dicha asociación.

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 de **Comercio Exterior** y 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 escasa**. 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

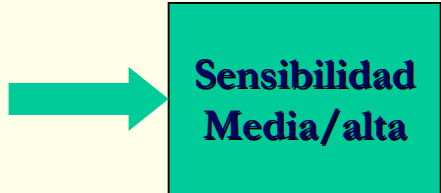
		Arancel en RD	
		Bajo	Alto
Volumen de Importaciones de muebles en RD	Medio	NO	SI
	Bajo	NO	NO



- En 2002 las importaciones alcanzaron los 38,8 millones de dólares frente a 210 millones de producción nacional. Es decir, se importa cerca del 20 % de la producción nacional , 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 ser algo superior.**
- El mueble importado es competencia directa del mueble dominicano de gama alta. En este segmento, la presencia del mueble foráneo es ya significativa, por lo que el margen de crecimiento de las importaciones debido al desmonte arancelario, del **20%** en la actualidad, es más limitado.

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

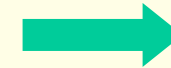
		Arancel en RD	
		Bajo	Alto
Cuota de mercado del mueble estadounidense	Alto	NO	SI
	Bajo	NO	NO



- El mueble estadounidense representa el 7% del valor de los muebles consumidos en República Dominicana. La supresión del arancel del 20% haría previsible un aumento de las importaciones, teniendo en cuenta además una posible sustituciones de importaciones procedentes de Europa hacia las de Estados Unidos.
- Sin embargo los efectos de la reducción arancelaria se atenúan ya que:
 - Es gradual, concentrando los mayores porcentajes de desarme al final del periodo
 - Tiene mucho menor efecto en el precio que el encarecimiento de las importaciones debido a la devaluación del peso (más del 150% entre el 2000 y el 2004)
 - El mueble estadounidense solo es competencia directa de determinados segmentos de mueble dominicano, pero no de su totalidad.
 - Un adecuado control de las normas de origen mitigaría el aumento de las importaciones. Según fuentes del sector, el peso del mueble americano es menor de lo que reflejan las estadísticas.

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

	Alto	Bajo
Preferencia del Consumidor por mueble nacional	SI	NO

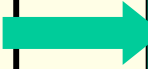


**Sensibilidad
baja**

- El consumidor dominicano muestra en general una clara preferencia por el mueble nacional, otorgándole mejor valoración que al importado en términos de calidad, precio, estilo...
- Aunque se denota una tendencia hacia muebles de estilo moderno, la mayoría de los consumidores son fieles al tipo de mueble tradicional dominicano.
- El consumo de mueble estadounidense se produce mayoritariamente por un segmento socioeconómico alto de la población. Este segmento supone alrededor del 9% de la población.
- Las preferencias del consumidor suponen por tanto un freno importante al potencial incremento de importaciones tras la apertura del mercado al mueble EEUU.

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

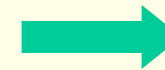
	Pequeña	Grande
Capacidad de la industria dominicana para abastecer la demanda nacional	NO	SI


Sensibilidad Media /Baja

- A pesar de las dificultades que atraviesa el sector, el valor de la producción de muebles dominicanos se ha mantenido durante los últimos años. La contribución del sector al PIB es de casi un 1%.
- La industria local abasteció en el 2002 el 83,7% de la demanda de muebles dominicana.
- El sector no está utilizando su capacidad productiva al 100%, por lo que podría responder a futuros incrementos en la demanda nacional.
- Si a ello le sumamos que el tipo de mueble producido en R.D responde a la demanda de un segmento importante de la población, la sensibilidad del sector sería media-baja.

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	SI	NO



Sensibilidad Media

- La producción de muebles en EEUU, superior a los **50.000 Mill de US\$**, no es muy importante dentro de su industria, pero sí en términos relativos con República Dominicana. El sector tiene una capacidad ociosa del 30%.
- Las exportaciones de muebles en EEUU representan una pequeña parte de la producción. No obstante es previsible que los productores se vuelquen hacia el mercado exterior para compensar la pérdida de cuota interna debida al aumento de las importaciones.
- Por lo tanto si consideramos solamente esta variable el sector sería altamente sensible. Sin embargo si tenemos en cuenta otras variable como las preferencias del consumidor y la capacidad adquisitiva del consumidor dominicano el grado de sensibilidad se atenúa.

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

	Impacto sobre las Importaciones		
	Bajo	Alto	
Reglas de Origen	NO	SI	→ Sensibilidad Baja
Eliminación de políticas sectoriales protectoras	SI	NO	→ Sensibilidad Baja

- Fuentes aduaneras indican que actualmente se computa como estadounidense cualquier mercancía procedente de los EEUU aunque no haya sido fabricada allí. El control del cumplimiento de las normas de origen eliminaría la amenaza de triangulación y limitaría los efectos fiscales del TLC.
- 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 del mueble de República Dominicana frente a la industria EE.UU.		
	Favorable	Desfavorable	
Tecnología y Procesos	NO	SI	Sensibilidad Alta
Factores de diferenciación de producto	SI	NO	Sensibilidad Baja
Diferencial de Precios	SI	NO	Sensibilidad Baja

- La industria dominicana no puede competir en cuanto a tecnología y procesos productivos con la estadounidense.
- Sin embargo, los aspectos de diseño y diferenciación de producto dominicano están orientados al consumidor local y le favorecen frente al producto estadounidense
- Y sobre todo, el altísimo diferencial de precios con respecto al mueble de EE.UU protege a la industria nacional frente a una rebaja arancelaria. Según informaciones del sector, en muebles de gama alta, el precio del mueble estadounidense es superior en un 75% al del nacional.

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC/ 4.2

Determinación del grado de Sensibilidad

	Alto	Bajo	
Empleo generado por el sector	SI	NO	

**Sensibilidad
Alta**

- La industria del mueble ocupa a más de 47.000 personas, lo cual representa un 10% de la población de la población ocupada en la industria y un 1,5% del empleo dominicano. Según informaciones del sector, esta cifra es sensiblemente superior, entre 100.000 y 200.000 personas.
- Por lo tanto, teniendo en cuenta los efectos sociales en términos de reducción de empleo provocados por un potencial impacto del aumento de las importaciones sobre la producción nacional, el sector es muy sensible.


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

Indicadores (a mayor puntuación mayor sensibilidad)	Valoración 0-10
Volumen Importaciones	5
Cuota de mercado de las import desde EE.UU.*	6
Arancel*	8
Preferencia del Consumidor*	3
Capacidad para abastecer la demanda nacional	4
Oferta EE.UU. vs. Demanda Nacional	5
Cambio Reglas de Origen *	2
Políticas sectoriales protectoras	1
Capacidad Tecnológica	7
Diferenciación de producto	3
Diferencial de Precios *	2
Empleo generado por el sector	8
Grado de Sensibilidad Medio	4.41

(*) 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

		Arancel en EEUU	
		Bajo	Alto
Exportaciones dominicanas de muebles a EEUU	Alto	NO	NO
	Bajo	SI	NO




Prioridad Baja

- El **arancel** estadounidense para los muebles era ya del **0%** antes de la firma del TLC. En el caso de los colchones el arancel se situaba entre un 3-6%, pero los productos dominicanos entraban libres de arancel gracias a la ICC. No había otras trabas a tener en cuenta.
- Aún bajo estas condiciones, las **exportaciones de muebles a EEUU son poco relevantes** en cifras absolutas, si exceptuamos Puerto Rico, que recibe 6,5 de los 8 millones de US\$ en que se cifran las exportaciones de muebles a EEUU. El valor total de las importaciones de muebles y colchones en EEUU alcanzan los 19 Billones de US\$.
- El TLC no implica cambios ni oportunidades relevantes en las condiciones de acceso de los muebles y colchones dominicanos al territorio estadounidense.

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 muebles, si bien ésta es suplida sobre todo por Europa y Canadá en el segmento de mayor calidad y mejor diseño, y por China para los volúmenes grandes y de menos calidad.
- Existen nichos de mercado a los que se adapta el producto dominicano, en mercados con mayores similitudes climáticas y culturales (mayor población latinoamericana), como Puerto Rico o Miami, y con productos artesanales de alta calidad. En general los gustos y preferencias se decantan por otro tipo de productos tanto en Muebles como en colchones

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

	Alta	Baja	
Producción RD	NO	SI	
Impacto de los insumos importados	SI	NO	

Prioridad Baja

Prioridad Baja

- La producción nacional es reducida y, por lo general, las empresas carecen de técnicas de fabricación que les permitan responder a grandes pedidos. El sector ha adecuado sus procesos a los requerimientos de demanda interna. Para poder ser exportable los muebles habrían de adecuarse a la demanda estadounidense.
- El sector de colchones es más moderno, aunque el mercado está dominado por pocos fabricantes, que son también licenciarios de marcas norteamericanas. Los altos costes unitarios del flete, así como el bajo posicionamiento de marca dominicana, dificultan las exportaciones a EEUU, con la excepción de Puerto Rico.
- Los insumos proceden mayoritariamente de terceros países como Brasil o Perú, con los que RD no tiene acuerdos comerciales preferenciales. En el caso de los muebles de madera pueden suponer en torno al **50% de los costes de producción**. La devaluación del peso afecta a los costes.

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

	Posición de la industria del mueble de República Dominicana frente a la industria EE.UU.		
	Favorable	Desfavorable	
Capacidad Tecnológica	NO	SI	 Prioridad Baja
Adecuación del producto	NO	SI	 Prioridad Baja
Diferencial de Precios	SI	NO	 Prioridad Alta

- El nivel tecnológico del sector no es competitivo.
- El mueble nacional no tiene capacidad para competir con la industria de EEUU en diseño y calidad de productos dirigidos a un segmento mayoritario de la población.
- El diferencial de precios, reforzado con la depreciación, permite que haya potencial de exportación. Habría que buscar nichos compradores y fortalecer la política comercial

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

	Pequeña	Grande
COMPETENCIA de Terceros Países	NO	SI



**Prioridad
Media**

- Competencia internacional intensa especialmente de China en el segmento de volúmenes altos, Europa y Canadá en muebles de gama alta, y de Centroamérica en producto equivalente. Centroamérica (especialmente Costa Rica y Honduras) exporta a EEUU 10 veces más que la RD, por lo que podríamos inferir que hay un mercado potencial.
- Mueble Dominicano similar al fabricado en otros países Centroamericanos, posicionado en un segmento concreto de gustos y preferencias en varias zonas de EEUU, Puerto Rico.
- La cuota de mercado en EE.UU. de RD 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	1
Arancel y otras Trabas Arancelarias	0
Demanda EE.UU.	6
Producción*	2
Impacto de los insumos importados	4
Capacidad tecnológica*	3
Adecuación del producto *	2
Diferencial de Precios *	7
Competencia internacional *	2
Grado de Prioridad Bajo	3,07

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

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC CON EUA SOBRE EL SECTOR. 4.3. Escenarios hipotéticos y flujos previstos

IMPORTACIONES

IMPORTACIONES DE MUEBLES ESTADOUNIDENSES EN REPUBLICA DOMINICANA,1999-2003, US\$						
	1999	2000	2001	20002	2003	Variación anual media
Valor importaciones	14.674.231	17.402.152,28	18.503.823,00	16.092.523,82	13.760.557,47	
Variación anual		18,59%	6,33%	-13,03%	-14,49%	-0,65%
Devaluación anual del peso respecto al US\$		-0,44%	3,53%	11,56%	60,83%	18,87%
Fuente: Banco Central						

- El análisis de las series históricas de flujos muestran un descenso medio anual de un 0,65%.
- Los periodos de mayor depreciación del peso coinciden con las caídas más significativas de las importaciones. En los dos últimos años se ha producido una depreciación del peso de un 80% y una reducción de importaciones de un 35%. Es decir que podemos atribuir ese descenso al efecto de la depreciación y suponer que en caso de que esta no se hubiera producido hubieran continuado su senda ligeramente ascendente

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC CON EUA SOBRE EL SECTOR. 4.3. Escenarios hipotéticos y flujos previstos

Para la determinación de los flujos de importación a 5 años, 2004-2008, nos basaremos en las siguientes **reflexiones e hipótesis**:

- El proceso de sustitución o compra de muebles, bienes de consumo duradero que no son primera necesidad, se **postpone o dilata** hasta que se perciba una mejoría económica
- La reducción arancelaria porcentual no compensa el aumento de precios relativos del mueble importado generado en los últimos años por la **depreciación** del peso
- No hay un traslado proporcional directo de la **reducción arancelaria** al aumento de importaciones ya que hay mas factores que intervienen , como el diferencial de precios, el tamaño del segmento de población al que se dirigen y las preferencias del consumidor.
- Se **mantiene el tipo de cambio actual**
- Las **estadísticas** del Banco Central son veraces
- La **industria nacional siga fabricando los mismos productos** que hasta ahora y a iguales precios

4. ANALISIS DEL IMPACTO DEL TLC CON EUA SOBRE EL SECTOR. 4.3. Escenarios hipotéticos y flujos previstos

- En base a las reflexiones anteriores y al análisis de sensibilidad efectuado establecemos 3 escenarios. El más probable (**escenario neutro**) es que la curva de importaciones cambie su tendencia a la caída experimentada en los últimos años y comience a crecer levemente de la siguiente forma: un 2% anual en el 2005, un 5% anual durante los 3 años siguientes .
- A ello añadimos dos escenarios: **el optimista**, en el que se mantienen las importaciones durante los próximos dos años, y crecen un 1% anual durante los 3 siguientes
- y el **pesimista**, en el que las importaciones crecen un 5% en el 2005, y un 7 % durante los siguientes 3 años.

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

Flujo previsto **IMPORTACIÓN** de muebles procedente de EE.UU., 2004-2008

Escenario pesimista (+5% 2005 y 7% el resto)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total muebles y colchones	13.760.557	13.760.557	14.448.585	15.459.986	16.542.185	17.700.138

Escenario neutro (2% en 2005 y 5% el resto)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total muebles y colchones	13.760.557	13.760.557	14.035.768	14.737.557	15.474.434	16.248.156

Escenario optimista (0% en 2004 y 2005 y 1% el resto%)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total muebles y colchones	13.760.557	13.760.557	13.760.557	13.898.163	14.037.144	14.177.516

Fuente: Estimación ACE

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

- EXPORTACIONES MUEBLES Y COLCHONES AL TERRITORIO ESTADOUNIDENSE**

	2000	2001	2002	2003	
Puerto Rico	6.223.790	6.483.619	7.417.337	6.491.359	
Muebles (94.01 y 9403)	3.551.748	3.681.042	4.414.976	3.417.968	
Colchones y otros (94.04)	2.672.043	2.802.577	3.002.362	3.073.392	
EEUU	500.627	682.718	293.133	834.444	
Muebles (94.01 y 9403)	469.638	626.091	270.989	742.390	
Colchones y otros (94.04)	30.989	56.627	22.144	92.055	
Tasas crecimiento anual					TCAP
Puerto Rico		4,17%	14,40%	-12,48%	2,03%
Muebles		3,64%	19,94%	-22,58%	0,33%
Colchones, cojines..		4,89%	7,13%	2,37%	4,79%
EEUU *		36,37%	-57,06%	184,66%	22,23%
Muebles		33,31%	-56,72%	173,96%	12,25%
Colchones,cojines..		82,73%	-60,89%	315,71%	65,69%
Fuente: CEI-RD					

*Ante la disparidad de las TCA para EEUU, hemos tomado como base el crecimiento medio del periodo, 22%. El análisis de la evolución de las cifras globales y de las subpartidas **no permite establecer tendencias**, dada las enormes oscilaciones anuales. Esto confirma la **“ocasionalidad”** de las operaciones de exportación y puede ser también señal de errores en la contabilización estadística

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

- Aventuramos la **hipótesis de evolución** en base a las siguientes supuestos:
 - Se **mantiene el comportamiento evolutivo** del pasado reciente. La inercia es el principal factor que va a ponderar
 - La firma del **TLC** no tiene porqué tener efectos ya que no conlleva modificaciones en la protección en los EEUU, aunque facilitará los trámites de exportación.
 - Se mantiene el **tipo de cambio** actual. La reciente depreciación puede incidir ligeramente en un mejor comportamiento de las exportaciones
 - Se adoptan **medidas de política sectorial** y el **sector** toma conciencia y **adopta un papel más activo hacia los mercados exteriores**
 - Las **estadísticas** del CEI-RD son veraces
 - La situación actual del sector no permite prever crecimientos importantes en las exportaciones (desconocimiento del mercado, falta de know-how exportador, estructura productiva, capacidad exportadora).
 - En consecuencia, prevemos una evolución similar a la del pasado, si acaso con una mejoría muy leve.

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

- Con esas condiciones y en base a los análisis anteriores , prevemos los siguientes escenarios:
 - Escenario neutro y más probable: Incremento de las exportaciones totales del 3,8% anual entre 2004 y 2008 como sigue:
 - Incremento en un 2% anual de las exportaciones a Puerto Rico de las partidas 94.01 y 9403, y de un 4% para la 94.04
 - Incremento de las exportaciones a EEUU en un 10% anual
 - Escenario optimista: Incremento de un 8% anual de las exportaciones entre el 2004-2008 como sigue:
 - Incremento en un 6% anual de las exportaciones a Puerto Rico de las partidas 94.01 y 9403, y de un 8% para la 94.04
 - Incremento de las exportaciones a EEUU de un 15% anual
 - Escenario pesimista: Decrecimiento de un -2% anual entre el 2004 y el 2008
 - Estancamiento de las exportaciones a Puerto Rico de la partida 94.04 y decrecimiento de un 5% anual para las partidas 94.01 y 94.03
 - Estancamiento de las exportaciones a EEUU

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

Flujo previsto exportación de muebles a los EE.UU y Puerto Rico, 2004-2008

Escenario pesimista (-2% anual)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<u>Puerto Rico</u>	6.491.359	6.320.461	6.158.107	6.003.872	5.857.348	5.718.150
9401 y 9403	3.417.968	3.247.069	3.084.716	2.930.480	2.783.956	2.644.758
9404	3.073.392	3.073.392	3.073.392	3.073.392	3.073.392	3.073.392
<u>EEUU (muebles y colchones)</u>	834.444	834.444	834.444	834.444	834.444	834.444
Total	7.325.804	7.154.905	6.992.552	6.838.316	6.691.792	6.552.594

Escenario neutro (+3,8 %anual)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<u>Puerto Rico</u>	6.491.359	6.682.654	6.880.234	7.084.322	7.295.152	7.512.963
9401 y 9403	3.417.968	3.486.327	3.556.053	3.627.175	3.699.718	3.773.712
9404	3.073.392	3.196.327	3.324.180	3.457.148	3.595.433	3.739.251
<u>EEUU (muebles y colchones)</u>	834.444	917.889	1.009.678	1.110.645	1.221.710	1.343.881
Total	7.325.804	7.600.543	7.889.912	8.194.968	8.516.862	8.856.844

Fuente: Estimación ACE

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

Escenario optimista (+8% anual)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<u>Puerto Rico</u>	6.491.359	6.942.309	7.425.232	7.942.442	8.496.421	9.089.832
9401 y 9403	3.417.968	3.623.046	3.840.428	4.070.854	4.315.105	4.574.012
94.04	3.073.392	3.319.263	3.584.804	3.871.588	4.181.315	4.515.821
<u>EEUU (muebles y colchones)</u>	834.444	959.611	1.103.553	1.269.086	1.459.448	1.678.366
Total	7.325.804	7.901.920	8.528.785	9.211.528	9.955.869	10.768.198

Fuente: Estimación ACE

Resumen escenarios

Millones de US\$	2003	Rango 2008
Importaciones procedentes de EEUU	13,76	(14,2-17,7)
Exportaciones a EEUU	7,30	(6,5 -10,8)

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

- Las evoluciones de las importaciones y exportaciones recogidos en el apartado anterior **no tienen efectos destacables** sobre el volumen de producción
- Las exportaciones de muebles y colchones a EEUU representan en torno a un 4% de la producción nacional. Aun en la hipótesis más optimista de aumento de las exportaciones a EEUU (8% anual), el efecto real sobre la producción sería de un incremento de un 1,5% al cabo de 5 años.
- El incremento de las importaciones desde los EEUU **tampoco parece que vaya a tener efectos** mínimamente significativos sobre el volumen de producción. El aumento de las cifras de importación no es relevante respecto a la producción nacional (entre un 0 y un 2% según los escenarios, un 1% según el escenario más previsible). La experiencia en años recientes muestra además que incrementos en las importaciones tienen un impacto reducido en la producción del sector, dadas las características de la demanda dominicana y la tradición del sector:

Variaciones anuales	00/99	01/00
Producción	-2,06%	-1,63%
Importaciones de EEUU	18,59%	6,33%

Por tanto, el efecto neto de la evolución del comercio exterior del sector sería previsiblemente un ligero aumento de la producción nacional debido al aumento de las exportaciones, aunque dicho aumento no sea consecuencia del TLC.

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

- Las ventajas que el TLC puede tener para el sector son, por lo tanto, **indirectas**:
 - **El tratado debe despertar a los empresarios y gobernantes** sobre la conveniencia de actuar para mejorar la **competitividad** en el plazo de los 10 años de desarme, para iniciar una serie de acercamientos relativos al fortalecimiento de la industria en el mercado interior en primer lugar
 - Posible **reducción de costes** por la eliminación de las tasas a la importación de insumos. Posibilidad de aplicar estas rentas a modernizar procesos productivos, organización o capital fijo. El impacto del desarme arancelario de los insumos será sin embargo limitado excepto para las empresas que fabrican colchones bajo licencia estadounidense, obligadas a la importación de insumos de dicho país.
 - Los cambios en las **reglas de origen** no tendrán efectos significativos sobre las exportaciones, ya que sólo se aplican a los colchones, cuyo proceso de fabricación se produce íntegramente en República Dominicana e implica en todo caso la transformación requerida de partida arancelaria. El control de su cumplimiento en las importaciones por parte de las autoridades dominicanas haría disminuir la amenaza de triangulación vía EEUU.

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

- Probable **simplificación de trámites** y mayor transparencia aduanera
- No es probable que el TLC tenga un efecto directo **sobre la IED**, ya que el TLC no ofrece en este sector ventajas relevantes al inversor extranjero en cuanto a disminución de costes arancelarios para la exportación a EEUU (los aranceles para los productos de este sector están entre el 0 y el 6%). Adicionalmente RD está en situación desventajosa frente a otros potenciales receptores de IED por el alto coste del flete a EEUU, la escasez de materias primas y otros problemas como el energético, incertidumbre cambiaria... Medidas para mejorar estos factores, podrían estimular la implantación en el país de empresas estadounidenses y europeas atraídos por los menores costes de la mano de obra.
- Por último, lo establecido sobre **Compras Gubernamentales** del TLC, salvaguarda en cierta forma a la producción nacional. .El Gobierno de República Dominicana se ha reservado la excepción para compras en pequeñas y medianas empresas. Bajo estas excepciones, la industria del mueble podría beneficiarse de las compras gubernamentales
- Además se deben observar las estrategias seguidas por los vecinos de **Centroamérica** y en particular Costarricenses y hondureños que están exportando 4 veces más que República Dominicana

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

Consumo

- El TLC implica un abaratamiento del mueble originario de EEUU debido a la eliminación de tasas a la importación y al desarme arancelario. No obstante, este abaratamiento se produce de forma muy escalonada y solo tendrá efectos relevantes a partir del séptimo año (arancel del 9% respecto al 20% inicial).
- Como consecuencia del TLC, el consumidor dominicano tendrá mayor capacidad adquisitiva para comprar mueble estadounidense.
- No obstante, el mueble nacional y el estadounidense son productos dirigidos a distintos segmentos de consumidores, que no compiten entre sí. El diferencial de precios es tan grande que de hecho solo un porcentaje reducido de la población se podrá beneficiar del abaratamiento del mueble estadounidense.

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

Fiscales

- En el año **2003**, la recaudación fiscal en concepto de arancel por las importaciones de muebles y colchones estadounidenses alcanzó los **2.750.000 US\$** (cifra calculada a partir de los datos de importación de muebles fabricado en EE.UU. que maneja el CEI-RD).
- No se espera un incremento 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.
- Por otra parte, la reducción arancelaria se realiza de forma muy escalonada por lo que el impacto fiscal es nulo o muy limitado hasta el año 2007. De acuerdo a los flujos estimados de importaciones, **República Dominicana dejaría de recaudar en el 2008 entre 900.000 y 1.000.000 de US\$** (escenarios neutro y pesimista).
- Esta cifra se vería **ligeramente incrementada** en el caso de que se produzca una **sustitución del mueble importado de otros países por mueble estadounidense**.

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

Empleo

- **No se prevén efectos significativos sobre el empleo** ya que tampoco se va a ver alterada apenas la producción.
- En el año 2002 la producción alcanzó los 210 millones de US\$, con una estimación de población ocupada en el sector de 46.415 personas, lo que arroja un ratio de 4.520 US\$ de producción por persona empleada. Atendiendo a las previsiones de que el crecimiento de las importaciones signifique el 1,2% de la producción nacional (2,5 mill de US\$), se estarían perdiendo alrededor de 500 puestos de trabajo desde el 2003 hasta el 2008.
- Las cifras anteriores se compensarían por el impacto en la producción y el empleo del previsible aumento de las exportaciones.

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

Amenazas

- La ya mencionada de la persistencia de la triangulación si no se controla el cumplimiento de las normas de origen
- Posible extensión de las concesiones dominicanas a otros acuerdos regionales (ALCA, UE), que abrirá el mercado dominicano a otros países con industrias del mueble más competitivas en producción y precios (Brasil, Colombia, México).

Oportunidades

- Aprovechar la toma de conciencia y el periodo de desarme arancelario para que el sector modernice sus estructuras productivas y acometa políticas exportadoras, apoyado por el gobierno.
- Identificar y acometer los nichos de mercado y oportunidades existentes en EEUU y Puerto Rico.

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

- En este momento la industria del mueble y colchones acusa una serie de **problemas:**
 - 1 **Factores comunes** de los costes productivos del país que dificultan la competitividad del sector: coste energético, dificultades financieras , coste tramitación aduanera, impuesto temporal a la importación de insumos, etc
 - 2 **Factores intrínsecos al sector:**
 - Carencias en cuanto a diseño y calidad de acabados. Un número reducido de empresas desarrollan y se preocupan por el diseño
 - Capacitación de la mano de obra y del empresario
 - Estancamiento en avance tecnológico. Maquinaria obsoleta con rendimientos más bajos que los que se producen a nivel internacional. Necesario incorporar innovaciones tecnológicas al uso en el sector
 - Poca implantación de sistemas de gestión de calidad y certificación de calidad.
 - Deficiencias en el secado de la madera. Falta análisis y adecuación de los productos exportados a los grados de humedad relativa de la madera necesarios
 - Incapacidad productiva para atender grandes pedidos.
 - Falta de cultura y know-how exportador. Operaciones puntuales y de forma casual

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

- En este sentido, las propuestas de políticas irán destinadas 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 tres 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 transparencia y eficiencia aduanera que evite la subvaluación y posibles triangulaciones y el acercamiento a las condiciones establecidas en el TLC
 - 2 **Políticas Sectoriales** concretas para el sector
 - 3 **Políticas de Fomento a la Exportación**

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 mueble. Las principales medidas que se recomiendan, en línea con lo ya iniciado, son las siguientes:
 - 1 **Implantación de cambios explícitos en el TLC:**
 - 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

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 la subvaluación.
 - 6 Reducción de costes portuarios y control del transporte interno
 - 7 Sustitución de la compleja revisión física
 - 8 El control del cumplimiento de las normas de origen

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

- El apoyo institucional y las medidas que el propio sector de la Industria del mueble aplique, a nuestro entender, debería atender a los siguientes prioridades
 1. **Potenciación de Centros de Diseño**, como el que está financiando el BID en Santiago. Este es el aspecto mas importante para mejorar las posibilidades de exportar.
 2. **Fomentar técnicas de adecuación a los estándares de calidad** requeridos a nivel internacional, entre ellas, trabajar sobre bases y normas internacionales de humedad relativa de la madera.
 3. Creación de centros de **certificación de calidad** de muebles como AIDIMA . Apoyo a **Institutos Tecnológicos**
 4. **Procesos de Integración 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 .Desarrollo de clusters orientados a la exportación
 5. Fomento de la incorporación de las empresas del mueble a **Parques Industriales** que fomente la cooperación interempresarial, la reducción de costes y las sinergias como medida para fomentar la competitividad.

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

6. Acometer **Estudios de mercado de productos y mercados concretos**
7. **Capacitación técnica de los recursos humanos**, mediante la creación de escuelas laborales pagadas por los empresarios del sector y/o por el gobierno.
8. **Capacitación gerencial.**
9. Fomentar **plantaciones madereras para su explotación sostenible**, con el fin de superar la dependencia de los insumos extranjeros y fomentar una imagen de mueble ecológico.
10. Alcanzar acuerdos de **colaboración ineterempresarial con otros países y regiones** y así tratar de lograr **transferencia de know how** de los mercados punteros, como Italia o España
11. Fomentar un **papel más relevante de ASONAIMCO** en el campo del asesoramiento y difusión de información
12. Se puede solicitar su inclusión en el **Trade Capacity Building** y acogerse a sus ayudas y a su Asistencia Técnica

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

- A pesar de que la mayoría de los mercados de destino de las exportaciones de RD están liberalizados, y de que las estadísticas muestran un aumento de las exportaciones en los últimos años, lo cierto es que todavía se mueven en **volúmenes pequeños** y que las operaciones de exportación **no tienen continuidad** ni siquiera en las empresas más grandes.
- Sin embargo, **hay nichos** para los productos dominicanos en el mercado estadounidense. Los tamaños de los muebles son similares, el mueble clásico ocupa un lugar importante en el mercado estadounidense, las maderas rojas tienen buena aceptación y la población hispana es importante.
- Sin perjuicio de la conveniencia de realizar un estudio detallado del mercado norteamericano, los productos que parecen tener más posibilidades son los muebles **artesanales de alta calidad y valor añadido**. La oportunidad para los colchones parece residir en la fabricación de productos que se venda bajo marca estadounidense.
- También habrá que estudiar la aceptación del **diseño moderno** así como la fabricación de muebles para hotel y oficina en sustitución de importaciones

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 del mueble 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** , 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

Un Plan de Apoyo a la Exportación, que forme parte del plan general de apoyo al sector, debiera contener medidas tales como:

1. **Selección/Segmentación de mercados objetivo.** Realización de estudios de los mercados prioritarios En un primer lugar, habría que centrarse en los mercados con mayores posibilidades: Puerto Rico, EE.UU. (Miami, NY ,áreas con población hispana), e Islas del Caribe. Sería conveniente realizar **estudios de mercado** sobre estos mercados
2. **Especialización en nichos de productos** en los que puede ser competitivo a nivel internacional (ej. Mueble artesanal o rústico con alto valor añadido) 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

- 4 **Implementación efectiva de la Ley de Exportaciones** 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.
- 5 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 el diseño y la calidad aparecen como muy importantes
- 6 Un programa intenso de capacitación en **técnicas de comercio exterior** para el aprendizaje de la actividad de exportación. Reforzar al **CEI-RD** como organismos promotor de exportaciones
- 7 Programas de **asistencia técnica individualizada** a los exportadores-grupos de exportadores
- 8 Articulación de un **plan de desarrollo** consensual y participativo entre el sector privado y público para intensificar el apoyo a la industria con **instrumentos tradicionales** de Fomento a la Exportación (A continuación se adjunta un listado con los más importantes)

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

- Participación en Ferias Comerciales
- Necesitan orientación en la producción (Seminarios al amparo del TCB)
- Cursos de capacitación
- Organización de Misiones
- Planes de Iniciación a la Exportación
- Fomento a la creación de consorcios
- Estrategias de penetración en mercados
- Establecimiento de plataformas en los mercados exteriores
- Prospección
- Gestores Compartidos y Promotores de Negocios
- Encuentros empresariales
- Adquisición de muestras
- Selección de canales de distribución