

GUIA PARA EXPORTAR A REPUBLICA DOMINICANA



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
Colombia



PROEXPORT
COLOMBIA

1. PANORAMA ECONOMICO Y POLITICO	5
1.1. Población y geografía.....	5
1.2. Análisis del Entorno Político	5
1.3. Análisis de la Economía.....	7
2. COMERCIO EXTERIOR	10
2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial	10
2.1.1. Importaciones.....	11
2.1.2. Exportaciones.....	12
2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia	14
2.2.1. Exportaciones Colombianas a República Dominicana	15
2.2.2. Importaciones colombianas desde República Dominicana.....	17
3. ACUERDOS COMERCIALES	18
3. ACUERDOS COMERCIALES	18
3.1. El Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea - (SGP Plus).....	18
3.2. Ley de Asociación Comercial de Estados Unidos – Cuenca del Caribe (CBTPA). Anteriormente llamada La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC).....	19
3.3. Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias de Japón	20
3.4. El Sistema Armonizado de Tarifas de los Estados Unidos (HTSUS 807).....	21
3.5. La Convención Lomé	21
3.6. Alianzas Regionales	23
3.6.1. Tratado de Libre Comercio con CARICOM	23
3.6.2. Tratado de Libre Comercio con Centroamérica	24
3.6.3. La Asociación de Estados del Caribe (AEC).....	24
3.6.4. El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)	25
3.6.5. Acuerdo de San José.....	26
3.6.6. Tratado de Comercio entre la República de Panamá y la República Dominicana.....	26
3.7 <i>TLC entre MCCA, Estados Unidos y República Dominicana – CAFTA</i>	27
4. REGULACIONES Y NORMAS AMBIENTALES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES.....	28
4.1. Regulaciones y Normas Ambientales.....	28
4.1.1. Protección a nivel nacional	28
4.1.2. Aguas terrestres y marítimas	28
4.1.3. Flora y fauna	29
4.1.4. Convenciones internacionales	30
4.2. Tarifas	31

4.3. Otras regulaciones a las importaciones.....	33
4.3.1. Exenciones	33
4.3.2. Documentos de importación	33
4.3.3. Documentos Especiales.....	34
4.4. Licencias.....	34
5. DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL.....	36
5.1. Marco Legal.....	36
5.2. Convenciones internacionales de Propiedad Intelectual	37
5.3. Patentes	37
5.4. Marcas de fábrica y nombres comerciales.....	38
5.5. Nombres Comerciales	39
5.6. Derechos de autor.....	40
6. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.....	41
6.1. Proceso Tradicional de Negociación	41
6.2. Canales de Comercialización y Distribución	41
6.3. Técnicas de mercadeo	42
7. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS.....	43
7.1. El vehículo corporativo	43
7.1.1. Ventajas comparativas de las compañías por acciones	43
7.1.2. Proceso de incorporación.....	44
7.1.3. Reglas de capital.....	45
7.1.4. Control corporativo	45
7.2. Fusiones y adquisiciones	45
7.3. Establecimiento de sucursales	46
7.4. Designación de agentes o concesionarios	47
7.4.1. Protección legal de agentes o concesionarios	47
7.4.2. Registro de acuerdos	48
7.4.3. Orden público de la Ley 173	48
7.4.4. Registro de acuerdos de transferencia tecnológica	48
7.4.5. Capitalización de aportes intangibles	48
8. LEY DE INVERSION EXTRANJERA	50
8.1. Régimen de la inversión extranjera	50
8.2. Libre repatriación de beneficios y capital.....	52
8.3. Inversiones no registradas	52
8.4. Principales Sectores de Inversión	53
8.4.1. Zonas Francas Industriales.....	53
8.4.2. Turismo.....	53
8.4.3. Construcción.....	54
9. FINANCIAMIENTO DE NEGOCIOS EXTRANJEROS	56
9.1. Sistema Monetario y Bancario.....	56
9.1.1. Moneda y Cambio.....	56
9.1.2. Estructura Bancaria	57

9.2. Préstamos locales y extranjeros.....	57
9.3. Oferta de valores en el mercado dominicano.....	58
10. LEGISLACION LABORAL	60
10.1. Condiciones de trabajo	60
10.2. Salarios	61
10.3. Beneficios Marginales.....	61
11. LOGISTICA Y TRANSPORTE	64
11.1. Acceso Marítimo	64
11.2. Acceso Aéreo	65
11.3. Otros aspectos importantes para el manejo logístico en destino.....	66
12. CULTURA DE NEGOCIOS.....	67
12.1. Ética de Negocios.....	67
12.2. Costumbres	67
13. VIAJES DE NEGOCIOS	69
13.1. Comunicaciones.....	69
13.2. Horarios	69
13.3. Días Festivos.....	69
14. PROCESO DE INMIGRACION DE LOS EMPRESARIOS.....	71
14.1. Obtención de la residencia en la República Dominicana	71
14.2. Clasificación de Visados.....	71
14.3. Contratos de trabajo de los Extranjeros en la República Dominicana.....	73
15. OFICINAS COMERCIALES DEL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y PROEXPORT COLOMBIA.....	74
15.1. Embajada de República Dominicana en Colombia.....	74
15.2. Embajada de Colombia en República Dominicana.....	74
16. FUENTES.....	75
16.1. Fuentes Disponibles en Internet	75
Tabla 1. Principales Indicadores Macroeconómicos de R. Dominicana.....	9
Tabla 2. Comercio Exterior de República Dominicana.....	10
Tabla 3. Principales Productos Importados por R. Dominicana.....	11
Tabla 4. Principales Productos Exportados por R. Dominicana	13
Tabla 5. Comercio Bilateral Colombo – dominicano	14
Tabla 6. Principales productos no tradicionales exportados por Colombia a R. Dominicana.....	16
Gráfica 1. Comercio Exterior de R. Dominicana.....	10
Gráfica 2. Principales Proveedores de R. Dominicana	12
Gráfica 3. Principales Socios Destino de las exportaciones de R. Dominicana.....	14
Gráfica 4. Comercio Bilateral Colombo – dominicano	15

1. PANORAMA ECONOMICO Y POLITICO

1.1. Población y geografía ¹

La República Dominicana está situada en el Caribe, entre Cuba y Puerto Rico. Comparte con Haití la isla de Santo Domingo, ocupando las dos terceras partes de la misma. Con una extensión de 48,442 kilómetros cuadrados, la República Dominicana es después de Cuba, el segundo país en extensión de las Antillas. Esta estratégica posición geográfica lo ha convertido en el principal destino turístico del Caribe y en un lugar ideal para la realización de inversiones e intercambio comercial.

La capital de la República Dominicana es Santo Domingo, otras ciudades de importancia son Santiago de los Caballeros, San Pedro de Macorís, La Romana, Puerto Plata y Barahona.

La República Dominicana tiene una población de 9.032.900 millones de habitantes (*cifra preliminar para el año 2005. Estadísticas Económicas del Banco Central de la Republica Dominicana*) de los cuales aproximadamente 2,5 millones viven en la capital. El 60,4% de la población es urbana y el 39,6% restante rural. El español es la lengua oficial del país y la mayor parte de la población es católica, aunque existe también una pequeña comunidad de protestantes.

1.2. Análisis del Entorno Político

Sistema Legal

La República Dominicana es de acuerdo con su constitución adoptada el 28 de Noviembre de 1966 un sistema democrático, republicano y presidencial.

Ramas del Gobierno

- Poder Ejecutivo

El poder ejecutivo es ejercido por el Presidente de la República, quien es elegido mediante un sufragio directo, conjuntamente con el vicepresidente, por periodos de cuatro años, pero sin posibilidad de reelección por periodos consecutivos

¹ Fuente: Pellerano y Herrera Abogados. Guía de Negocios de la República Dominicana. Tomado el 26/06/05.

desde la última modificación hecha a la constitución en 1994. También a partir de 1994, se requiere una mayoría de votos para ser elegido presidente de por lo menos el 50% de los votos mas uno, y si ninguno de los candidatos obtiene esa mayoría, una segunda vuelta deberá ser celebrada, en la que la población se decide por uno de los dos candidatos que obtuvieron mayor cantidad de votos en la primera vuelta.

- Poder Legislativo

El poder legislativo esta investido por un congreso bicameral, el Congreso Nacional, que se encuentra formado por el Senado, compuesto de 30 miembros y la Cámara de Diputados, compuesta actualmente de 148 miembros. La República Dominicana esta dividida en 30 provincias y el Distrito Nacional, donde se encuentra la ciudad capital, cada una de las cuales tiene derecho a elegir a un senador y diputado por cada 50,000 habitantes mas fracción que exceda los 25,000.

Los miembros de ambas cámaras son elegidos por medio de sufragio directo por periodos de cuatro años. No existe el sistema proporcional, por lo que los representantes congresionales son elegidos directamente por cada provincia. Desde 1994 las elecciones legislativas se realizan por separado de las elecciones presidenciales.

- Poder Judicial

La Corte Suprema, los jueces son elegidos por el término de ocho años por la Asamblea Legislativa.

El poder judicial esta encabezado por la Suprema Corte de Justicia, la cual a demás de funcionar como corte de casación para todas las sentencias dictadas por los tribunales del orden judicial, supervisa a todos los jueces del territorio dominicano. Esta compuesta por nueve jueces nombrados por el Consejo Nacional de la Magistratura, una institución creada por la constitución del 1994, para asegurar la independencia del poder judicial.

1.3. Análisis de la Economía ²

El Producto Interno Bruto (PIB) aumentó 9.3% en términos reales durante el año 2005, gracias a la estabilidad macroeconómica que se manifiesta en la estabilidad relativa de la tasa de cambio y la desaceleración de la inflación. El crecimiento alcanzado el año pasado consolida el proceso de recuperación iniciado a partir del segundo semestre de 2004 y sitúa a la República Dominicana como una de las economías más dinámicas de América Latina junto con Venezuela (9.0%) y Argentina (8.6%).

Por el lado de la demanda, el consumo privado y la inversión fueron los principales determinantes de la expansión del PIB en el año recién finalizado. En comparación con el 2004, el consumo privado creció 17.0% como resultado del aumento del salario real experimentado por los dominicanos, gracias al bajo nivel de inflación y al incremento del salario nominal en los sectores público y privado. Asimismo, las inversiones en maquinarias y equipos, que experimentaron una contracción de 11.4% en 2004, aumentaron en 27.6% durante el 2005. Este aumento se produjo por una combinación de una mayor importación de bienes de capital para el transporte y la industria y un crecimiento de 18.5% en el flujo de la inversión extranjera directa durante el período bajo análisis.

Los sectores productivos que mostraron mayor dinamismo en el año 2005 fueron Comunicaciones (26.8%), Comercio (19.9%), Transporte (10.2%) y Hoteles, Bares y, Restaurantes (7.4%). Con excepción de la Minería, todas las actividades económicas que conforman el PIB registraron un comportamiento positivo. Con estos resultados se hace evidente un cambio en la tendencia negativa registrada en algunas actividades durante el 2004: Agropecuaria (7.3%), Manufactura (5.4%), Construcción (6.2%), Comercio (19.9%), Hoteles, Bares y Restaurantes (7.4%), Transporte (10.2%) y Comunicaciones (26.8 %). También, Electricidad y Agua (4.6%), Finanzas (3.9%), Propiedad de Vivienda (2.1%) y Otros Servicios (3.0%). En el año 2005, la actividad económica se benefició de un ambiente de estabilidad, en el marco de la implementación de una combinación de políticas monetaria y fiscal prudentes. La política monetaria mostró un desempeño exitoso al cumplir con holgura sus principales objetivos. La meta del Programa Monetario de alcanzar una tasa de inflación de un solo dígito se logró, dado que el aumento del Índice de Precios al Consumidor en 2005 fue de 7.44 por ciento. Un aspecto a destacar es que el cumplimiento del objetivo de inflación se alcanzó en un ambiente de reducción de tasas de interés y de alargamiento de los plazos de los certificados del Banco Central, utilizados como principal instrumento de política. Cabe agregar que además, la política monetaria logró otros objetivos como la recomposición de las reservas internacionales netas y la reducción del déficit cuasi-fiscal.

² Fuente: Informe de la Economía Dominicana, enero – diciembre de 2005, Banco Central de R. Dominicana. Elaborado el 01/03/06.

En 2005, el gobierno ejecutó una serie de acciones con el objetivo de cumplir con las metas del Acuerdo Stand By, para el área fiscal. Entre estas medidas se pueden citar, por el lado del gasto, la renegociación de la deuda externa del Sector Público con el Club de Londres y el Club de París, el cumplimiento de los compromisos externos e internos y un mayor control en la ejecución del gasto público y de los desembolsos externos. Por el lado del ingreso, el gobierno cosechó los frutos de la reforma impositiva realizada en octubre de 2004, a la vez que realizó importantes mejoras en la administración tributaria. Además, los ingresos se incrementaron por el dinamismo que mostró la economía dominicana. El aumento de los ingresos y el control de las erogaciones públicas permitió al sector público no financiero (SPNF) cerrar el año con un moderado déficit de 0.37% del PIB. Este resultado indica un cumplimiento con holgura de la meta fiscal, establecida en el Acuerdo Stand By, de un déficit equivalente a 0.7% del PIB.

Las medidas de política económica de 2005, orientadas al cumplimiento de las metas del Programa con el FMI impactaron de forma positiva los resultados del sector externo de la economía dominicana, no obstante los altos precios del petróleo registrados durante 2005. El resultado global de la Balanza de Pagos fue positivo en US\$752.8 millones, lo que permitió que el Banco Central acumulara un monto importante de reservas netas sin generar presiones adicionales sobre el mercado cambiario. No obstante el resultado global positivo de la balanza de pagos, el dinamismo de la economía en 2005 condujo a un incremento considerable de las importaciones de bienes y servicios, lo que a su vez se tradujo en un déficit de cuenta corriente de 0.5% del PIB en 2005. A este déficit contribuyó además el incremento de la factura petrolera, como resultado de los altos precios del petróleo en los mercados internacionales y un aumento de los volúmenes de importación, debido al crecimiento económico.

Debido a la estabilidad macroeconómica y el cumplimiento de los compromisos externos del país, hubo una mejoría gradual de los indicadores de riesgo país correspondientes a la República Dominicana. Fitch Ratings y Standard & Poors, dos de las grandes empresas calificadoras a nivel mundial, que en gran parte del año 2004 mantuvieron a la República Dominicana en niveles de default (DDD y D, respectivamente) mejoraron a B- la calificación de riesgo del país. Estas mejoras contribuyeron a fortalecer las expectativas económicas positivas y a mejorar el flujo de capitales hacia la República Dominicana. Cabe destacar que las expectativas económicas mejoraron no sólo en el exterior, sino también a lo interno, como muestran algunos resultados de la Encuesta de Opinión Empresarial (EOE) que realiza el Banco Central de la República Dominicana. Esta encuesta mide el saldo de las opiniones emitidas por los empresarios que consiste en la diferencia entre los porcentajes de respuestas positivas y negativas dadas por los encuestados a las preguntas realizadas. En octubre-diciembre de 2005, la EOE arrojó mejoras en el saldo de opinión para las preguntas sobre producción, ventas, ocupación y exportaciones, con respecto al trimestre inmediatamente anterior. En

el caso particular de la producción, el saldo de opinión pasó de -3.4% en julio-septiembre a 18.8% en octubre-diciembre de 2005. Otro resultado de la EOE es que 80.3% de los empresarios encuestados esperan mejorar o al menos mantener los mismos niveles de producción en los próximos tres meses.

Por último, en aras de la transparencia y del seguimiento de las mejores prácticas internacionales para la difusión de información con el objetivo de fortalecer la credibilidad de los agentes económicos en las políticas públicas, el Banco Central de la República Dominicana incluye en este informe anexos de importancia como la revisión del Programa Monetario y Financiero, el Flujo Turístico, incluyendo gasto y estadía promedio, la Encuesta Nacional de Opinión Empresarial, el Mercado de Trabajo y las principales medidas fiscales del año 2005.

Tabla 1. Principales Indicadores Macroeconómicos de R. Dominicana

Datos	2003	2004	2005
Población (habitantes) millones	8,7	8,9	9
Producto Interno Bruto (Millones US\$) a precios corrientes	15.700	18.653	29.333
Producto Interno Bruto (Cambio %) a precios constantes	-1,9	2	9,3
PIB per capita	1.907	2.102	3.247
Tasa de Inflación (%)	42,7	28,74	7,44
Tasa de Desempleo (%)	17	18,4	17,9
Tasa de Cambio (Peso dominicano/US\$)	29,48	40,73	30,39

Fuente: Banco Central de la república Dominicana – Estadísticas Económicas

2. COMERCIO EXTERIOR

2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial³

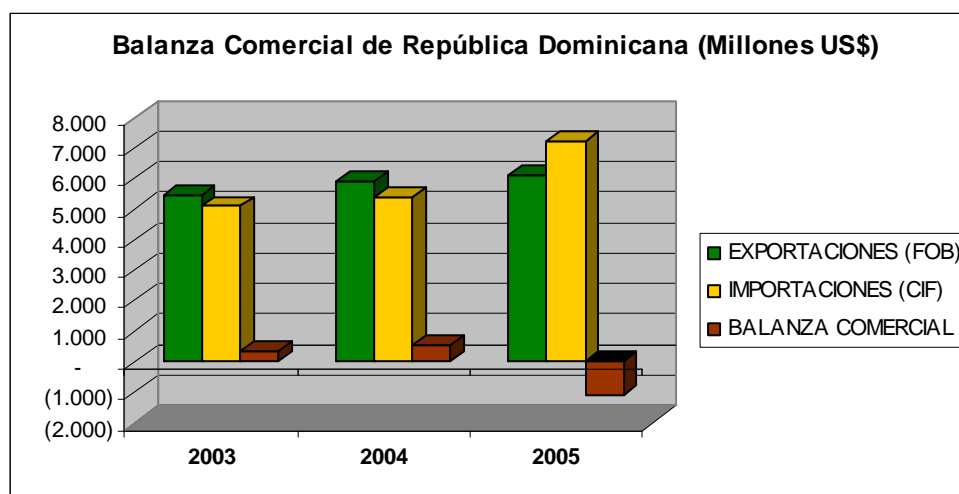
Durante los últimos tres años la balanza comercial de República Dominicana ha presentado un comportamiento variable pero con gran tendencia al déficit al pasar de US\$ 375 millones de superávit en 2003 a un déficit de US\$ 1.074 en 2005 para un decrecimiento promedio anual en el periodo de 153,70%. En el 2005 el decrecimiento fue notablemente superior al promedio anual; 289,16% frente al 2004.

Tabla 2. Comercio Exterior de República Dominicana

COMERCIO EXTERIOR	Millones US\$ 2003	Millones US\$ 2004	Millones US\$ 2005
EXPORTACIONES (FOB)	5.471	5.936	6.133
IMPORTACIONES (CIF)	5.096	5.368	7.207
BALANZA COMERCIAL	375	568	(1.074)

Fuente: Banco Central de R. Dominicana. Balanza de Pagos.

Gráfica 1. Comercio Exterior de R. Dominicana



Fuente: Banco Central de R. Dominicana, Balanza de Pagos.

³ Fuente: Banco Central de R. Dominicana, International Trade Centre – Intraten, Trademap. Tomado el 23/08/06.

2.1.1. Importaciones

Las importaciones dominicanas de los últimos tres años han presentado un crecimiento promedio anual de 20,17% al pasar de US\$ 5.096 millones en 2003 a US\$ 7.206 millones en el último año, en el año 2005 las importaciones registraron un crecimiento de 34,25% con respecto al año anterior.

A continuación se podrán observar los principales productos importados por República Dominicana al año 2005.

Tabla 3. Principales Productos Importados por R. Dominicana

Posición Arancelaria	Producto	CIF (US\$) 2005	Part.(%)
27100019	LAS DEMAS GASOLINA PARA MOTORES, INCLUIDA LA GASOLINA DE AVIACION	792.593.426	11,00
27100050	GASOILS (GASOLEO) DE CILINDRADA SUPERIOR A 1.500CM3 PERO INFERIOR O IGUAL A 1.800 CM3	480.223.458	6,66
87032319	DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES DE TURISMO O PARA TRANSPORTE DE PERSONAS (EXCEPTO LOS DEL LA PARTIDA 87.02). INCLUIDOS LOS DEL TIPO FAMILIAR (BREAK O STATION WAGON).	381.343.171	5,29
27111200	PROPANO - LICUADOS	323.473.848	4,49
27100060	FUELOILS (FUEL)	277.432.330	3,85
27090000	ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERALES BITUMINOSOS.DE CILINDRADA SUPERIOR A 1.500CM3 PERO INFERIOR O IGUAL A 1.800 CM3 -	263.729.908	3,66
87032316	DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES DE TURISMO O PARA TRANSPORTE DE PERSONAS (EXCEPTO LOS DEL LA PARTIDA 87.02). INCLUIDOS LOS DEL TIPO FAMILIAR - CON TRACCION EN LAS CUATRO RUEDAS, TIPO JEEP	241.903.000	3,36
27100041	QUEROSENO PARA REACTORES Y TURBINAS -	112.256.966	1,56
10059000	MAIZ - LOS DEMAS	97.402.116	1,35
87043110	CAMIONETAS DE CAJA ABIERTA, TIPO PICK UP	95.646.086	1,33
	SUBTOTAL	3.066.004.309	42,54
	OTROS PRODUCTOS	4.140.595.691	57,46
	TOTAL IMPORTACIONES	7.206.600.000	100,00

Fuente: Dirección General de Aduanas de República Dominicana. Tomado el 23/08/06

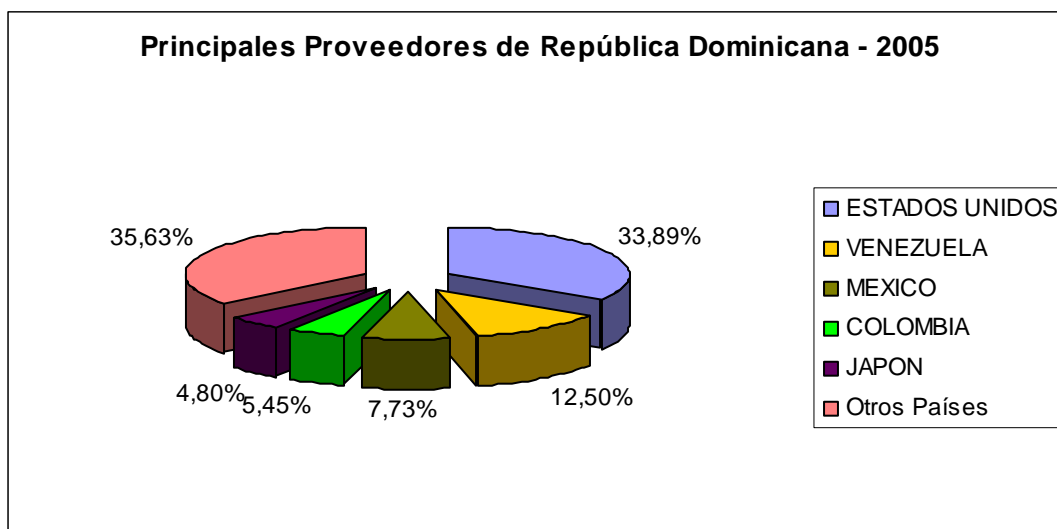
Los productos con mayor participación en el total de importaciones de República Dominicana durante 2005, fueron: Las demás gasolina para motores, incluida la gasolina de aviación (11%); gasoil de cilindrada superior a 1500 cm3 pero inferior

o igual a 1800 cm³ (6,66%); los demás automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas (5,29%); propano licuado (4,49%); fueloils (3,85%), entre otros. Los diez principales productos concentran el 57,46% del total importado.

Socios de Importación

Durante el año 2005 los principales socios de República Dominicana fueron: Estados Unidos con 33,89%, seguido de Venezuela con 12,505%, México 7,73%, Colombia con 5,45%, Japón con 4,80%, Brasil con 3,31%, Trinidad y Tobago con 2,93%, Panamá con 2,70%, España con 2,64% y China con 2,07%. Los diez principales países concentran el 78,02% del total importado.

Gráfica 2. Principales Proveedores de R. Dominicana



Fuente: Dirección General de Aduanas de República Dominicana.

2.1.2. Exportaciones

Durante el período 2003 – 2005, las exportaciones dominicanas presentaron un crecimiento promedio anual de 5,80%, al pasar de US\$ 5.471 millones en 2003 a US\$ 6.133 millones en el último año, mientras que en 2005, el incremento fue de 3,31% con respecto al año anterior.

Tabla 4. Principales Productos Exportados por R. Dominicana

Posición	Producto	CIF (US\$) 2005	Part.(%)
7202600000	FERRONIQUEL	359.731.413	5,87
1701110000	AZUCAR CRUDO DE CAÑA	73.332.853	1,20
7214200000	VARILLAS DE ACERO	48.923.136	0,80
0803001100	BANANOS FRESCOS (GUINEOS)	45.018.776	0,73
1801001000	CACAO CRUDO EN GRANO	29.141.448	0,48
2208400000	RON DE CAÑA	25.911.636	0,42
2402100000	CIGARROS HECHOS A MANO	25.534.972	0,42
2203000000	CERVEZAS	18.122.327	0,30
2932120000	FURFURAL	14.751.097	0,24
0804400000	AGUACATE (PALTAS)	12.703.732	0,21
	SUBTOTAL	653.171.390	10,65
	OTROS PRODUCTOS	5.479.446.410	89,35
	TOTAL EXPORTACIONES	6.132.617.800	100,00

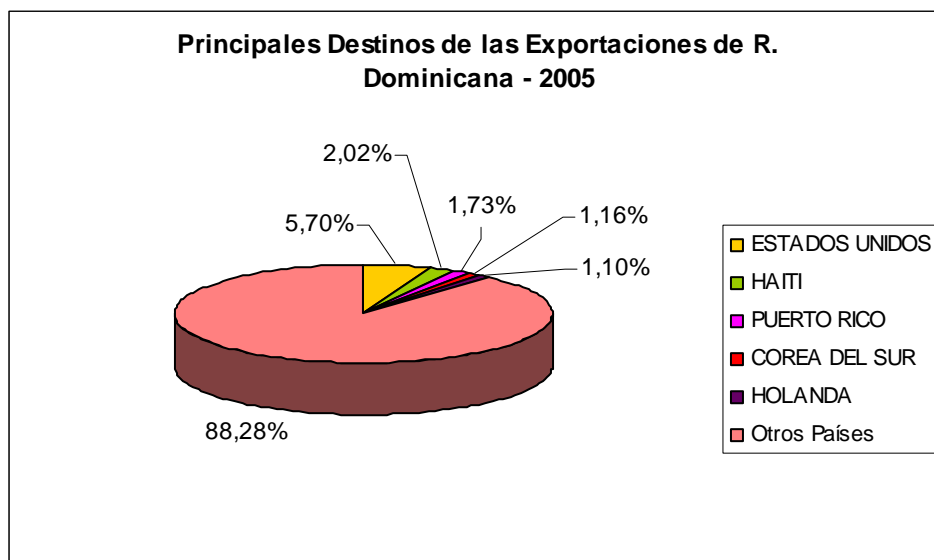
Fuente: Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana.

Los productos que representaron el mayor participación del total de las exportaciones de República Dominicana en el año 2005 fueron los siguientes: ferroniquel con una participación sobre el total de 5,87%; Azúcar crudo de caña, 1,20%, varillas de acero 0,80%, banano, 0,73% y cacao crudo en grano con 0,48% entre otros. Los diez principales productos representan el 10,65% del total exportado.

Socios de Exportación

Los principales destinos de las exportaciones dominicanas en el 2005 fueron: Estados Unidos con un 5,70% sobre del total exportado seguido por Haití con 2,02%; Puerto Rico con 1,73%; Corea del Sur con 1,16%; Holanda con 1,10%; Reino Unido con 0,81%; Alemania con 0,57%; Bélgica con 0,54%; China con 0,46% y Japón con 0,44%. Los diez principales socios concentran el 14,53% del total exportado.

Gráfica 3. Principales Socios Destino de las exportaciones de R. Dominicana



Fuente: Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana.

2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia ⁴

Tabla 5. Comercio Bilateral Colombo – dominicano

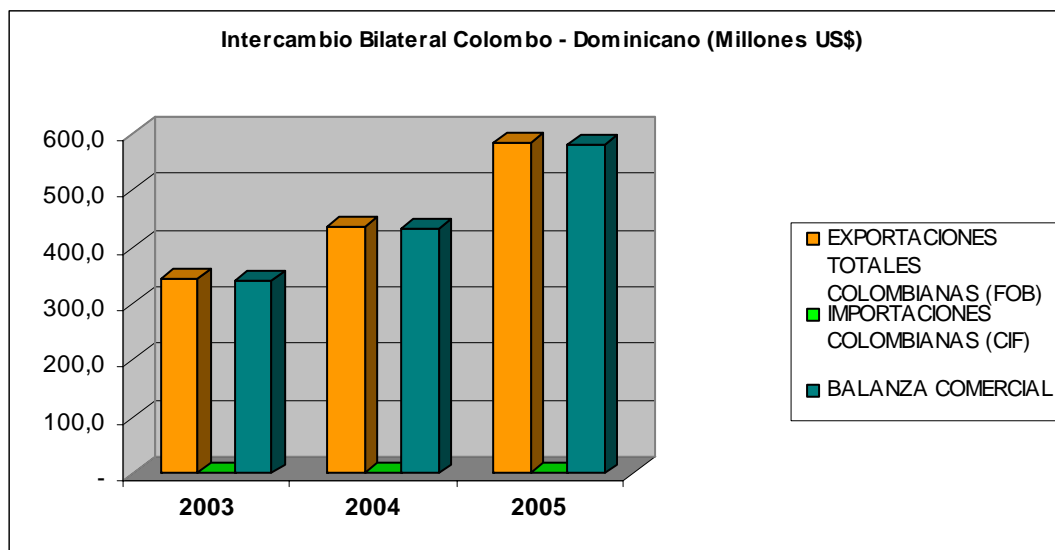
COMERCIO BILATERAL	Millones US\$ 2003	Millones US\$ 2004	Millones US\$ 2005
EXPORTACIONES TOTALES COLOMBIANAS (FOB)	342,8	436,8	583,3
1. Exportaciones Tradicionales (FOB)	226,5	324,0	437,9
2. Exportaciones No Tradicionales (FOB)	116,3	112,8	145,4
IMPORTACIONES COLOMBIANAS (CIF)	2,6	3,2	3,2
BALANZA COMERCIAL	340,2	433,5	580,1

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE.

En los tres últimos años la balanza bilateral entre Colombia y la República Dominicana ha presentado un superávit creciente, al pasar de US\$ 340,1 millones en 2003 a US\$ 580 millones en 2005, para un crecimiento promedio anual de 31,01%. En el último año el crecimiento de la balanza bilateral colombo – dominicana fue del 33,8% a favor de Colombia con respecto al 2004.

⁴ Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. Tomado el 23/08/06.

Gráfica 4. Comercio Bilateral Colombo – dominicano



Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE.

2.2.1. Exportaciones Colombianas a República Dominicana

Durante el período 2003 – 2005 las exportaciones totales de productos colombianos hacia República Dominicana registraron un crecimiento promedio anual de 30,84% al pasar de US\$ 342,8 millones en 2003 a US\$ 583,2 en 2005. Durante el último año se presentó un incremento muy significativo de 33,54% con respecto al 2004.

Las exportaciones tradicionales crecieron en el periodo analizado en un 38,39% pasando de US\$ 226,5 millones en 2003 a US\$ 437,8 millones en el 2005. En este ultimo año el crecimiento fue del 35,14 con respecto al 2004. Las exportaciones tradicionales concentran el 75,07% de las exportaciones totales hacia el mercado dominicano.

Las exportaciones no tradicionales aunque han presentado comportamiento variable, el crecimiento promedio anual fue de 12,70%, al pasar de US\$ 116,2 millones en 2003 a US\$ 145,3 millones en 2005. El crecimiento en el último año con respecto al 2004 fue de 28,94%. El rubro de exportaciones no tradicionales hacia República Dominicana representó un 24,93% del total exportado en el 2005.

Tabla 6. Principales productos no tradicionales exportados por Colombia a R. Dominicana

Posición	Descripción	US\$ FOB 2004	US\$ FOB 2005	Part % 2005
3903190000	DEMÁS POLIESTIRENO	8.740.833	10.990.196	7,56
4818400000	COMPRESAS Y TAMPONES HIGIENICOS, PAÑALES PARA BEBES Y ARTICULOS HIGIENICOS SIMILARES	8.255.313	8.779.388	6,04
3902100000	POLIPROPILENO	4.945.072	6.331.395	4,35
1704901000	BOMBONES, CARAMELOS, CONFITES Y PASTILLAS SIN CACAO (INCLUIDO EL CHOCOLATE BLANCO)	3.273.611	5.822.137	4,00
1511100000	ACEITE DE PALMA, EN BRUTO	6.068.209	3.992.161	2,75
9402909000	LOS DEMÁS MOBILIARIO Y SUS PARTES	-	3.977.114	2,74
2106902100	PREPARACIONES COMPUESTAS CUYO GRADO ALCOHÓLICO VOLUMÉTRICO SEA INFERIOR O IGUAL AL 0,5 % VOL., PARA LA ELABORACIÓN DE BEBIDAS, PRESENTADAS EN ENVASES ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR.	-	3.349.565	2,30
4803009000	LAS DEMÁS, PAPEL DEL TIPO UTILIZADO PARA PAPEL HIGIENICO, TOALLITAS PARA DESMAQUILLAR, TOALLAS, SERVILLETAS O PAPELES SIMILARES DE USO DOMESTICO, DE HIGIENE O TOCADOR, INCLUSO RIZADOS ("CREPES"), PLISADOS, GOFRADOS, ESTAMPADOS, PERFORADOS,	988.362	3.173.484	2,18
1704101000	CHICLES Y DEMÁS GOMAS DE MASCAR, RECUBIERTOS DE AZUCAR	2.349.676	2.712.627	1,87
4104110000	PLENA FLOR SIN DIVIDIR; DIVIDIDOS CON LA FLOR	1.161.944	2.518.140	1,73
	SUBTOTAL	35.783.020	51.646.206	35,52
	OTROS PRODUCTOS	76.975.406	93.744.437	64,48
	TOTAL EXPORTACIONES NO TRADICIONALES	112.758.425	145.390.643	100,00
	TOTAL EXPORTACIONES	436.779.287	583.268.942	

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE.

Los principales productos exportados hacia República Dominicana por Colombia en 2005 fueron: Demás poliestireno con una participación frente al total de las exportaciones no tradicionales de 7,56%; compresas y tampones higiénicos (6,04%); polipropileno (4,35%); bombones, caramelos, confites y pastillas sin cacao (4%) y aceite de palma en bruto (2,75%), entre los principales. Los diez principales productos de exportación representaron el 35,52% del total de no tradicionales exportado a República Dominicana en el año 2005.

2.2.2. Importaciones colombianas desde República Dominicana

Las importaciones colombianas procedentes de República Dominicana han presentado durante el período 2003 – 2005 un crecimiento promedio anual de 9,42%, al pasar de US\$ 2,6 millones en 2003 a US\$ 3,1 millones en el último año. Sin embargo, en el último año presentaron un leve decrecimiento equivalente al 1,64% menos que el año anterior.

3. ACUERDOS COMERCIALES ⁵

La República Dominicana exporta muchos de sus productos hacia los mercados de Estados Unidos y Europa bajo regímenes preferenciales, lo cual hace del país un lugar interesante para la fabricación de productos con fines de exportación.

3.1. El Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea - (SGP Plus)

El SGP europeo concede desde 1971, preferencias comerciales a los países en desarrollo dentro de su sistema de preferencias arancelarias generalizadas.

La política comercial de la Comunidad ha de ser acorde a los objetivos de la política de desarrollo y potenciar dichos objetivos, en particular la erradicación de la pobreza y el fomento del desarrollo sostenible y la gobernanza en los países en desarrollo. Debe ajustarse además a los requisitos de la OMC y en particular, a la cláusula de habilitación del GATT de 1979 (trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo).

El sistema de preferencias generalizadas consiste en un régimen general para todos los países y territorios beneficiarios y dos regímenes especiales que tengan en cuenta las necesidades concretas de los países en desarrollo cuya situación sea similar.

El régimen general aplica a todos los países beneficiarios, siempre y cuando el Banco Mundial no los considere países con ingresos elevados y sus exportaciones no sean suficientemente diversificadas. **Hasta el momento (Dic./05) para R. Dominicana aplica el régimen general.**

El régimen especial de estímulo (SGP PLUS) del desarrollo sostenible y la gobernanza se aplica a países en desarrollo que son vulnerables por su falta de diversificación y su insuficiente integración en el comercio mundial, al mismo tiempo asumen la responsabilidad de ratificar y aplicar los convenios internacionales sobre derechos humanos y laborales, protección del medio ambiente y gobernanza, por lo cual tendrán preferencias adicionales, destinadas a fomentar el crecimiento económico y de éste modo responder positivamente a la necesidad de desarrollo sostenible, por tanto se suspenden los derechos ad valorem y los derechos específicos (excepto los combinados con un derecho ad valorem) para los países beneficiarios.

El régimen especial de estímulo del desarrollo y la gobernanza debe aplicarse a la entrada en vigor del Reglamento (CE) No.980 de 2005 en su totalidad para

⁵ Fuente: Sistema de Información de Comercio Exterior de la OEA. SEREX, Diario Oficial de la Unión Europea. Tomado el 12/12/05.

ajustarse a la normativa de la OIT relativa al régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de drogas.

Se mantiene la suspensión de los derechos arancelarios para los productos no sensibles y se aplica una reducción de los mismos para los productos sensibles. Se mantiene igualmente el mecanismo de graduación, así como, la retirada temporal de las preferencias.

Las normas de origen, relacionadas con la definición del concepto de producto originario establecidos en el Reglamento (CEE) No. 2454/93, deben aplicarse a las preferencias establecidas en el Reglamento (CE) No.980/2005, para garantizar que el régimen beneficie sólo a quienes está destinado.

El régimen especial de estímulo deroga desde su entrada en vigor, el régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de droga establecido mediante Reglamento (CE) No.2501/2001.

El Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas se aplicará en el período 2006 – 2015. El Reglamento (CE) No.980/2005 de 27 de junio de 2005, establece su aplicación hasta el 31 de diciembre de 2008.

3.2. Ley de Asociación Comercial de Estados Unidos – Cuenca del Caribe (CBTPA). Anteriormente llamada La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC)

El Senado de los Estados Unidos aprobó en enero 24 de 2000 la denominada Ley de Comercio y Desarrollo del 2000, también llamada Ley de Asociación Comercial de Estados Unidos – Cuenca del Caribe (CBTPA), una de cuyas secciones se refiere al mejoramiento de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), la cual entró en vigor el 1 de octubre de 2000. Los principales beneficios que la ley contiene se extienden hasta el año 2008 o hasta que el ALCA entre en vigor y corresponden al acceso libre de aranceles y cuotas para las prendas de vestir confeccionadas en la región centroamericana y del caribe, bajo condiciones específicas respecto al contenido de materiales e insumos.

Los productos textiles que no cumplen con las reglas de origen establecidas en la ley de paridad – CBTPA, pueden aún entrar al mercado de los Estados Unidos bajo los programas 807, 807^a y 809.

Mediante la Ley de Paridad Textil (CBTPA), se hace extensivo el tratamiento preferencial otorgado a México dentro del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica – NAFTA, a los textiles y confecciones, de los países de la Cuenca del Caribe.

3.3. Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias de Japón

El esquema SGP del Japón empezó a aplicarse el primero de agosto de 1.971, autorizado por la Ley de Medidas Arancelarias Temporales, para otorgar preferencias por un plazo inicial de 10 años. La autorización de otorgar trato SGP se ha renovado en tres ocasiones: En 1.981 por 10 años, en 1.991 con validez hasta el 31 de marzo del año 2.001, y en este último año se renovó hasta el 31 de Marzo del año 2011. En el año 2.001 el esquema concede entrada preferencial con exención de derechos para 226 productos agrícolas y pesqueros (de 9 dígitos en el Sistema Armonizado) y todos los productos manufacturados, excepto las 105 partidas enumeradas en una lista negativa, a cuyos productos no se les concede preferencias arancelarias (crudos de petróleo, algunos textiles, madera contrachapada y algunas pieles de peletería y calzado), procedentes de 149 países y 15 territorios designados como beneficiarios.

Bajo el esquema, el Japón concede acceso preferencial unilateral al mercado de los productos de los países que lo solicitan, a condición que:

La economía del país o el territorio se encuentre en fase de desarrollo.

El país sea miembro de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

El territorio tenga su propio sistema arancelario y comercial.

El país o territorio desee recibir un beneficio especial en lo que respecta a los derechos de aduana.

El país o territorio sea designado por Orden del Consejo de Ministros del país o territorio al que procede conceder ese beneficio.

Cuarenta y dos países (42) considerados menos adelantados (PMA) tienen derecho a aranceles preferenciales. Esos países los escoge el gobierno japonés entre los PMA designados por las Naciones Unidas (este trato preferencial empezó el primero de abril de 1.980).

Las partidas abarcadas por el programa se escogen teniendo en cuenta los efectos del SGP sobre las industrias nacionales, así como por razones presupuestarias. En virtud de la Ley de Medidas Arancelarias Temporales, el Gobierno (entre otros, el Ministerio de Hacienda) está autorizado a designar, retirar, suspender o limitar los países y productos a los que se concede trato SGP. El arancel NMF se aplica cuando las importaciones de algunas partidas han superado el límite máximo establecido.

3.4. El Sistema Armonizado de Tarifas de los Estados Unidos (HTSUS 807)

En adición a la ICC, los países de la Cuenca del Caribe se benefician de una disposición general de reducción arancelaria establecida en la tarifa 807 del Sistema Armonizado de Tarifas de los Estados Unidos (HTSUS), también denominada tarifa de "producción compartida" o "producción en el extranjero", bajo la cual las prendas de vestir ensambladas en un país CBI de componentes fabricados en Estados Unidos pagan impuestos de importación únicamente sobre el valor añadido en el exterior, excluyendo el valor de los componentes estadounidenses. Bajo el programa denominado 807^a, las prendas ensambladas en países CBI de telas formadas y cortadas en los Estados Unidos tienen acceso garantizado hacia el mercado de dicha nación. Asimismo, otra disposición de cuota conocida como 809 garantizaba la entrada en el mercado estadounidense en un país CBI que, como la República Dominicana, ha firmado un contrato bilateral con los Estados Unidos.

En otras palabras, para las prendas ensambladas en los países CBI la reducción arancelaria estaba limitada al valor de los componentes de los EE.UU., y para las prendas ensambladas y cortadas en los países CBI no había ninguna reducción, estando las mismas por lo demás sometidas a cuotas de importación.

Cabe destacar que más del 40% de las exportaciones de ropa de vestir que efectúa el país hacia los Estados Unidos se hacen al amparo de estas disposiciones.

3.5. La Convención Lomé

La Convención de Lomé es un acuerdo no-recíproco de cooperación suscrito entre los países miembros de la Unión Europea (UE) y un grupo de naciones de África, el Caribe y el Pacífico (países ACP). Las negociaciones para la expansión de los beneficios de la Convención de Lomé comenzaron en 1998 y en septiembre de dicho año el nuevo acuerdo de cooperación ACP – UE fue firmado en Benin. La necesidad de un acuerdo adaptado a los cambios globales para asegurar la viabilidad y efectividad de la cooperación, pronto se hizo patente, en 23 de junio del 2000 un acuerdo fue firmado en sustitución de la Convención de Lomé, el Acuerdo de Cotonou, que define claramente una perspectiva que combina política, comercio y desarrollo.

Se fundamenta en cinco pilares independientes: a) una dimensión política global, b) enfoques de participación para asegurar que se involucre a la sociedad civil y los actores económicos y sociales, c) mayor énfasis en la reducción de la pobreza,

d) un nuevo marco de cooperación comercial y económica y, e) reforma de la cooperación financiera.

El acuerdo ha sido firmado por veinte años, conteniendo una cláusula que permite su revisión cada cinco años. En el mismo los países ACP y UE acordaron establecer nuevos esquemas comerciales tendientes a la liberación comercial entre las partes. Los acuerdos comerciales actuales serán mantenidos durante el período preparatorio de negociaciones que conducirá, a más tardar en enero de 2008, ala ejecución de acuerdos de sociedad económica.

En principio, todos los bienes provenientes de países ACP están exentos del pago de aranceles y de restricciones cuantitativas al entrar en la UE. Las limitaciones a esta regla resultan de las restricciones a ciertos productos derivadas de la Política Agrícola Común de la UE, y de las cuotas establecidas a los países ACP para ciertos productos como azúcar, banana, carne y ron.

En términos generales, las reglas de origen son las siguientes:

- Los productos obtenidos por completo en los países ACP, tales como minerales y vegetales, son considerados como "originarios enteramente" en dichos países.
- El producto puede haber sido "transformado sustancialmente" en un país ACP, en cuyo caso el producto final debe caer en una categoría tarifaria por completo distinta de los componentes no-originarios.
- Los componentes no-originarios no pueden exceder de 15% del valor del precio final del producto.
- Todos los países ACP son considerados como un solo territorio.
- El producto puede ser obtenido por completo en la UE, en los territorios o posesiones de la UE o en ciertos países en desarrollo situados en las cercanías de los países ACP, y luego procesado en un país ACP.
- Ciertos elementos del proceso de manufactura, considerados como neutrales (electricidad, maquinaria, herramientas, etc.) no tienen que ser originarios del país ACP.

Las exportaciones del país hacia la UE han ido aumentando progresivamente bajo este sistema de trato preferencial. Los principales socios comerciales del país en Europa son España, Alemania, Italia, los Países Bajos, Francia y el Reino Unido. Las exportaciones más importantes son tabaco, textiles, bananas, piñas, café, ron, alarmas electrónicas y naranjas.

3.6. Alianzas Regionales

La posición dominicana de negociación ha estado marcada por un decidido acercamiento hacia la región geográfica más cercana, proponiendo la conformación de una "alianza estratégica" con los países de Centroamérica y CARICOM (incluyendo a Haití), en el entendido de que un bloque conjunto de estas naciones permitirá, no solamente ampliar el mercado y la capacidad exportadora de cada uno de estos países, sino además negociar juntos con los grandes bloques del hemisferio (NAFTA, MERCOSUR y el Grupo Andino), logrando así una posición más fuerte frente a los mismos.

El país ya ha firmado un Tratado de Libre Comercio con Centroamérica, y otro acuerdo similar con la Comunidad del Caribe, o CARICOM. Con este último bloque comparte en el Foro de Países ACP del Caribe, CARIFORUM, como miembros del Convenio de Lomé IV. Centroamérica, CARICOM, la República Dominicana y varias otras naciones del área forman parte de la Asociación de Estados del Caribe (AEC).

Asimismo, la región caribeña se mueve, conjuntamente con el Hemisferio Americano, hacia el Area de Libre Comercio de las Américas, ALCA, que habrá de alcanzarse en el año 2005.

Todos estos movimientos deben enmarcarse dentro de las regulaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC), a la cual se adhirió la nación al suscribir el Acuerdo de Marrakech en abril de 1994.

3.6.1. Tratado de Libre Comercio con CARICOM

La Comunidad del Caribe o CARICOM prevé la cooperación política y la creación de un mercado común entre los países de habla inglesa de la región, que incluyen Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad & Tobago, Antigua & Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Monserrat, Saint Kitts & Nevis, St. Lucia, St. Vincent, las Granadinas y las Bahamas.

Las solicitudes del país para convertirse en miembro del CARICOM fueron rechazadas. Sin embargo, luego de intensas negociaciones llevadas a cabo desde julio de 1997 hasta agosto de 1998, las partes acordaron firmar un acuerdo de libre comercio. En efecto, el 22 de agosto de 1998, tras concluir la Reunión Especial de Jefes de Estado y de Gobierno de CARIFORUM celebrada en Santo Domingo, se firmó el Acuerdo de Libre Comercio entre República Dominicana y CARICOM.

Además de la liberalización progresiva del comercio de bienes y servicios y del movimiento de capitales, el acuerdo busca promover la participación activa de los agentes económicos privados con miras a profundizar y ampliar las relaciones económicas entre las partes, incluyendo la promoción de inversiones conjuntas.

Las partes se encuentran en proceso de elaborar el Plan de Acción necesario para la aplicación del acuerdo, el cual deberá tratar sobre las reglas de origen, la lista negativa de productos y el tratamiento de bienes y servicios de zonas francas, entre otros temas.

3.6.2. Tratado de Libre Comercio con Centroamérica

Durante la Cumbre Extraordinaria de Jefes de Estado y de Gobierno celebrada en la República Dominicana en noviembre de 1997, los Presidentes de Centroamérica y éste país tomaron la decisión de iniciar las negociaciones tendientes a la suscripción de un acuerdo de libre comercio. Estas negociaciones culminaron con la firma en la ciudad de Santo Domingo, en fecha 16 de abril de 1998, del Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana. Los países signatarios fueron los miembros del Sistema de Integración Económica Centroamericana - SIECA, compuesto por Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Guatemala.

El tratado, que contempla el comercio de bienes y de servicios, así como las inversiones, es consistente con los postulados de la OMC y con el proceso de creación del ALCA, y otorga recíprocamente apertura comercial inmediata a todo el universo arancelario, con excepción de una lista limitada de productos, que están sujetos a un proceso progresivo de incorporación al libre comercio. El Plan de Acción correspondiente para su ejecución se encuentra en vías de preparación. Este tratado abre a la República Dominicana un mercado potencial de unos 30,000 millones de dólares y de más de 40 millones de consumidores.

3.6.3. La Asociación de Estados del Caribe (AEC)

La Asociación de Estados del Caribe fue creada en 1992 a raíz de la Cumbre de Jefes de Gobierno de CARICOM. Sus miembros provienen de tres grupos económicos: CARICOM, Centroamérica, el Grupo de los Tres (Colombia, Venezuela y México), y cuatro países independientes: Cuba, República Dominicana, Haití y Suriname.

La AEC tiene como objetivo principal la implementación de esquemas para el aumento y la consolidación de las relaciones económicas entre sus miembros, así como el desarrollo de estrategias que conlleven a un incremento de las ventajas

comparativas de los mismos. A estos fines busca establecer un área de libre comercio entre sus miembros, negociar de forma conjunta con otros bloques económicos y organizaciones internacionales, y desarrollar las facilidades de transporte y comunicación.

3.6.4. El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

Siendo una de las 34 naciones asistentes a la Cumbre de las Américas celebrada en Miami en diciembre de 1994, la República Dominicana asumió el compromiso conjunto de construir, a más tardar en el año 2005, el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Desde entonces el país ha participado activamente en las cuatro reuniones establecidas como foro de discusión de los temas de apertura comercial: Denver, Colorado, Estados Unidos (1995); Cartagena, Colombia (1996); Belo Horizonte, Brasil (1997); y San José, Costa Rica (1998).

En la II Cumbre de las Américas celebrada en Santiago de Chile en el mes de abril de 1998 se iniciaron formalmente las negociaciones para la constitución del ALCA. El proceso de integración que se lleva a cabo en la región permitirá a los países prepararse para su inserción en la misma.

Durante La III Cumbre, realizada en abril de 1998, los Presidentes de las 34 naciones del Hemisferio Occidental participantes en el proceso del ALCA, adoptaron las recomendaciones de los Ministros emanadas de su IV reunión, e igualmente, procedieron al lanzamiento de las negociaciones del ALCA.

En la IX Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales del ALCA (CNC) en Managua, Nicaragua, realizada en el mes de septiembre de 2001, se definieron las Pautas y Lineamientos para la aplicación del Trato Especial y Diferenciado. En esta reunión se evidenció un avance importante en relación con el mandato ministerial de Buenos Aires, referido a intensificar los esfuerzos para resolver las divergencias existentes y alcanzar consenso, con miras a eliminar los corchetes de los borradores de texto, en la mayor medida posible, así como en lo referente al Trato Especial y Diferenciado.

Las medidas acordadas para abordar el tratamiento de las diferencias en el nivel de desarrollo y tamaño de las economías serían compatibles con los objetivos y principios del ALCA definidos en el Anexo I de la Declaración Ministerial de San José y deberían:

- Proporcionar un marco flexible que atienda las características y necesidades de cada uno de los países que participan en las negociaciones del ALCA.

- Ser transparentes, sencillas y de fácil aplicación, reconociendo el grado de heterogeneidad de las economías del ALCA
- Determinarse en cada uno de los grupos de negociación. Sin embargo, cuando este tratamiento estuviera relacionado con temas que sean transversales o no circunscrito a un Grupo de Negociación, debería determinarse en el CNC u otras entidades designadas por el CNC.
- Determinarse sobre la base del análisis caso por caso.
- Incluir medidas de transición que podrían estar apoyadas por programas de cooperación técnica.
- Tomar en cuenta las condiciones vigentes de acceso a los mercados entre los países del hemisferio.
- Considerar períodos más prolongados para el cumplimiento de las obligaciones.

Las medidas para abordar el tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías deberían estar acompañadas por un programa de medidas de respaldo complementarias, que podrían incluir:

- Un programa de cooperación hemisférica, a cuyo efecto se instruyó al Grupo Consultivo de Economías más pequeñas que con base a las contribuciones de los Grupos de negociación formulara una propuesta al CNC.
- Asistencia técnica y capacitación durante las negociaciones y en el proceso de adopción.

3.6.5. Acuerdo de San José

Acuerdo de San José firmado entre los países importadores de Centro América y el Caribe con México y Venezuela. Recientemente, Colombia firmó un acuerdo similar al Acuerdo de San José para el suministro de petróleo a la República Dominicana. Estos acuerdos permiten acceso a líneas de crédito por aproximadamente 20% del costo del petróleo suplido por México, Venezuela y Colombia. Estos fondos luego son usados para proyectos de desarrollo económico en sectores productivos con términos preferenciales.

3.6.6. Tratado de Comercio entre la República de Panamá y la República Dominicana

Se estableció un régimen de intercambio preferencial que podría ser de libre comercio, tratamiento preferencial o de una desgravación arancelaria. Los productos intercambiados bajo el tratado deberán ser originarios de estos países y deberán cumplir con la codificación de la nomenclatura arancelaria y con el certificado de origen. En caso de productos elaborados con materia prima importada, el valor agregado nacional no debe ser inferior al 35%.

3.7 TLC entre MCCA, Estados Unidos y República Dominicana – CAFTA.

El 19 de marzo de 1998, los países Centroamericanos, la República Dominicana y Belice suscribieron con los Estados Unidos un Acuerdo concerniente a la creación de un Consejo Regional Centroamericano - Estadounidense de Comercio e Inversión, con el cual se concreta uno de los puntos convenidos en la Declaración Presidencial de San José de 8 de mayo de 1997. Entre sus objetivos, el Consejo impulsará la prosperidad por medio de la integración económica, el libre comercio y la inversión.

En enero de 2002, el Presidente de los Estados Unidos planteo la posibilidad de suscribir un Tratado de Libre Comercio con Centroamérica, lo cual se concretizó cuando los Ministros Encargados del Comercio exterior de Centroamérica y el Representante Comercial de los Estados Unidos lanzaron las negociaciones en Washington el 8 de enero de 2003.

El Tratado fue suscrito el 5 de agosto de 2004 y entró en vigencia en Estados Unidos el 27 de julio de 2005 y en Guatemala el 10 de marzo de 2005. En R. Dominicana entrará en vigencia el 1 de enero de 2006.

4. REGULACIONES Y NORMAS AMBIENTALES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES⁶

4.1. Regulaciones y Normas Ambientales

La República Dominicana está muy interesada en desarrollar al máximo su industria, pero sin sacrificar sus recursos naturales en perjuicio del medio ambiente.

En efecto, para garantizar la protección de los mismos, el país ha adoptado diversas disposiciones legales y suscrito importantes convenciones internacionales relacionadas con la materia.

4.1.1. Protección a nivel nacional

En el país existen numerosas leyes, decretos presidenciales, resoluciones y otras medidas para reglamentar y proteger el medio ambiente. Sin embargo, estas reglamentaciones se contradicen a menudo unas a otras y carecen de un verdadero carácter científico, por lo que puede decirse que nuestros recursos naturales, a excepción de la atmósfera, reciben una protección jurídica amplia aunque esta protección es, en muchos casos, conceptualmente obsoleta y no es aplicada eficazmente por las autoridades.

Con la finalidad de remediar esta situación, y de dar mayor cohesión y efectividad a la protección legal de esta área, el Decreto 152-98 creó la Comisión Coordinadora del Sector Recursos Naturales y Medio Ambiente con la finalidad de coordinar, diseñar y ejecutar las actividades tendientes al establecimiento de la Secretaría de Estado de Recursos Naturales y Medio Ambiente; proponer y desarrollar una campaña nacional de concientización; coordinar la formulación de una política pública de protección del sector; coordinar los trabajos para la elaboración de una Ley General Ambiental y de las leyes sectoriales pertinentes; y respaldar el proceso de aprobación de los convenios internacionales en la materia.

4.1.2. Aguas terrestres y marítimas

Las principales leyes en esta materia son las siguientes:

⁶ Fuente: Pellerano y Herrera Abogados. Guía de Negocios de la República Dominicana. Tomado el 24/04/04.

- Ley 5852 de 1962 sobre Aguas Terrestres y Distribución de Aguas Públicas.
- Ley 5914 de 1962 sobre Pesca.
- Ley 4994 de 1962, que crea el Instituto Nacional de Aguas Potables y Alcantarillados (INAPA).
- Ley 6 de 1965, que crea el Instituto Nacional de Recursos Hidráulicos (INDHRI).
- Ley 186 de 1967 sobre la Zona del Mar Territorial de la República Dominicana.
- Ley 305 de 1968, que lleva hasta 60 metros la franja marítima
- Ley 487 de 1969 sobre Control de la Explotación y Conservación de las Aguas Subterráneas.
- Decreto 226-90 que prohíbe arrojar basura y desechos orgánicos, químicos u otros en los ríos y corrientes de agua.

4.1.3. Flora y fauna

Las leyes que regulan la protección de la flora y fauna nacional son las siguientes:

- Ley 5856 de 1962 sobre Conservación Forestal y Árboles Frutales.
- Ley 67-74, que crea la Dirección Nacional de Parques y dispone la creación de parques nacionales específicos mediante decreto.
- Ley 705 de 1982 sobre Conservación y Renovación Forestal.
- Decreto 600 de 1975, que prohíbe la captura de careyes y tortugas en las aguas territoriales dominicanas.

Plaguicidas

La Ley 311 de 1968 y el Reglamento 1390 para su aplicación regulan la fabricación, el almacenamiento, la importación, la distribución y la comercialización de los plaguicidas y productos químicos similares, con la finalidad de proteger la atmósfera.

Medio ambiente urbano e higiene industrial

En lo que se refiere al medio ambiente urbano y a la higiene industrial, las leyes básicas que rigen en este campo son la Ley 3455 de 1952 de Organización Municipal, el Código de Salud Pública, promulgado por medio de la Ley 4471 de 1956, y sus modificaciones, y el Reglamento 807 de 1966 sobre Higiene y Seguridad Industrial.

Desechos

En virtud de la Ley 218 de 1984 está prohibida la importación en territorio dominicano de excrementos de humanos o animales, desechos o sus derivados, afluentes de cloacas, barro y residuos tóxicos o industriales, que contengan

sustancias susceptibles de infectar, afectar, contaminar y/o degradar el medio ambiente, o susceptibles de poner en peligro la vida y la salud de los habitantes del país.

Actividades mineras

La Ley 146 de 1971 sobre Minería protege todos los recursos naturales que pueden verse afectados por la explotación de minerales, incluyendo los que están por encima o por debajo de la superficie terrestre, en las aguas y en la atmósfera.

Las disposiciones de esta ley están complementadas por la Ley 127 de 1967 sobre Canteras y Arenales, y la Ley 123 de 1971 que regula la extracción de arena, gravilla y otros materiales.

Industria turística

La aprobación de proyectos turísticos arquitectónicos o urbanísticos exige la elaboración de estudios de impacto ambiental. Asimismo, en todo proyecto se debe incluir la documentación relativa a sistemas sanitarios, plantas de tratamiento de agua, y desecho de desperdicios sólidos.

4.1.4. Convenciones internacionales

El país es signatario de más de sesenta convenciones y acuerdos internacionales relacionados con el tema ambiental. Sin embargo, hasta la fecha solamente doce han sido ratificadas por el Congreso. Las más importantes son las siguientes:

- Los Convenios Internacionales de Ginebra de 1958 sobre Mar Territorial, Alta Mar y Plataformas Continentales, y sobre Pesca y Conservación de la Vida en Alta Mar (Resolución Nacional 300 de 1964).
- La Convención Internacional para la Protección de la Flora, Fauna y Bellezas Naturales de los Países de América (Resolución Nacional 662 de 1965).
- El Tratado sobre la prohibición de depositar armas nucleares y otras armas de destrucción masiva en el fondo de los mares y océanos (Resolución Nacional 184 de 1971).
- El Convenio Internacional sobre la prevención de la contaminación marítima causada por el vertimiento de desechos y otras sustancias (Resolución Nacional 542 de 1973).
- El Convenio Internacional sobre intervención en caso de accidentes en alta mar que causan contaminación por hidrocarburos (Resolución Nacional 703 de 1974).
- El Convenio Internacional sobre responsabilidad civil por los daños provocados por una contaminación del mar por hidrocarburos (Resolución Nacional 108 de 1974).

- La Convención Internacional sobre la Protección de la Capa de Ozono (Resolución Nacional 59-92).
- El Convenio Internacional sobre Biodiversidad (Resolución Nacional 25-96).

4.2. Tarifas

El Código Arancelario, contenido en la Ley 14-93 del 28 de agosto de 1993, armonizó los impuestos aduaneros, adoptando el Sistema Armonizado de Codificación y Designación de Mercancías utilizado internacionalmente.

De esta forma se eliminó la gran variedad de partidas existentes anteriormente, estableciendo seis tarifas únicas, con lo cual se simplificó considerablemente el proceso de cálculo y cobro de los impuestos. Sin embargo, estas modificaciones estaban todavía alejadas de los requerimientos de la OMC, ya que el país tenía una de las tasas arancelarias más altas de la región.

Por esta razón la ley 146-00 del 27 de diciembre de 2000 introdujo una reforma arancelaria que establece nuevas tasas de 0.3%, 8%, 14% y 20%, reduciendo así la partida más alta que anteriormente era del 35%. Asimismo las exenciones para los sectores estratégicos de la economía fueron mantenidas y reforzadas.

Por otro lado, esta ley (modificada por la ley 12-01 del 17 de enero de 2001) pone en aplicación el Artículo VII del GATT como método de valoración de mercancías a partir de julio de 2001, fecha en la cual la República Dominicana asumió el compromiso de adoptar estas reglas. La Dirección de Aduanas se encuentra implementando las medidas necesarias para que estas reglas puedan ser puestas en aplicación en dicha fecha.

Los impuestos se calculan y cobran en pesos dominicanos. Para la conversión en pesos del valor de la mercancía se utiliza la tasa de cambio oficial vigente al momento de efectuarse el pago.

A demás de los aranceles, el importador debe pagar (i) el Impuesto Selectivo al Consumo cargado a ciertos productos, que va de un 10% a un 80%, calculado sobre el precio CIF de la mercancía más aranceles; y (ii) el Impuesto a la Transferencias de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS), equivalente a un 12% del valor CIF del producto más (i).

Los impuestos se calculan y cobran en pesos dominicanos. Para la conversión en pesos del valor de la mercancía se utiliza la tasa de cambio oficial vigente al momento de efectuarse el pago.

Impuesto a la Transferencia de Bienes Industrializados y de Servicios (ITBIS)

El ITBIS se aplica a (i) la transferencia de bienes industrializados, calculado sobre la base del precio neto de transferencia más servicios accesorios, (ii) la importación de bienes industrializados, calculado sobre la base del valor CIF de los bienes más aranceles, y (iii) la provisión y alquiler de servicios, calculado sobre la base del valor del servicio excluyendo propinas obligatorias.

La reforma fiscal aumento la tasa ITBIS de un 8% a un 12%. Los servicios de publicidad están gravados a una tasa menor de un 6%.

Una amplia gama de productos agropecuarios han sido exentos del pago del ITBIS, tales como animales vivos, carne, pescado para reproducción, productos lácteos, plantas para cultivo, vegetales y frutas para el consumo publico, café, cereales, azúcar, cacao, etc. Asimismo, combustible y energía, libros y revistas, así como computadoras personales y accesorios.

Los servicios exentos incluyen la educación, cultura, salud, servicios financieros (excluyendo los seguros), planes de pensión, transporte terrestre, electricidad, agua y recolección de basura, alquiler de viviendas y cuidado personal.

Impuesto Selectivo al Consumo

Este impuesto se aplica a la transferencia de algunos productos manufacturados en el país, a la importación de ciertos bienes y a la prestación de algunos servicios. Ejemplos de estos productos y servicios son los derivados del alcohol y el tabaco, los vehículos, las joyas, algunos electrodomésticos, las habitaciones de hotel, etc.

La tasa de impuesto varía de un 10% a un 80%, siendo las tasas mas altas las de ciertos vehículos y artículos de lujo. Este impuesto es pagadero mensualmente.

La Ley 146-00 establece un impuesto selectivo para los vehículos, vehículos de turismo y cualquier otro vehículo usado para el transporte de personas (exceptuando el transporte público), como sigue:

VALOR CIF USD	TASA
0 A 10 000	0%
10 001 A 12 000	15%
12 001 A 14 000	30%
14 001 A 20 000	45%
20 001 A 32 000	60%
32 000 Y MAS	80%

4.3. Otras regulaciones a las importaciones

4.3.1. Exenciones

Fuera del área de zonas francas, existen pocas exenciones a los impuestos de importación. Estas se limitan a algunos productos básicos, productos agrícolas como insecticidas y herbicidas, bienes a ser utilizados por organizaciones internacionales o el cuerpo diplomático, artículos para fines religiosos y muestras destinadas a ferias internacionales.

4.3.2. Documentos de importación

Todas las importaciones necesitan estar acompañadas de una factura consular que apruebe la transacción, la cual puede ser obtenida en los consulados de la República Dominicana en el extranjero.

Todos los embarques a la República de Dominicana (a pesar del modo del transporte) deben estar cubiertos por un conjunto extra de documentos, adelantados por el exportador, para facilitar el manejo del cambio de divisa necesaria del Banco Central. El banco no puede otorgar el cambio sin estos documentos agregados:

- Tres copias del conocimiento de embarque no negociable estampada a bordo;
- Una copia de la factura consular;
- Tres copias de las facturas comerciales;
- Una copia del certificado del seguro, en caso de ser requerido.

Los importadores pueden especificar el número de copias que se requiere de cada uno de estos documentos.

La factura consular: Se requieren un original y cuatro copias en español. La copia original debe ser legalizada por un Consulado de la República Dominicana y devuelta al expedidor. La certificación de Cámara de Comercio no se requiere.

La factura debe incluir los datos siguientes: el nombre de expedidor y dueño de los bienes; el nombre de consignatario; el punto de embarque y puerto del destino; registro de clase, la nacionalidad, y el nombre de la nave y el nombre de su capitán; las marcas que embarcan y el número; el número y el tipo de paquetes; las cantidades en unidades métricas (por ejemplo, los litros, los contadores, etc.) Y las dimensiones de bienes; pesas gruesos y netas, en kilogramos; entre otros. Requisitos que se deben confirmar con los importadores y las autoridades pues se

pueden presentar cambios y especificaciones en estos requerimientos.

La declaración incluida en la factura debe ser firmada por el expedidor. La factura consular debe ser legalizada por un cónsul en el punto del origen del embarque o en el puerto de la exportación. Los documentos deben llegar en la República de Dominicana antes que los bienes para evitar multas. Los embarques de importación para las zonas francas no necesitan de una factura consular.

Todos los otros embarques, inclusive efectos personales como muebles de casa, los automóviles, aparatos de hogar, etc., requieren de una factura consular.

La factura comercial: un original y cuatro copias en el español o el inglés. La original es legalizada por el consulado y vuelto al expedidor. La información requerida en la factura comercial es el mismo que se requiere en la factura consular.

El certificado de origen: Requerido generalmente para la importación de animales vivos. El documento debe ser certificado por una Cámara de Comercio reconocida.

La lista de precios: Esta lista legalizada del precio acompaña los otros documentos que son enviados al importador en la República Dominicana.

El conocimiento de embarque: Un original y cuatro copias, en inglés o español, legalizado por el Consulado de Dominicano.

4.3.3. Documentos Especiales

Certificado Sanitario: El certificado sanitario, publicado en el país de origen por el Departamento de la Agricultura, en el que expresa que el embarque es libre de enfermedades y de infecciones, es requerido para frutas, verduras y las plantas secas y frescas, y para el ganado.

La información puede también ser obtenida del ministerio correspondiente del gobierno de la República Dominicana.

El permiso de la no-objección certifica que un producto es conveniente para el consumo humano.

4.4. Licencias

En algunos casos, como para los productos químicos y farmacéuticos, se

necesitan licencias de importación. Asimismo, ciertos permisos se requieren para la importación de productos agrícolas, algunos de los cuales están sujetos a cuotas de importación, tales como el arroz, el azúcar, el maíz, las cebollas, el ajo y las piezas de pollo.

Para productos farmacéuticos, la licencia de importación es válida por 5 años, cada marca registrada o producto requiere de una licencia que se puede obtener de Ministerio de la Salud Pública.

Las sustancias químicas para el agro requieren de una licencia del Ministerio de Agricultura. Además, este Ministerio expide las licencias para la importación de azúcar refinado, frutas, plantas, flores y verduras frescas y secas.

La República Dominicana, ocasionalmente, impide la importación de ciertos productos, particularmente agrícolas. Adicionalmente, el Banco Agrícola de Crédito y el Instituto del Estabilización de Precios son los únicos importadores de ciertos productos agrícolas, tal como arroz.

5. DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL ⁷

Los derechos de propiedad intelectual reciben una adecuada protección legal en la República Dominicana. El país es miembro de las convenciones internacionales más importantes en esta materia y existen diversas leyes y reglamentos especiales que regulan el área. Sin embargo, la aplicación práctica de estas disposiciones en ocasiones es inadecuada.

Por ello, en el Proyecto de Código de Ordenamiento de Mercado sometido al Congreso Nacional se incluye una sección sobre Propiedad Industrial, la cual engloba las diversas leyes en el área y establece medidas más modernas y eficientes para garantizar la protección de los derechos intelectuales en el país.

5.1. Marco Legal

Propiedad Industrial: Ley 20-00

Ley 20-00 sobre Propiedad Industrial sustituyó la ley 4994 sobre Patentes de Invención y la Ley 1450 de 1937 sobre Marcas de Fábrica y Nombres Comerciales. Su objetivo es proporcionar un marco legal adecuado que contribuya a la transferencia y difusión de tecnología en beneficio recíproco de los productores y usuarios de conocimientos técnicos, y que proteja efectivamente los derechos de propiedad intelectual, logrando un equilibrio entre los derechos y obligaciones de los titulares de derechos de propiedad industrial que promueva el desarrollo social, económico y tecnológico del país.

La Ley 20-00 esta conforme con las disposiciones del ADPIC y otros acuerdos internacionales. Establece por ejemplo que las clasificaciones a los fines de registro deberán estar en concordancia con los sistemas de clasificación reconocidos internacionalmente: para las patentes y modelos de utilidad que aplicara la Convención de Estrasburgo del 24 de marzo de 1971, para los diseños industriales se aplicara el acuerdo de Locarno del 8 de octubre de 1968, y para las marcas del acuerdo de Niza del 15 de junio de 1957.

La agencia gubernamental encargada de otorgar patentes y registrar los derechos de propiedad industrial es la Oficina Nacional de Propiedad Industrial.

Sanciones civiles y penales pueden ser aplicadas en caso de infracción de los derechos de propiedad industrial por los tribunales judiciales e incluyen pago de daños y perjuicios, así como multa de diez a cincuenta salarios mínimos y/o prisión hasta de dos años.

⁷ Fuente: Pellerano y Herrera Abogados. Guía de Negocios de la República Dominicana. Tomado el 04/01/04.

El decreto presidencial 408-00 del 11 de agosto del 2000 establece el reglamento de aplicación de la Ley 20-00.

5.2. Convenciones internacionales de Propiedad Intelectual

La República Dominicana es signatario de las siguientes convenciones internacionales en materia de propiedad intelectual:

- La Convención de París sobre Protección de la Propiedad Industrial.
- La Convención Panamericana sobre Patentes de Invención, Dibujos y Diseños Industriales.
- La Convención Panamericana sobre Protección de Marcas Comerciales y Agrícolas.
- La Convención sobre Depósito Internacional de Dibujos y Diseños Industriales.
- La Convención Universal de Derechos de Autor.
- La Convención sobre Registro Internacional de Marcas Comerciales.

5.3. Patentes

Las patentes pueden obtenerse para proteger invenciones, modelos de utilidad y diseños industriales. Pueden ser patentados nuevos aparatos, nuevos métodos de fabricación de productos industriales, nuevas máquinas para fabricar estos productos, nuevos productos o aplicaciones industriales o nuevos productos farmacéuticos. No se conceden patentes para instrumentos de crédito o productos financieros.

Una patente dominicana otorga a su inventor el derecho exclusivo de fabricar, utilizar y/o vender el invento patentado en la República Dominicana durante un período de tiempo específico (5, 10 ó 15 años), y le permite evitar que otros lo usen. La patente se pierde:

- Si el descubrimiento o invento no es explotado en el territorio dominicano en el plazo de cinco años,
- Si se deja de usar durante tres años consecutivos.

- Si el poseedor importa artículos manufacturados en el exterior similares a los patentados.

El proceso de solicitud de la patente comienza con el depósito de una solicitud en la Secretaría de Estado de Industria y Comercio que debe contener una descripción del descubrimiento, invento o aplicación.

Después del estudio y la evaluación oficial, la Secretaría de Estado de Industria y Comercio expide un certificado que especifica la duración de la patente. Cualquier extranjero puede solicitar una patente en la República Dominicana. El poseedor de una patente extranjera también puede solicitar un certificado, pero éste no puede exceder la duración que le fue concedida en el extranjero.

5.4. Marcas de fábrica y nombres comerciales

La Ley No.20-00 protege todos los tipos de marcas, incluyendo las marcas colectivas y marcas de certificación. De acuerdo con esta ley, una marca de fábrica es un término, palabra, signo, símbolo o marca distintiva impresa sobre el empaque o el envase de un producto para diferenciarlo de otras mercancías de naturaleza similar.

Los nombres comerciales son un tipo distintivo y original de empresa o de establecimiento comercial. El nombre comercial difiere de la marca de fábrica en el sentido que designa a una empresa, mientras la marca de fábrica identifica a un producto o a un servicio prestado o suministrado por esa empresa.

Otros tipos de marcas de fábrica, tales como marcas de servicios, logotipos, lemas o slogans no están definidos por la ley, pero la práctica ha hecho posible conseguir protección para los mismos.

Entre las marcas de fábrica que la ley prohíbe registrar se encuentran las siguientes:

- Armas o emblemas públicos nacionales o extranjeros.
- El nombre de localidades que no sean el lugar de origen del artículo.
- Palabras o diseños ofensivos al decoro público.
- Palabras o diseños referentes a una persona sin su consentimiento.
- La forma o el color de un producto o de su envase.
- Los términos de uso general.
- Los términos que se refieran a la naturaleza o el tipo del producto.
- Los nombres geográficos empleados solos.

El registro confiere el derecho de propiedad sobre la marca de fábrica o nombre

comercial, y garantiza su uso exclusivo y su protección durante un período de 5, 10, 15 ó 20 años, renovable. El derecho se pierde si durante el primer año del registro la marca o el nombre no se utiliza.

El procedimiento para conseguir el registro de una marca de fábrica o de un nombre comercial comienza con el depósito de una solicitud de disponibilidad dirigida al Departamento de Marcas de Fábrica y Nombres Comerciales de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio.

Este Departamento verifica si la marca o el nombre es similar o idéntico a otro que ya esté registrado, o si su registro está prohibido por la ley. Cuando se expide el Certificado de Disponibilidad, la parte interesada tiene 30 días para solicitar oficialmente el registro de la marca o nombre.

Si por error u omisión, se registra una marca o un nombre idéntico o similar a un registro anterior aún vigente, el registro más reciente será declarado sin efecto, si el error es denunciado por la parte interesada en el plazo de tres años a partir de la fecha de registro. Sin embargo, se puede proceder judicialmente en cualquier momento contra quien haya obtenido una marca de fábrica o un nombre comercial de manera fraudulenta.

En caso de oposición a una marca de fábrica o a un nombre comercial, la Secretaría de Estado de Industria y Comercio puede pedir la ayuda del Consejo de Asesores para tomar la decisión final, la cual puede ser recurrida ante los tribunales judiciales.

5.5. Nombres Comerciales

La Ley 20-00 protege signos distintivos como los nombres comerciales, etiquetas, emblemas, eslóganes, denominaciones de origen, etc.

El derecho de uso exclusivo de un nombre comercial no proviene del registro sino de su primera utilización comercial. La protección se otorga aun a falta de registro y termina con el abandono del nombre, que se presume tiene lugar cuando ha dejado de ser usado por mas de cinco años. Solo en el caso de los eslóganes comerciales, el derecho de uso exclusivo surge con el registro.

El procedimiento de registro es similar al de las marcas. El registro se concede por periodos renovables de diez años, a excepción de las denominaciones de origen, cuyo registro es indefinido.

5.6. Derechos de autor

El artículo 8 de la Constitución dominicana establece como derecho fundamental de la persona el reconocimiento y la protección de derecho de propiedad, sobre las obras científicas, artísticas y literarias. La protección de los derechos de autor había estado asegurada por la Ley 32-86 sobre Derechos de Autor, que fue en su momento una legislación moderna que estaba conforme con la Convención Universal de Derechos de Autor, a la cual pertenece la República Dominicana. Esta ley otorgaba la protección para todo tipo de obras creativas, regulando su registro ante la Oficina Nacional de Derechos de Autor (ONDA), que estaba facultada para tomar medidas que aseguran la protección de los derechos de autor en el país.

Sin embargo, la protección otorgada por esta legislación no era suficiente efectiva para asegurar la protección adecuada de los derechos de autor, y la República Dominicana estaba enfrentando mucha presión para implementar herramientas adecuadas en contra de la piratería.

Además, de convertirse en miembro de la OMC, el país tenía que conformar su legislación a las disposiciones del ADPIC.

El 21 de agosto de 2000 fue promulgada la Ley 65-00 sobre Derecho de Autor. El objetivo principal de esta legislación es proporcionar un nuevo marco legal e institucional de acuerdo a las disposiciones de la ADPIC, que permita asegurar la protección efectiva de los titulares de derecho de autor en la República Dominicana, tomando en cuenta el mejor interés nacional. El decreto presidencial 362-01 del 14 de marzo de 2001 contiene reglamento de aplicación de la Ley 65-00.

6. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS ⁸

6.1. Proceso Tradicional de Negociación

- Agentes: Aunque no es obligatorio, puede ser útil. Existe la ley 173 de 1966 que regula las relaciones entre agentes comerciales y compañías extranjeras. Dada la complejidad de esta ley vale la pena obtener asesoría legal.
- Franquicias: Son un fenómeno reciente en República Dominicana, pero de rápido crecimiento.
- Mercadeo directo: Ha resultado eficiente con productos de bajo costo y producidos al nivel local.
- Alianzas estratégicas y Licencias: Hay una gran actividad de alianzas y licencias en República Dominicana. Es necesaria la asesoría de un abogado para minimizar conflictos, impuestos inesperados, etc.
- Oficina: El establecimiento de una oficina en República Dominicana requiere de un certificado del departamento de marcas registradas, que por lo general necesita de información detallada de la compañía y sus actividades. En particular, esta debe incluir lugar de negocios y balances, entre otros.

6.2. Canales de Comercialización y Distribución

Se utiliza la prensa, canales de televisión y estaciones de radio para promocionar los productos. Dados los elevados niveles de analfabetismo, la televisión y la radio son los medios más utilizados para productos enfocados a todas las clases sociales.

La participación en exhibiciones y shows de promoción se han vuelto muy comunes en República Dominicana. La distribución de bienes importados en la República de Dominicana se realiza generalmente mediante el establecimiento de una oficina de ventas que puede emplear su propia fuerza de ventas, la venta por un agente o distribuidor, o vendiendo a mayoristas o comerciantes establecidos.

Los métodos de la distribución varían de acuerdo con el producto y el mercado meta. Los bienes de consumo son distribuidos efectivamente por un importador,

⁸ Fuente: Pellerano y Herrera Abogados. Guía de Negocios de la República Dominicana. Tomado el 04/01/04.

mientras que los productos industriales se manejan por agentes de comisión. A pesar de la existencia de importador/distribuidores, es común en ciertos sectores de maquinaria y equipo la compra directa de proveedores extranjeros.

La mayoría de los importadores venden directamente a usuarios finales y compradores institucionales por medio de personal especializado en ventas.

6.3. Técnicas de mercadeo

Los dominicanos prefieren ver el producto y esperan servicios posventa. Esto se ha convertido en un factor determinante en las decisiones de compra de los individuos. En la compra de servicios y bienes manufacturados, prefieren establecer relaciones personales con sus proveedores. Estas características generan la necesidad de agentes locales y de distribuidores. El mercado dominicano es sensible al precio tanto como a la calidad.

7. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS ⁹

El inversionista interesado en participar en el mercado dominicano preferirá canalizar su negocio o inversión de la manera que mejor corresponda al tipo de actividad de que se trate, o con la estrategia internacional adoptada para la realización de la misma. Las leyes dominicanas le permiten escoger libremente entre las diversas modalidades de organización comercial, ya que no existe ninguna restricción al respecto.

7.1. El vehículo corporativo

La forma más común de organización comercial en el país es la compañía por acciones, aunque el Código de Comercio permite también la creación de los siguientes tipos de entidades empresariales:

- Sociedad civil, que es utilizada para realizar actividades no comerciales.
- Sociedad en nombre colectivo, cuyos miembros no disfrutan de responsabilidad limitada, aún luego de transferir sus intereses con relación a las deudas originadas antes de su partida de la empresa.
- Sociedad en comandita, en la que los miembros que no participan en la administración diaria de la compañía disfrutan de responsabilidad limitada.
- Sociedad en comandita por acciones, que es una sociedad en comandita cuyo capital está dividido en acciones.
- Sociedad en participación, que permite a sus miembros actuar como una entidad pero no tiene existencia legal frente a terceros.

7.1.1. Ventajas comparativas de las compañías por acciones

Al igual que las demás formas de asociación comercial, las compañías por acciones tienen una personalidad jurídica distinta de la de sus miembros. Sin embargo, al contrario de otras entidades, los miembros disfrutan de una responsabilidad limitada que es casi absoluta en la República Dominicana.

A diferencia de otros sistemas, que permiten alguna forma de traspasar el velo corporativo, la ley dominicana sólo permite llegar hasta los accionistas en caso de

⁹ Fuente: Pellerano y Herrera Abogados. Guía de Negocios de la República Dominicana. Tomado el 04/01/04.

fraude o dolo, cuyas reglas de prueba ante los tribunales son por lo demás bastante estrictas. No se diferencia entre acreedores contractuales o por responsabilidad civil, ni se otorga un trato especial a las transacciones de la casa matriz con sus filiales. Tampoco se sanciona la descapitalización, al no haber siquiera reglas claras de capitalización.

Por lo demás, las formas de asociación comercial diferentes de la sociedad anónima (incluyendo las organizaciones sin fines de lucro) reciben el mismo tratamiento en materia tributaria que las compañías por acciones. Esto significa que no se puede evitar el pago de los impuestos seleccionando una estructura empresarial específica, ya que cualquier tipo de asociación, incluso, las que no gozan de la personalidad jurídica en virtud de la ley de comercio, serán tratadas como una entidad separada para fines de tributación.

Asimismo, el costo de constitución de una compañía es mínimo, no hay deberes de capitalización anual, y las reglas de administración son muy flexibles.

En vista de todo esto, se puede considerar que las otras modalidades de organización comercial no ofrecen ventajas reales para compensar las desventajas que implica el no beneficiarse del principio de responsabilidad limitada.

7.1.2. Proceso de incorporación

El Código de Comercio exige un mínimo de siete accionistas para la constitución de una compañía por acciones, pero los accionistas adicionales que participan para llenar el requisito legal pueden tener una participación simbólica de una acción en el capital de la sociedad.

Los miembros fundadores suscriben los Estatutos Sociales, elaboran la Lista de Suscriptores y declaran por ante un notario público que las acciones han sido suscritas y pagadas por los accionistas. Estos documentos deben ser aprobados por la Asamblea General Constitutiva.

Cuando todas o parte de las acciones son suscritas mediante aportes en naturaleza se requieren dos Asambleas Generales Constitutivas. En la primera se designa un "Comisario" encargado de evaluar los activos aportados. Este funcionario presenta un reporte a la segunda asamblea, que debe celebrarse por lo menos cinco días después de que dicho informe ha sido puesto a disposición de los accionistas, la cual aprueba el reporte y declara la compañía constituida.

Finalmente, deben cumplirse algunas formalidades de registro y publicidad, tales como el depósito de copias de todos los documentos en el Juzgado de Paz y el

Tribunal de Primera Instancia del domicilio legal de la sociedad, y la publicación de un aviso de la constitución de la compañía en un periódico de circulación nacional.

7.1.3. Reglas de capital

Las reglas de capital son muy flexibles, pero es de esperar que las mismas se hagan más estrictas a medida que el mercado de valores continúe creciendo. Excepto para algunas actividades sumamente reglamentadas, como la banca y los seguros, no existen reglas de capitalización. No se exige un capital mínimo, y las compañías pueden autofinanciarse bajo cualquier proporción pasivo-capital, ya que no se establece ningún límite legal. Además, los tribunales no pueden, bajo ninguna circunstancia, hacer caso omiso del principio de responsabilidad limitada ni subordinar los créditos de los accionistas a los de terceros.

7.1.4. Control corporativo

El control de la compañía se puede lograr por medio de distintos mecanismos. Los más utilizados son los requisitos de quórum y de votación, las restricciones para la transferencia de las acciones, y los derechos preferentes para la compra de éstas. No se utilizan mucho los poderes irrevocables ni los acuerdos de accionistas, a pesar de que no parece haber ningún obstáculo legal para esto. Otras modalidades comunes de control carecen de la base legal apropiada para poder desarrollarse, tales como los "voting trusts", la emisión de acciones sin derecho a voto o los derechos de votos acumulativos.

Se permite sin embargo el voto plural, ya que no existe la limitación de un voto por acción. Además, existe la posibilidad de adoptar clasificaciones diversas de acciones, tales como esquemas de acciones ordinarias y preferenciales.

7.2. Fusiones y adquisiciones

Con la salvedad de las instituciones financieras, las fusiones y adquisiciones de sociedades comerciales no se encuentran previstas en el Código de Comercio, por lo que el proceso que se utiliza para llevarlas a cabo ha surgido de experiencias prácticas.

Asimismo, en la República Dominicana no existen todavía leyes específicas para regular la competencia o la adquisición de posiciones dominantes en el mercado, por lo que no hay ninguna disposición legal que las prohíba o las restrinja.

El Código Tributario sí las reglamenta, al sentar el principio de que en todos los

casos de reorganización corporativa los activos y pasivos tributarios de la compañía absorbida se transfieren en su totalidad a la compañía sobreviviente, por lo que no hay ni ganancias ni pérdidas de capital a raíz de la fusión.

El proceso de fusión implica usualmente las siguientes fases:

- la firma de un acuerdo de fusión entre las compañías;
- la ratificación del acuerdo por la asamblea general de accionistas de cada compañía;
- la evaluación de los activos de la compañía absorbida;
- la aprobación final de la fusión por parte de los accionistas de la compañía absorbente luego de estudiada esta evaluación; y
- la disolución legal de la compañía absorbida a través del proceso establecido en el Código de Comercio, ya que la misma no desaparece automáticamente con la fusión.

Las adquisiciones se realizan a través de la venta de paquetes de acciones, de conformidad con los procedimientos previstos por el Código de Comercio para el tipo de acción de que se trate. La operación es generalmente ratificada por la asamblea de accionistas, aunque este requisito no es exigido por la ley.

7.3. Establecimiento de sucursales

La Ley 16-95 sobre Inversión Extranjera eliminó el único desestímulo existente al establecimiento de sucursales, ya que ahora el inversionista no necesita incorporar una sociedad dominicana para poder registrar su inversión en el Banco Central. En efecto, toda inversión de empresas extranjeras hecha en el país a través de sucursales puede ser registrada, lo cual les permitirá repatriar en moneda libremente convertible los beneficios obtenidos.

El establecimiento de sucursales de empresas extranjeras en el país se efectúa a través del procedimiento de fijación de domicilio legal, el cual se establece tanto para personas físicas como para personas morales.

Cabe destacar aquí que, si bien, desde un punto de vista estrictamente legal el procedimiento de fijación de domicilio no es obligatorio, ya que una compañía extranjera puede realizar actividades en el país sin haber fijado su domicilio en el territorio dominicano, en términos prácticos el cumplimiento de este requisito es recomendable, ya que el mismo se exige para diversos trámites administrativos,

tales como el registro de la inversión extranjera en el Banco Central.

Además, en algunos casos la ley exige a la empresa extranjera cumplir con el requisito de fijación de domicilio para poder operar en el país. Por ejemplo, para poder prestar servicios financieros en el mercado local el banco extranjero debe constituir una compañía dominicana o abrir una sucursal en el país.

Finalmente cabe destacar que, desde el punto de vista tributario, las sucursales de empresas extranjeras reciben el mismo trato que las compañías dominicanas, ya que el Código Tributario exige el cumplimiento de las obligaciones fiscales, tanto a las sociedades comerciales incorporadas en el país como a los establecimientos permanentes de compañías extranjeras.

7.4. Designación de agentes o concesionarios

La empresa extranjera que decida designar agentes o concesionarios en el mercado local deberá tomar en cuenta principalmente dos textos legales: La Ley 173 de 1966 sobre Protección de Agentes Importadores de Mercaderías y Productos, y la Ley 16-95 sobre Inversión Extranjera.

7.4.1. Protección legal de agentes o concesionarios

La Ley 173 tiene por finalidad proteger a los agentes locales frente a la injusta terminación de sus contratos por parte de sus concedentes extranjeros. Esta ley tiene un amplio alcance y se aplica a cualquier tipo de acuerdo de agencia, representación, distribución, licencia, concesión, franquicia u otro respecto de productos o servicios fabricados en el extranjero o en el país.

No se requiere siquiera que un acuerdo formal de representación, haya sido firmado, ya que la ley se aplica a todo tipo de relación entre una firma extranjera ("concedente") y una local ("concesionaria"), mediante la cual la segunda asegura la promoción de los intereses de la primera.

Exclusividad – no exclusividad

La Ley 73 no distingue entre relaciones exclusivas y no exclusivas. En ambos casos el concedente está obligado a respetar las disposiciones de la ley, sin embargo, en el caso de acuerdos no exclusivos la empresa puede evitar el riesgo de no poder continuar participando en el mercado.

7.4.2. Registro de acuerdos

La protección otorgada por la Ley 173 no es automática. El agente local, a fin de beneficiarse de sus disposiciones, debe registrar el acuerdo en el Departamento Internacional del Banco Central dentro de los 60 días que sigan a la firma del mismo.

7.4.3. Orden público de la Ley 173

Las disposiciones de la Ley 173 son de orden público, por lo que las cláusulas normalmente establecidas por las firmas extranjeras reservándose la potestad de suspender o modificar su acuerdo con el agente local, o eligiendo una ley extranjera como jurisdicción aplicable al contrato, carecen de valor alguno, si contradicen la Ley 173, la cual se aplica independientemente de la voluntad de las partes.

7.4.4. Registro de acuerdos de transferencia tecnológica

La Ley 16-95 permite el registro en el Banco Central de los acuerdos de transferencia de tecnología, tales como licencias, franquicias, know-how, asistencia técnica, etc., a fin de que el concesionario local pueda remitir al exterior en moneda libremente convertible el monto de las regalías y comisiones adeudados bajo los mismos.

Para obtener el registro la ley exige que se obtenga previamente la autorización del Banco Central, pero no existe ninguna restricción en cuanto al contenido de los contratos y tampoco se establecen límites para el monto de las regalías o comisiones que se pueden remitir al exterior.

7.4.5. Capitalización de aportes intangibles

Finalmente, la Ley 16-95 permite a las empresas extranjeras que aporten "contribuciones tecnológicas intangibles" tales como marcas comerciales, diseños, franquicias, etc., al capital de compañías localizadas en el país; registrar dichos aportes como inversión extranjera, pudiendo así recibir en moneda libremente convertible los beneficios obtenidos de la explotación de los mismos en el territorio dominicano.

El registro confiere el derecho de propiedad sobre la marca de fábrica o nombre comercial, y garantiza su uso exclusivo y su protección durante un período de 5, 10, 15 ó 20 años, renovable. El derecho se pierde si durante el primer año del

registro la marca o el nombre no se utiliza.

El procedimiento para conseguir el registro de una marca de fábrica o de un nombre comercial comienza con el depósito de una solicitud de disponibilidad dirigida al Departamento de Marcas de Fábrica y Nombres Comerciales de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio. Este Departamento verifica si la marca o el nombre, es similar o idéntico a otro que ya esté registrado, o si su registro está prohibido por la ley. Cuando se expide el Certificado de Disponibilidad, la parte interesada tiene 30 días para solicitar oficialmente el registro de la marca o nombre.

La solicitud de registro debe ser hecha pública, y en la práctica todas las solicitudes de registro se publican el último día de cada mes en un periódico de circulación nacional. Si nadie se opone al registro en un plazo de 45 días, la Secretaría de Estado de Industria y Comercio expide el Certificado de Registro correspondiente.

Si por error u omisión se registra una marca o un nombre idéntico o similar a un registro anterior aún vigente, el registro más reciente será declarado sin efecto si el error es denunciado por la parte interesada en el plazo de tres años a partir de la fecha de registro. Sin embargo, se puede proceder judicialmente en cualquier momento contra quien haya obtenido una marca de fábrica o un nombre comercial de manera fraudulenta.

8. LEY DE INVERSION EXTRANJERA ¹⁰

La República Dominicana ofrece oportunidades de inversión en una amplia gama de sectores en los que todavía existe un gran potencial de desarrollo. Los sectores de zona franca y turismo son actualmente las áreas económicas más prometedoras para inversionistas extranjeros, pero sectores tradicionales como la agricultura y la minería también se están desarrollando.

Otros sectores como la construcción, la industria energética y las comunicaciones, se han convertido en áreas en expansión con buenas perspectivas de crecimiento, mientras que los servicios financieros y los seguros se hacen también interesantes a medida que el mercado local se diversifica. Asimismo, la posibilidad de invertir en empresas públicas abre la puerta a una gran variedad de oportunidades de inversión.

8.1. Régimen de la inversión extranjera

Actualmente las inversiones extranjeras están reguladas por la Ley 16-95 de Inversión Extranjera, adoptada el 20 de noviembre de 1995, conjuntamente con su reglamento de aplicación contenido en el Decreto Presidencial 380-96, luego modificado por Decreto Presidencial 163-97. Estas disposiciones legales constituyen uno de los pasos más importantes dentro del proceso de liberalización y apertura de la economía nacional.

La Ley 16-95 permite en cambio a casi todo tipo de inversionista extranjero, sin necesidad de aprobación previa del Banco Central, comprar a través de los bancos comerciales del país las divisas necesarias para remitir al exterior la totalidad del capital invertido y de los dividendos obtenidos.

Algo importante de la Ley 16-95 es el principio de igualdad de tratamiento de las inversiones nacionales y extranjeras, garantizándoles la misma protección jurídica, sin discriminación alguna. Este principio se traduce en primer lugar en la eliminación, para los fines de la ley, de las prohibiciones y restricciones que se establecía para la inversión extranjera en algunos sectores, tales como empresas de servicios públicos, minería, banca, seguros, transporte, etc.

Dentro de los 90 días de realizada la inversión, todo inversionista debe registrarla ante el Banco Central de la República Dominicana por medio del depósito de los siguientes documentos:

a.- Solicitud de registro indicando el monto y el área de la inversión

¹⁰ Fuente: Pellerano y Herrera Abogados. Guía de Negocios de la República Dominicana. Tomado el 04/01/04.

- b.- Comprobante de ingreso al país de las divisas o de los bienes físicos o tangibles; y,
- c.- Documentos constitutivos de la sociedad comercial o la autorización de la operación de sucursales mediante la fijación de domicilio.

Una vez estos requisitos hayan sido cumplidos, el Banco Central expedirá de inmediato al solicitante, un Certificado de Registro de Inversión Extranjera Directa.

La Inversión Extranjera puede asumir las siguientes formas:

- Aportes en moneda libremente convertible, canjeada en una entidad bancaria autorizada por el Banco Central.
- Aportes en naturaleza, tales como plantas industriales, maquinarias nuevas y reacondicionadas, equipos nuevos y reacondicionados, repuestos, partes y piezas, materia prima, productos intermedios y bienes finales, así como aportes tecnológicos intangibles;
- Los instrumentos financieros a los que la Junta Monetaria les atribuye la categoría de inversión extranjera, salvo aquellos que sea el producto de aportes o internamiento de una operación de reconversión de deuda externa dominicana.
- Pueden suscribirse contratos de transferencia de tecnología con personas físicas o morales extranjeras, tales como contratos de licencia de tecnología, de asistencia técnica, de servicios técnicos, de ingeniería básica y de detalle.

Destinos de la Inversión Extranjera:

- En las inversiones en el capital de una empresa existente o nueva, de acuerdo con las estipulaciones contenidas en el Código de Comercio de la República Dominicana, incluyendo el establecimiento de sucursales, conforme a las condiciones fijadas por las leyes. La Inversión Extranjera en compañías por acciones deben estar representadas en acciones nominativas.
- En las inversiones en bienes inmuebles ubicados en la República Dominicana, con las limitaciones vigentes aplicables a los extranjeros; y
- En las inversiones destinadas a la adquisición de activos financieros, de conformidad con las normas generales que dicten sobre la materia las autoridades monetarias.

No se permitirán inversiones extranjeras en los siguientes renglones:

- Disposiciones y desechos de basuras tóxicas, peligrosas o radiactivas no producidas en el país;
- Actividades que afecten la salud pública y el equilibrio del medio ambiente del país, según las normas que rijan en tal sentido; y
- Producción de materiales y equipos directamente vinculados a la defensa y seguridad nacionales, salvo autorización expresa del Poder Ejecutivo.

Cuando la Inversión Extranjera afecte el eco-sistema en su área de influencia, el inversionista tiene que presentar un proyecto con las disposiciones que recuperen el daño ecológico que se pueda ocasionar.

8.2. Libre repatriación de beneficios y capital

El inversionista provisto de un Certificado de Inversión Extranjera tiene derecho a remitir libremente en moneda extranjera, a través del mercado cambiario privado:

- La totalidad del capital invertido, incluyendo las ganancias de capital,
- La totalidad de los beneficios declarados durante cada año fiscal, luego del pago de los impuestos correspondientes.

Dentro de los 60 días siguientes el inversionista debe remitir al Banco Central la siguiente documentación:

- La declaración anual de dividendos debidamente certificada por un Contador Público autorizado;
- La prueba del pago de los impuestos correspondientes.

8.3. Inversiones no registradas

La falta del registro de la inversión en el Banco Central no afecta en nada la validez de la inversión. Sin embargo, el inversionista tendrá dificultad para repatriar libremente sus fondos, ya que sin un Certificado de Registro de Inversión Extranjera no podrá acudir a los bancos comerciales para remitir al exterior en moneda libremente convertible los dividendos obtenidos o el capital invertido.

8.4. Principales Sectores de Inversión

8.4.1. Zonas Francas Industriales

Las zonas francas industriales están reguladas por la ley 8-90 del 15 de enero de 1990, la cual busca promover el establecimiento de zonas francas y el crecimiento de las existentes.

El sistema de zonas francas de la República Dominicana es uno de los más avanzados a nivel mundial. El país ha estado desarrollando este sistema desde 1969, cuando existían menos de una docena de zonas industriales en todo el mundo, ocupando actualmente el cuarto lugar en el rango a nivel mundial en términos de número de zonas francas, al contar con más de 505 zonas francas que albergan cerca de 500 empresas.

Las primeras zonas francas estaban patrocinadas por el gobierno, pero hoy 34 son privadas y 17 pertenecen al estado.

Durante el año 2000 el sector experimentó un crecimiento de un 8%, revirtiendo así la tendencia del año anterior, cuando disminuyó cerca de un -2.5%, este crecimiento resulta de la instalación de muchas empresas nuevas que han sido atraídas por los beneficios de la nueva ley de paridad textil adoptada por los Estados Unidos, que permite a una mayor variedad de productos textiles ser exportados libre de impuestos a Estados Unidos.

Las actividades en zonas francas se han ido diversificando, aunque las mismas siguen siendo predominantemente los textiles. Otros productos fabricados en las zonas francas son: tabaco, zapatos, componentes eléctricos, artículos para hospitales, pieles, procesamiento de datos, etc. Casi la mitad de las empresas pertenece un 30% de las empresas de zonas francas y de inversionistas europeos y asiáticos. La mayor parte de la producción de las zonas francas es exportada hacia los Estados Unidos y Puerto Rico, seguido de países europeos como Francia, Bélgica, el Reino Unido, Holanda y Alemania.

8.4.2. Turismo

La República Dominicana es actualmente la isla de mayor atracción turística en el Caribe. Esto se debe a una serie de factores, ya que el país cuenta con ricos recursos naturales, un clima tropical consistente y lugares de interés cultural e histórico, al tiempo que ofrece tarifas hoteleras a precios altamente competitivos de un contexto de estabilidad política.

Las regiones del país que han sido declaradas como prioritarias para el desarrollo turístico son las siguientes:

La región sur: Barahona, Independencia y Pedernales
Litoral Caribeño desde Santo Domingo hasta La Romana.
Puerto Plata o Costa del Ambar
Región nordeste: Montecristi, Dajabón, Santiago Rodríguez y Valverde
Macao-Bávaro
Constaza y Jarabacoa
Península de Samaná
Provincia de Peravia

El país cuenta con mayor capacidad de alojamiento de la región, al disponer cerca de 51000 habitaciones. En este momento, la fuente principal de turismo para el país es Europa. En el año 2000 los visitantes europeos constituyeron el 53.5% de la totalidad de turistas que estuvieron en el país, seguidos por América de Norte (Estados Unidos y Canadá) con un 36.7% y América del Sur con 7.2%, mientras que otros países de América Central, el Caribe y otros participaron en el restante 2.6%.

Por otro lado, en la República Dominicana existen importantes reservas forestales y científicas, así como parques nacionales donde se intenta proteger la gran variedad de flora y fauna endémicas de la isla. Por ello, el turismo ecológico ha comenzado también a desarrollarse en los últimos años, y visitas a lugares de interés ecológico tales como el lago Enriquillo y el Santuario de las Ballenas Jorobadas en la Bahía de Samaná, son promovidos por los sectores público y privado.

8.4.3. Construcción

La actividad de la construcción experimentó en el año 2000 un crecimiento de solamente 5.2%, lo cual implica un desaceleramiento al compararse con la tasa de 17.7% mostrada por el sector en el año anterior.

Las ventas de los principales agregados de la construcción a causa de ello han descendido considerablemente, al compararlas con el año 1999: 10.5% de crecimiento para el cemento, 6% para la varilla y -10.2% para la pintura.

Los principales factores de desaceleración fueron la reducción de inversión pública en la construcción -3.2%, así como el financiamiento bancario en razón de las altas tasas de interés prevalecientes durante el último año. El portafolio crediticio para la construcción creció solamente en un 11.2%, mucho menos que el año anterior, cuando aumento en un 31.5%.

Cabe destacar que la Ley 322 de 1981 establece ciertos requisitos para las empresas extranjeras que desean participar en la licitación de proyectos del estado y sus dependencias, disponiendo que estas deben estar afiliadas a una compañía dominicana (lo cual se realiza normalmente bajo la modalidad de consorcio), o constituir una empresa de capital mixto, perteneciente conjuntamente a inversionistas dominicanos y extranjeros.

La participación extranjero en el contrato no puede ser superior a un 50%, aunque puede aceptarse hasta un 70% cuando la participación nacional no puede ser superior a un 30%. Asimismo, en caso de proyectos complejos para las empresas extranjeras pueden solicitar a la agencia gubernamental de que se trata que catalogue el proyecto como fuera del alcance de la ley, pudiendo así tener todos los derechos sobre el contrato, sin necesidad de participación local.

9. FINANCIAMIENTO DE NEGOCIOS EXTRANJEROS ¹¹

9.1. Sistema Monetario y Bancario

La regulación del sistema monetario y bancario se encuentra bajo la responsabilidad del Banco Central de la República Dominicana. Esta entidad emisora de la moneda nacional, que se encuentra encargada de promover y mantener condiciones monetarias, cambiarias y crediticias sean favorables para el desarrollo y estabilidad de la economía nacional. A fin de cumplir con sus funciones, el Banco Central tiene la facultad de emitir resoluciones a través de su organismo superior, que es la junta monetaria.

9.1.1. Moneda y Cambio

La moneda nacional es el Peso Oro Dominicano, y aunque la Ley Monetaria aún en vigor éste tiene el mismo valor que un dólar estadounidense, las realidades económicas han hecho obsoletas estas disposiciones.

De conformidad con las resoluciones de la Junta Monetaria, el país operan actualmente dos mercados cambiarios:

- Un mercado cambiario privado, donde casi todos los sectores económicos pueden cambiar libremente divisas a través de los bancos comerciales y agentes de cambio autorizados por la superintendencia de bancos; y
- Un mercado oficial, donde solamente los exportadores que no pertenecen a zonas francas y la industria están obligados a cambiar divisas a través del Banco Central.

Cabe destacar que con la aprobación del Proyecto del Código Monetario y Financiero por el Congreso Nacional este sistema quedaría modificado, ya que dicho texto legal establece que el tipo de cambio de la moneda nacional con relación a las monedas extranjeras lo establece el mercado libremente. Asimismo dispone que el régimen cambiario del país estará basado en la libre convertibilidad del peso oro con las divisas extranjeras, por lo cual deberá velar el Banco Central.

¹¹ Fuente: Pellerano y Herrera Abogados. Guía de Negocios de la República Dominicana. Tomado el 04/01/04.

9.1.2. Estructura Bancaria

En la República Dominicana coexisten actualmente dos sistemas bancarios: (i) el sistema de la banca especializada, que comprende los bancos comerciales (Ley General de Bancos 708 de 1965), los bancos hipotecarios (Ley 171 de 1971) y las asociaciones de ahorros y préstamos (Ley 5897 de 1962); y (ii) el sistema de multibanca, regulado por las resoluciones dictadas por la Junta Monetaria, bajo el cual una misma institución financiera puede realizar todo tipo de transacciones bancarias.

Con anterioridad a la adopción del sistema de la multibanca, operaban en el país diversos grupos financieros compuestos por bancos especializados. La mayoría de estos grupos ya han hecho la transición hacia el sistema de multibanca, a través del proceso de fusión establecido por la Junta Monetaria.

Las principales entidades gubernamentales que intervienen en el sistema financiero dominicano son las siguientes:

- Junta Monetaria del Banco Central, que tiene la competencia para establecer las reglas en todo lo referente a las instituciones y operaciones bancarias, tales como apertura de cuentas, tasas de interés, emisión de tarjetas de crédito y demás;
- La Superintendencia de Bancos, que es la institución encargada de supervisar y velar por la ejecución de las leyes bancarias; y
- El Banco de Reservas de la República Dominicana, que es un banco comercial perteneciente al estado, el mayor del país, que opera bajo las mismas reglas que los demás bancos y esta igualmente sujeto a supervisión.

9.2. Préstamos locales y extranjeros

Las instituciones financieras otorgan préstamos que son generalmente a corto y mediano plazo, con términos que oscilan entre uno y cinco años, aunque el financiamiento de construcciones y proyectos con fondos gubernamentales puede ser a largo plazo, con términos que oscilan entre diez y veinte años.

La Ley 312 de 1919 fijó la tasa de interés en un 12% anual. Sin embargo, la Junta Monetaria autoriza a las instituciones bancarias a cargar "comisiones" cuyo monto varía de conformidad con las condiciones del mercado. La mayoría de los contratos de préstamo contienen una cláusula que autoriza al banco a aumentar la tasa de la comisión automáticamente en caso de que la misma sea modificada por

la Junta Monetaria.

Cabe señalar que el Proyecto de Código Monetario y Financiero dispone la eliminación de la citada Ley 312, estableciendo en su artículo 84 que las tasas de interés activa y pasiva del sistema bancario serán determinadas libremente por el mercado.

Por otro lado, de conformidad con la Ley Monetaria, los préstamos efectuados en el país deben estar expresados en pesos dominicanos, ya que de lo contrario el contrato sería nulo. Sin embargo, si la deuda puede ser interpretada en términos de pesos dominicanos, el deudor seguirá obligado a pagar el préstamo, pero de conformidad con la tasa de cambio que le sea más favorable entre la vigente en la fecha del contrato y en la fecha del pago (El Proyecto de Código Monetario y Financiero establece que la tasa aplicable será la vigente en el mercado al momento de efectuarse la conversión).

Esta disposición no se aplica a los préstamos internacionales que cumplan con los requisitos establecidos por la Ley de Transferencia Internacional de Fondos y las resoluciones aplicables de la Junta Monetaria, los cuales no están sujetos a ninguna restricción cambiaria. En efecto, el acreedor extranjero necesita solamente registrar el préstamo en el Banco Central para que el deudor local pueda pagar libremente en moneda extranjera, a través del mercado cambiario privado, las sumas adeudadas. Desde 1994, fecha en que se eliminó la necesidad de obtener la autorización previa del Banco Central, este registro es una simple formalidad con fines estadísticos.

9.3. Oferta de valores en el mercado dominicano

En la República Dominicana no existe restricción legal alguna para la venta privada de acciones u otro tipo de valores. La oferta pública de acciones se encuentra sin embargo, regulada por la Ley 550 de 1964.

Esta ley coloca a las empresas locales o extranjeras que ofrezcan públicamente valores en el mercado dominicano bajo la supervisión de la Superintendencia de Bancos, estableciendo una serie de requisitos para sus actividades.

La Ley 550 no establece los parámetros para distinguir una oferta pública de una oferta privada. Sin embargo, se entiende generalmente que una oferta se hace pública cuando se emplean medios de comunicación tales como prensa o televisión para promoverla.

Las empresas pueden asimismo participar en el mercado de valores dominicano. En el año 1991 se fundó la Bolsa de Valores de la República Dominicana (BVRD),

la cual es una institución auto-regulada sin fines de lucro que opera bajo la supervisión de la Cámara de Comercio e Industria del Distrito Nacional.

Este mercado tiene un gran potencial, ya que cada día crece el número de empresas que participan en el mismo como una alternativa a las altas tasas que caracterizan el financiamiento bancario.

Asimismo, recientemente fue sometido al Congreso Nacional un Proyecto de Ley de Mercado de Valores. La adopción de este texto legal, que crea una Comisión Nacional de Valores y unifica el criterio para la admisión de valores extranjeros, está prevista a dar mayor auge a esta institución.

10. LEGISLACION LABORAL ¹²

Las relaciones de las empresas con sus empleados se encuentran reguladas por el nuevo Código de Trabajo, contenido en la Ley 16-92 del 17 de junio de 1992.

10.1. Condiciones de trabajo

Cuota de empleados dominicanos.

Por lo menos el 80% de los trabajadores de una empresa deben ser ciudadanos dominicanos. Los gerentes y otros empleados que desempeñan funciones de supervisión deben, preferiblemente, ser dominicanos, y no existen restricciones al nivel gerencial. En caso de que un ciudadano dominicano sustituya a un extranjero en algún puesto, "el empleado dominicano tendrá derecho al mismo salario, a los mismos derechos y a las mismas condiciones de trabajo que tenía el empleado extranjero".

Períodos de trabajo.

La semana de trabajo normal es de 44 horas, con una jornada normal de 8 horas. La práctica común es trabajar de lunes a viernes y, en unas pocas compañías, el sábado. La jornada de trabajo de los empleados a medio tiempo no puede ser superior a las 29 horas.

Licencias con disfrute de sueldo.

5 días en caso de matrimonio, 3 días en caso de fallecimiento de un miembro de la familia cercana, y 2 días para el padre cuya esposa tenga un hijo.

Vacaciones.

De conformidad con la Ley 97-97, todos los empleados que han cumplido un año en el trabajo tienen derecho a disfrutar de un período de vacaciones de catorce días laborables.

Esta ley amplió la duración de las vacaciones en casi una semana, al disponer que se trate de 14 días laborales y no de 14 días calendarios como establecía el Código de Trabajo.

Protección de la maternidad.

¹² Fuente: Pellerano y Herrera Abogados. Guía de Negocios de la República Dominicana. Tomado el 04/01/04.

El empleador no puede terminar el contrato de trabajo de una trabajadora durante su embarazo o durante los tres primeros meses después del parto sin causa justificada. Además, para despedir con causa justa a una trabajadora, el empleador tiene que conseguir previamente la autorización de la Secretaría de Estado de Trabajo, entre otros trámites. En caso contrario, deberá pagarle una indemnización igual a 5 meses de salario, además del preaviso y el auxilio de cesantía.

Las mujeres embarazadas tienen derecho a pedir sus vacaciones inmediatamente después de su licencia pre y post-natal, que debe pagársele sobre la base de su salario normal, y tienen derecho a solicitar durante el primer año de vida del niño medio día de trabajo cada mes para llevar el niño al pediatra.

10.2. Salarios

Salario mínimo.

La legislación laboral dominicana establece un salario mínimo para los empleados del sector privado, el cual es fijado periódicamente por el Comité Nacional de Salarios. Para algunos sectores se establecen salarios mínimos especiales, tal es el caso de las zonas francas y el sector turístico.

Horas extras, trabajo nocturno y en días feriados.

En estos casos, las primas que debe pagar el empleador por encima del salario básico del empleado son de un 35% para las horas extras, de un 15% para el trabajo nocturno, y de un 100% para las horas extras que impliquen un aumento de más de 68 horas en la jornada de trabajo, así como para el trabajo en domingos y días feriados.

10.3. Beneficios Marginales

Regalía Navideña.

Todos los empleados tienen derecho a recibir, a más tardar el 20 de diciembre, un salario mensual extra.

Participación en las utilidades de la compañía.

Los trabajadores tienen derecho a recibir una participación en las utilidades de la empresa igual al 10% de las utilidades y ganancias netas del año de que se trata. El monto recibido no debe sobrepasar una suma equivalente a 45 días de salario

para los trabajadores con menos de tres años en la empresa y a 60 días de salario para los que tienen más de tres años en la sociedad.

Las empresas mineras, industriales, agrícolas y forestales están exentas de esta obligación durante los tres primeros años de operaciones, mientras que las compañías de zonas francas, independientemente de su capital pagado, y las compañías agrícolas cuyo capital no exceda un millón de pesos, están por completo exentas de esta obligación.

Pago de vacaciones anuales.

La suma que debe pagarse al empleado por concepto de vacaciones anuales depende de su antigüedad, siendo equivalente a 14 días de salario si tiene de 1 a 5 años en la empresa, y de 18 días de salario si tiene más de 5.

Despido de empleados

Durante los tres primeros meses de trabajo los trabajadores pueden ser despedidos sin necesidad de pagar indemnización alguna. Después de este período se permite, en muchos casos, la terminación del contrato de trabajo. En caso de despido justificado de conformidad con las causas y los procedimientos previstos en el Código de Trabajo el empleador no necesita pagar ninguna indemnización al trabajador.

En caso de despido injustificado, los trabajadores tienen derecho a recibir un auxilio de cesantía calculado como sigue:

- de 3 a 6 meses de antigüedad, 6 días de salario.
- de 6 a 12 meses de antigüedad, 13 días de salario.
- de 1 a 5 años de antigüedad, 21 días de salario por cada año o fracción.
- de 5 años o más de antigüedad, 23 días de salario por cada año o fracción.

El empleador debe asimismo notificar por adelantado el despido al trabajador, debiendo respetar los siguientes plazos de preaviso:

- de 3 a 6 meses de antigüedad, 7 días.
- de 6 a 12 meses de antigüedad, 14 días.
- de un año o más de antigüedad, 28 días.

El período de preaviso puede ser obviado, siempre y cuando el empleador pague al trabajador el salario correspondiente a dicho período. Estos pagos no están sujetos al impuesto sobre la renta. En caso de atraso en el pago, el empleador deberá remunerar al trabajador con un día adicional de salario por cada día de retraso.

11. LOGISTICA Y TRANSPORTE ¹³

PANORAMA GENERAL

Colombia cuenta con una buena oferta de transporte para carga de exportación hacia República Dominicana. Santo Domingo, es el principal destino de los servicios aéreos, en tanto que Caucedo y Río Haina son los principales destinos de los servicios Marítimos.

El acceso por vía marítima se facilita con las diversas alternativas directas. En materia de transporte aéreo la oferta se sustenta principalmente en vuelos con conexión.

Existen excelentes carreteras, que permiten desplazarse por cualquier rincón de la geografía nacional. Son tres las principales arterias y parten de la ciudad de Santo Domingo: la autopista Duarte comunica con el Norte, la carretera Sánchez con las regiones Sur y Suroeste y la carretera Mella, que enlaza con la región Sureste. Carreteras secundarias y vías que conectan a las diversas regiones entre sí. El transporte público se realiza con autobuses, minibuses, carros públicos y «moto conchos». La red de carreteras está mejorando considerablemente en los últimos años, principalmente por medio de inversiones del exterior. Existe una carretera de 160 km. que une las dos principales ciudades del país Santo Domingo y Santiago. También existen dos vías en los accesos a Santo Domingo que suman otros 60 km.

La red ferroviaria consta de 1732 km con una infraestructura bastante precaria. El país no dispone de esta red para pasajeros; únicamente de carga.

11.1. Acceso Marítimo

República Dominicana, es la segunda isla en tamaño de la región del Caribe. El Sistema Portuario Nacional está compuesto de 11 puertos internacionales comerciales en Punta Palenque, los puertos mas importantes son los de [Río Haina](#), [Puerto Plata](#), [Santo Domingo](#), [Manzanillo](#), [Barahona](#), [Puerto Viejo de Azua](#) y [Caucedo](#).

Su ubicación geográfica y la infraestructura de sus puertos marítimos, facilitan el traslado de productos entre el océano Atlántico y el mar Caribe.

¹³ Fuente: Subdirección Logística de Exportación Proexport – Colombia. La información incluida en este perfil es de carácter indicativo, ha sido obtenida directamente de los diferentes prestatarios de servicios y deberá confirmarse al programar un embarque específico. Última revisión 16/02/06.

Si desea conocer detalles sobre servicios marítimos de exportación desde Colombia, consulte: [Oferta de Servicios de Transporte Marítimo](#). Allí encontrará información sobre navieras, rutas, frecuencias de zarpe y tiempos de tránsito, entre otros.

En cuanto a fletes la competencia internacional ha generado una desregulación, es así como hoy en día para un mismo producto y un mismo destino se pueden encontrar niveles muy diferentes. [Tarifas Marítimas](#).

11.2. Acceso Aéreo

República Dominicana tiene siete aeropuertos internacionales; Sin embargo los más significativos son el aeropuerto Las Américas Internacional, 20 minutos al Este de Santo Domingo y el aeropuerto Internacional de Puerto Plata, a 15 minutos de Playa Dorada. Otros aeropuertos son los de Cajules y el de Punta Cana, en el Este; el de Barahona, en el Sur; y el de Santiago de los Caballeros.

Si desea conocer detalles sobre los servicios aéreos de exportación desde Colombia, consulte [Oferta de Servicios de Transporte Aéreo](#). Allí encontrará información sobre aerolíneas, frecuencias de vuelo, equipo, clase, entre otros.

En cuanto a tarifas, si bien existen unos topes máximos recomendados por IATA, la competencia internacional, propicia unos niveles disímiles, de acuerdo con las estrategias comerciales de las aerolíneas, productos, volúmenes, fidelidad del cliente etc. Para mayor información consulte [TARIFAS AEREAS](#)

Es así como hoy en día para un mismo producto y un mismo destino se pueden encontrar tarifas diferentes.

Adicional a la tarifa básica, se han establecido recargos: uno de ellos es el denominado FS (fuel surcharge) o de combustible el cual varía de acuerdo al precio del petróleo en el mercado internacional, en el caso de Colombia, su monto se deriva de una formula establecida por la autoridad aeronáutica.

Como alternativa para, envíos de carácter urgente, de exportaciones en volúmenes pequeños y muestras sin valor comercial, se encuentran los servicios de carga y courier los cuales garantizan mejores tiempos de entrega.

Para este tipo de servicios puede contarse con diferentes compañías como: FEDEX, UPS y DHL entre otras.

Vale la pena señalar que para empresas socias de Proexport, algunos de estos courier presentan [condiciones preferenciales](#).

11.3. Otros aspectos importantes para el manejo logístico en destino

Los procesos de recepción de mercancías y el Tránsito por territorio Dominicano hasta que llegan al destino solicitado, pueden estar sujetos a diferentes reglamentaciones o normas, manejo, requerimientos específicos de cada país, de acuerdo al producto o el estado de ingreso, que debe ser conocidas por el exportador independientemente si su responsabilidad se extiende o no al destino final.

En esta página encontrará información sobre los documentos requeridos para ingresar mercancías a República Dominicana, Servicios Aduaneros, Publicaciones etc. [ADUANA REPUBLICA DOMINICANA](#).

OTROS LINKS DE INTERES

[AEROPUERTOS REPUBLICA DOMINICANA](#)

En esta página encontrará información relacionada con los aeropuertos de República Dominicana, como infraestructura, ubicación, servicios que prestan etc.

12. CULTURA DE NEGOCIOS ¹⁴

- Un abogado local es importante para establecer negocios en República Dominicana.
- Los almuerzos de negocios son comunes y los desayunos de negocios se están volviendo cada vez más frecuentes.
- Se requiere hacer citas con anticipación, pero la puntualidad no es muy estricta.
- Muchos dominicanos hablan inglés, pero la comunicación en español es preferible.
- Se acostumbra el intercambio de tarjetas de presentación.

12.1. Ética de Negocios

- El saludo de mano es común entre hombres y mujeres, cuando las reuniones se hacen entre allegados o amigos son usuales los abrazos. Las tarjetas de presentación pueden estar impresas en español, sin embargo, un gran número de personas de negocios habla inglés.
- Los dominicanos son considerados como relativamente informales, no obstante están comprometidos con la jerarquía formal, la dignidad y la clase.
- Valora la importancia de las relaciones interpersonales, y el tiempo empleado para estas es un pre-requisito para las relaciones de negocios.

12.2. Costumbres

- Los hombres y las mujeres acostumbran a usar trajes y vestidos conservadores para las reuniones y eventos de negocios.
- Es importante leer con anterioridad sobre la historia y la cultura de la República Dominicana.
- Raza, religión política y situación económica son temas que se deben evitar.

¹⁴ Fuente: World Trade Almanac Business Culture, tomado el 21/12/05.

- Es importante cultivar las relaciones personales, pues de la calidad de estas relaciones dependerán de las decisiones comerciales
- Los almuerzos de negocios son comunes, pero estos solo servirán para mantener buenas relaciones sociales.

13. VIAJES DE NEGOCIOS ¹⁵

13.1. Comunicaciones

El sistema de telecomunicaciones es uno de los más avanzados y eficientes, no solamente del Caribe, sino también a nivel mundial. El sistema telefónico es generalmente eficiente, las líneas residenciales en el 2000 crecieron en un 46.4%, las líneas de negocios en 123.6%, los teléfonos celulares análogos en 34.1% y los teléfonos celulares PCS en 324.1%. Algunas llamadas internacionales no requieren operadora, como a Canadá, Puerto Rico, y a Estados Unidos. Las operadoras prestan servicio en inglés y en español.

13.2. Horarios

Las oficinas del Gobierno abren de 7:30 a.m. a 2:30 p.m. de lunes a viernes. La mayoría de las oficinas del sector privado atienden al público desde las 8 a.m. hasta las 5 p.m. de lunes a viernes. Algunas de ellas tienen atención los sábados en las horas de la mañana y durante la hora de almuerzo de lunes a viernes. Usualmente la hora de almuerzo es de 12 m. a 1 p.m. o de 1 p.m. a 2 p.m.

Los bancos prestan atención al público de Lunes a Viernes entre las 8:30 a. m. y las 3 p.m. Los sábados, están cerrados.

13.3. Días Festivos

La República Dominicana celebra los siguientes días de fiesta, que son considerados no laborables por motivos religiosos, patrióticos u otros:

¹⁵ Fuente: Pellerano y Herrera Abogados. Guía de Negocios de la República Dominicana. Días Festivos del Mundo. Tomado el 12/12/05.

Fecha	Celebración
Enero 1	Año Nuevo
Enero 9	Epifanía (trasladada al lunes siguiente)
Enero 21	Nuestra Señora de Altagracia
Enero 27	Aniversario de Duarte
Febrero 25	Find e Carnaval
Febrero 27	Día de la Independencia
Abril 14	Viernes Santo
Mayo 1	Día del Trabajo
Mayo 16	Elecciones Legislativas
Junio 15	Día de Corpus
Agosto 14	Fiesta de la Restauración
Septiembre 24	Nuestra Señora de las Mercedes
Noviembre 6	Día de la Constitución
Diciembre 25	Día de Navidad

Fuente: Festivales del Mundo

De conformidad con la Ley 139-97, cuando los días feriados marcados con (*) sean martes o miércoles el día no laborable corresponderá al lunes precedente, o al lunes siguiente cuando sean jueves, viernes o domingo.

14. PROCESO DE INMIGRACION DE LOS EMPRESARIOS ¹⁶

14.1. Obtención de la residencia en la República Dominicana

Los extranjeros pueden obtener el derecho de residir en la República Dominicana adquiriendo, en una primera etapa, una visa de residencia por ante la Secretaría de Estado de Relaciones Exteriores, y posteriormente una tarjeta de residencia, provisional y definitiva, por ante la Dirección General de Migración.

14.2. Clasificación de Visados

De manera general, las personas extranjeras necesitan obtener una visa dominicana para ingresar al país, las cuales son expedidas por el Servicio Extranjero de la República Dominicana o por la Secretaría de Estado de Relaciones Exteriores.

Los ciudadanos de países con los cuales la República Dominicana ha firmado acuerdos para la exoneración de los requisitos de visa pueden entrar al país por un período de 60 días con sólo la compra de una "tarjeta de turista", que puede obtenerse en el aeropuerto.

Tabla 9: Clasificación de Visados

Clasificación	Símbolo	Utilidad de Aplicación	Termino de vigencia
Diplomática	DM	Entradas múltiples	60 días
Oficial	OM	Entradas múltiples	1 año
Cortesía	CM	Entradas múltiples	1 año
	CS	Una entrada	60 días
	CM	Entradas múltiples	60 días
Negocios	CM	Entradas múltiples	1 año
	NS	Negocio simple (una entrada)	60 días
	NM	Negocio múltiple (entradas múltiples)	1 año
Dependiente	DPM	Entradas múltiples	60 días
	DPM	Entradas múltiples	1 año
Turismo	TS	Una entrada	60 días
Residencia	RS	Una entrada	60 días
Estudiante	E	Entradas múltiples	1 año

¹⁶ Fuente: Pellerano y Herrera Abogados. Guía de Negocios de la República Dominicana. Tomado el 12/12/05.

Los visados se expedirán en pasaportes vigentes o en documentos de viaje reconocidos por las autoridades competentes de la República, a cuyos titulares reúnan las condiciones personales satisfactorias para poder ser admitidos en territorio nacional.

Las autorizaciones de visas estarán abiertas para su procuración por un término de sesenta (60) días desde la fecha indicada en las mismas.

La expedición de cada visa en República Dominicana, estará sujeta al pago de los derechos consulares correspondientes, en los siguientes casos:

- a) Visas de negocio;
- b) Visas de dependencia;
- c) Visas de turismo;
- d) Visas de residencia;
- e) Visas de estudiante.

A los visados otorgados por la Secretaría de Estado de Relaciones Exteriores se les aplican las tarifas publicadas en los diarios de circulación nacional. Sin embargo, quedan exceptuados del pago de estos derechos los nacionales de aquellos países con los cuales la República tiene suscrito algún acuerdo sobre gratuidad de visado.

Asimismo, las visas otorgadas podrán ser anuladas en cualquier momento por disposición de la Secretaría de Estado de Relaciones Exteriores, sin previo aviso.

Actualmente se exige visa para turismo a los colombianos, la cual se considera como una visa de negocios simple la cual tiene una duración de dos meses y se permite tan solo una entrada al país. El costo total de la visa es de US \$40 dólares, de los cuales son US \$5 para el formulario y US \$35 para el otorgamiento de la visa. De otra parte, la visa de negocios múltiple permite varias entradas al país, la duración de ésta es de un año y su costo está alrededor de los US \$73 dólares, de los cuales US \$3 son para el formulario y US \$70 para la visa como tal.

La información debe reconfirmarse permanentemente, ya que las embajadas y consulados se reservan el derecho de modificar sin previo aviso, la documentación y requisitos por ellos establecidos.

La solicitud de visa de negocios es un poco más demorada y el trámite se debe realizar directamente con la Embajada o con el Consulado.

14.3. Contratos de trabajo de los Extranjeros en la República Dominicana

A diferencia de muchos países, en la República Dominicana no existe el denominado permiso de trabajo. Por el contrario, el extranjero que desee trabajar en la República Dominicana debe obtener una visa de residencia y, posteriormente, una tarjeta de residencia provisional o definitiva justificando su estadía con base en un contrato de trabajo con una compañía establecida en el país².

En este sentido debemos destacar que:

- a.- Todo extranjero que posea una visa o tarjeta de residencia provisional o definitiva, es apto para trabajar en la República Dominicana; y,
- b.- Todo extranjero que obtenga un contrato de trabajo con una compañía establecida en el país, es apto para solicitar su visa de residencia y posteriormente sus tarjetas de residencia provisional y definitiva basándose en dicho contrato de trabajo.

Igualmente es importante mencionar que el Código de Trabajo Dominicano dispone que el 80%, por lo menos, de los trabajadores de una empresa en el país, deben ser dominicanos y que del total de los salarios, el 80% debe ser pagado a trabajadores dominicanos empleados por la empresa. No obstante, este requerimiento es atenuado por el mismo Código al establecer que del mismo se exceptúan los administradores generales, gerentes y otros empleados que desempeñan funciones de supervisión así como, trabajadores técnicos (siempre que no existan dominicanos desempleados con la capacidad de efectuar el mismo trabajo) y trabajadores de talleres de familia.

Finalmente, se excluyen a los extranjeros casados con dominicanas y con residencia de más de 3 años en el país y más de 2 años de casados. La mujer embarazada tiene derecho a una licencia pre y post-natal de por lo menos 12 semanas en total.

15. OFICINAS COMERCIALES DEL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y PROEXPORT COLOMBIA ¹⁷

15.1. Embajada de República Dominicana en Colombia

Embajador: Silvio Herasme Peña
Dirección: Calle 100 # 19 - 61, of. 402
Teléfono: 6353627, 6353642
Fax: 6353884
e-mail: embajado@cable.net.co
Horario de Atención: 9:00 a.m. a 4:00 p.m.
Bogotá, D.C.

15.2. Embajada de Colombia en República Dominicana

Embajador: Jorge Enrique Garavito Durán
Dirección: Calle Fernando Escobar No. 8A, Ensanche Serralles, Santo Domingo D.N.
Teléfono: 1 809 562582-5621670
Fax: 1 809 5623253
E-mail: erdomini@minrelext.gov.co

¹⁷ Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia. Tomado el 2/12/05

16. FUENTES

16.1. Fuentes Disponibles en Internet

www.bancentral.gov.do/

Banco Central de la República Dominicana Información económica y financiera publicaciones económicas, Resumen de la economía, boletines informativos, indicadores económicos.

www.phlaw.com

Pellerano y Heredia Abogados. Guía para exportar, legislación laboral y para extranjeros, servicios legales, legislación sobre zonas de libre comercio.

www.presidencia.gov.do/

Página de la Presidencia de la República Dominicana. En ella encontrará información sobre el gobierno, sus instituciones, secretarías de estado, institutos descentralizados, la constitución o la estructura del estado, además de información general sobre el país, noticias e historia.

www.cedopex.gov.do

Centro de Promoción e Inversión de República Dominicana, CI - RD, suministra información de exportaciones, normas, noticias y servicios al exportador.

www.one.gov.do

Oficina Nacional de Estadísticas de la República Dominicana, estadísticas económicas seleccionadas, indicadores socioeconómicos.

www.sice.oas.org/TRADEE.ASP

Página del Servicio de Información de Comercio Exterior de la OEA, suministra información sobre Acuerdos Comerciales de sus países miembros.