



Su Excelencia, embajador Irwin LaRocque, Secretario General de la Comunidad del Caribe (CARICOM)

Don Héctor Valdéz Albizu, Gobernador del Banco Central de la RD

Sr. Salvador Jiménez, Ministro de Agricultura

Sr. Francisco Domínguez Brito, Ministro de Trabajo

Sr. Ernesto Reyna, Ministro de Medio Ambiente

Sr. Eddy Martínez, Secretario de Estado y Director del Centro de Exportación e Inversiones de la RD

Sr. Andrés van der Horst Alvarez, Secretario de Estado y Director del Consejo Nacional de Competitividad

Sr. Domingo Jiménez, Secretario de Estado y Ordenador Nacional de los Fondos Europeos

Sr. Rafael Camilo, Director de la Dirección General de Aduanas

Sr. Manuel Diez, Presidente del Consejo Nacional de la Empresa Privada

Excelentísimo Sr. Fritz Cineas, Embajador de Haití

Excelentísimo Sr. Soichi Sato, Embajador de Japón

Excelentísimo Sr. Steven Fisher, Embajador del Reino Unido

Excelentísimo Sr. Park Dong-sil, Embajador de Corea del Sur

Sr. Jorge Caballero Ministro Consejero de Chile en República Dominicana

Angel Rosario Viña, Director de Proindustria

Cesar Dargam, Vice Ministro de Relaciones Exteriores

Yahaira Sosa, Directora del Dicoex

Estimados legisladores que nos acompañan

Apreciados amigos de la prensa...



Estimados socios de ADOEXPO

Invitados especiales

Amigos, amigas, Buenas noches.

A todos les saludo y doy las gracias por estar con nosotros en esta celebración tan especial para la Asociación Dominicana de Exportadores/

Este año tenemos el placer de conmemorar la ocasión número 25 de esta importante Gran Cena del Exportador Dominicano, que a su vez marca el inicio de la celebración de los 40 años de actividad ininterrumpida de ADOEXPO en defensa de nuestro sector/

En esta importante celebración, es un privilegio para nosotros contar con la presencia e intervención magistral del nuevo Secretario General de Caricom, su Excelencia, el Embajador Irwin LaRocque, quien es el representante de nuestro socio regional dentro del CARIFORO y un socio con el que aspiramos incrementar el comercio y las inversiones bilaterales de manera significativa en los próximos años/

Ambassador LaRocque, on behalf of the Dominican Exporters Association, and its more than 200 members, I would like to welcome you to this event and to our country. Thank you for honouring us this evening with your intervention//

A través de un cuarto de siglo, la plataforma de la Gran Cena nos ha servido, entre otras cosas, para celebrar la gran labor que realizan todos ustedes en un mundo cada vez más competitivo, y en un país en el que aún debemos enfrentar constantes retos para lograr incrementar nuestra eficiencia/

Adicionalmente, este tradicional escenario nos brinda la oportunidad de promover y sugerir políticas públicas, destinadas a fomentar una cultura exportadora en el país, y la importancia de nuestro sector en el desenvolvimiento de la economía dominicana//

Habiendo hecho este preámbulo, y antes de adentrarme a lo que Adoexpo, como representante del sector, considera son nuestras principales oportunidades, quisiera pintarles el escenario actual de las exportaciones



dominicanas, y déjenme decirles, que a mi personalmente me llena de orgullo y optimismo/

Recordemos que en el año 1993 las exportaciones nacionales representaban sólo un 18% de las exportaciones totales del país las cuales sumaron Tres Mil Doscientos Once Millones de Dólares/

En los últimos años, y es la tendencia que me gustaría resaltar, las exportaciones nacionales han experimentado un crecimiento asombroso gracias a la diversificación de destinos, la expansión de la oferta exportable y la inclusión de las pequeñas y medianas empresas a la tarea exportadora/

En el año 2010 las exportaciones nacionales representaron el 38% de las totales, con un resultado de Seis Mil Quinientos Noventa y Ocho Millones de Dólares, y, si nuestras proyecciones son correctas, en el año 2011 las mismas representarán el 43%, ascendiendo a Siete Mil Cuatrocientos Millones de Dólares/

Si le sumamos que a partir del año que viene incluiremos en esta ecuación la reactivación del campeón tradicional de las exportaciones nacionales, Falcondo, más la entrada de Barrick Pueblo Viejo, podemos decir entonces, que las exportaciones nacionales se encaminan en el año 2012 a representar el 50% o más de las exportaciones totales de nuestro país//

Evaluándolo desde la óptica del impacto de este renglón en la generación de divisas, sólo durante el primer semestre del 2011, las exportaciones nacionales ocuparon el segundo lugar en importancia nacional, con un total de mil setecientos millones de dólares, equivalentes al 26% de las divisas que ingresaron al país/

Y es que las exportaciones nacionales son las que reflejan directamente el aumento de la inserción de la pequeña y mediana empresa en la actividad exportadora, sector productivo que entendemos será el motor de un desarrollo económico sostenible en nuestro país/

Es aquí donde regresaré a mi enunciado inicial... debemos trabajar para superar las debilidades, que, como nación, nos impiden alcanzar la competitividad necesaria para ser exitosos en mercados externos/

No me malinterpreten, Sí hemos avanzado, hemos avanzado mucho en nuestro país... pero eso no quiere decir que aún no queden muchas tareas pendientes si queremos dar el salto que han dado países como Chile que, a través del fomento a sus exportaciones, ha logrado incorporarse a un selecto grupo de países desarrollados con ingresos per cápita similares a lo definido como el “primer mundo”/

Para lograr esta meta, consideramos urgente la profundización de una política de comercio exterior, que sea congruente con los objetivos que nos hemos fijado en la estrategia nacional de desarrollo y con las conclusiones del Cuarto Congreso Empresarial recientemente organizado por el CONEP/

Esa política de comercio exterior debe basarse en la diversificación de mercados y en la oferta de una ampliada variedad de productos industrializados de mayor valor agregado y más competitivos/

Para ello insistimos en varios puntos:

- La articulación definitiva de la Mesa Presidencial de Exportaciones, de la mano con lo que hemos definido como el G5, es decir la AIRD, ADOZONA, ADOEXPO, ASONAHORES y la JAD. Esperamos además, que nuestras autoridades continúen fomentando el crecimiento, mediante la aplicación de leyes como la de Competitividad e Innovación Industrial y **fortaleciendo el concepto de que no se exportan impuestos/**
- Fijarnos como meta, el diversificar nuestras exportaciones de manera estratégica en cuatro cuadrantes, un 25% a los Estados Unidos (un mercado al que no le debemos restar importancia y que aún representa nuestro más importante socio comercial), 25% a Europa y el restante 50% entre el resto de América y Asia... **para ello es imprescindible fortalecer la labor de las embajadas como representantes de negocios de nuestras empresas**
- La promoción y fomento de las pymes exportadoras... les comento que me sorprendió bastante enterarme de que para el año 2010, más



de 400 empresas exportaron más de quinientos mil dólares, lo cual demuestra el gran potencial de ese sector/

Sin embargo, no debemos obviar el hecho de que para que una pequeña o media empresa prospere, debe contar con los recursos necesarios y adecuados. Como por ejemplo, una mano de obra capacitada que proporcione una alta productividad laboral/

Seguimos avocando por una educación de calidad, que le permita al dominicano adquirir los conocimientos necesarios, y le proporcione un ambiente que fomente la innovación y el emprendedurismo/

Aprovecho, para reconocer la labor que están realizando diversas instituciones en la docencia de la carrera de comercio internacional... tal es el caso de la Universidad APEC, de donde hemos recibido a varios estudiantes que han elegido a Adoexpo para realizar sus pasantías, y hemos quedado muy complacidos con su buen desempeño//

Otros instrumentos en los que creemos, son los proyectos de creación de capacidades/

Actualmente en Adoexpo estamos implementando varios programas de cooperación, dirigidos al desarrollo y fortalecimiento del potencial exportador de las pymes/

En ese sentido quisiera reconocer a nuestros socios estratégicos: el Banco Interamericano de Desarrollo a través del FOMIN y de la Corporación Interamericana de Inversiones, en la persona de su representante en el país, el Sr. Manuel Labrado/

La Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA) representada por el Sr. Shoji Ozawa, su Director General/

Y al Caribbean Export Development Agency, saludando a la Sra. Pamela Coke Hamilton, su Directora Ejecutiva/

Gracias a estas instituciones por todo el apoyo que le han brindado al sector exportador, a través de sus diversas iniciativas//



Otro recurso imprescindible para el éxito y desarrollo de una pyme es el financiamiento. Un financiamiento especial para las empresas exportadoras a tasas competitivas, es una tarea que tenemos pendiente desde hace mucho tiempo/

Debemos saludar los esfuerzos que está realizando la Banca Privada Dominicana, al crear productos especiales para satisfacer las necesidades de este sector, como lo es la compra de facturas internacionales, para lo cual esperamos contar con el apoyo de la Superintendencia de Bancos de la República Dominicana/

En ese mismo sentido, agradecemos el apoyo que hemos recibido del Gobierno de Corea del Sur para la creación del ExIm Bank de la República Dominicana/

Esperamos que esta iniciativa se materialice en el futuro cercano, y aprovecho para saludar al Sr. **Wahn Kil Chung**, pasado Vicepresidente del Korea ExIm Bank y a los demás ejecutivos de esa institución que nos honran con su presencia en esta noche//

En fin, son muchos los retos, pero aun más las oportunidades de crecimiento y fortalecimiento para nuestro sector//

Para concluir, quisiera dejarles con nuestra visión sobre el gran potencial que tenemos dentro del Cariforo para hacer negocios en beneficio de los habitantes de las islas del Caribe/

Nuestro vínculo con el Caricom data del 1982, y desde entonces nuestras relaciones han ido evolucionando efectivamente/

Al evaluar la data sobre el intercambio comercial entre República Dominicana y los países miembros del Caricom, me he sorprendido, no solo por los volúmenes de intercambio, sino por con la gran variedad de líneas arancelarias que estamos comercializando/

Durante el año 2010, el intercambio comercial entre los países del Caricom y la República Dominicana ascendió a novecientos sesenta y ocho millones



quinientos mil dólares, período en el que la República Dominicana exportó al Caricom 234 líneas arancelarias a 6 dígitos, e importó 335/

Empresarios dominicanos y amigos que nos visitan de los países miembros de la Comunidad del Caribe, les invitamos a no sólo evaluar potenciales negocios de exportación e importación, que obviamente son muchos... estudiemos además, las posibilidades de inversiones conjuntas que tenemos como comunidad regional, ya que tenemos una ubicación geográfica privilegiada con un excelente potencial de conectividad/

Sin embargo, para potencializar nuestras fortalezas necesitamos superar algunas debilidades que nos afectan mutuamente, por ejemplo:

- Necesitamos mejorar la diplomacia comercial entre RD y Caricom, concepto que ha sido mencionado por nuestro Ministro de Relaciones Exteriores en ocasiones anteriores. En nuestro caso, estamos necesitados de representantes en las diferentes islas, dominicanos que desde cada una de ellas puedan gestionar nuestros esfuerzos de inversión, exportación y/o asociación/
- Crear facilidades consulares (de visado). Actualmente se hace muy difícil para nuestros empresario viajar a las islas del Caricom, lo cual dificulta los negocios entre nosotros/
- Establecer mecanismos de generación y análisis de información, tanto comercial como logística, que le permita a los empresarios poder tomar decisiones fundamentadas en cuanto a requisitos, aranceles, rutas marítimas, proveedores, intermediarios, etc/
- Esperamos también, la delimitación de la fecha de la próxima reunión del consejo conjunto del acuerdo entre nuestros países para avanzar en los temas comerciales y políticos pendientes//

Quiero finalizar haciendo referencia al exitoso modelo desarrollado por la West Indies Rum and Spirits Producers' Association Inc. (WIRSPA), a través de la cual los productores caribeños han creado una marca común, y con ella, han logrado traer más prosperidad a sus empresas y a sus países//



Debemos ver mas allá de las divergencias en idioma, cultura y tradiciones/

Enfoquémonos en desarrollar modelos de cooperación e integración, que nos permitan lograr una mayor y más fortalecida presencia en los grandes mercados, a través de economías de escala, mayor poder de negociación y una reconocida imagen regional//

Es tiempo de que empecemos a trabajar en común por el bien de la población del Caribe, creando las condiciones necesarias para que cada día sean más los ciudadanos de nuestros países, los que logren salir de las cadenas de la pobreza, trayendo paz y bienestar a nuestros pueblos.

Muchas Gracias.