DOXA ECONÓMICA

ANÁLISIS PARA MEJORES DECISIONES

ESTUDIO · SEPTIEMBRE 2026

El arroz dominicano ante el DR-CAFTA

Competitividad, seguridad alimentaria y opciones de política comercial

José Vladimir García Martínez

Economista · MBA · Santo Domingo

HALLAZGO CENTRAL

No tenemos que escoger entre cerrar el mercado y abandonar el arroz nacional.

La propuesta es una transición corta, medible y negociada.

10%

importaciones como primer escalón

No es una meta permanente.

90%

capacidad doméstica inicial

Se preserva mientras sea viable.

4

meses de reserva rotatoria

Seguro frente a una interrupción.

La protección solo se justifica si compra productividad. Si la modernización funciona, se gana tiempo. Si no funciona, la apertura debe continuar.

DOXA ECONÓMICA

ACTO I

El diagnóstico

La producción no está desapareciendo. La pregunta es por qué producir una tonelada cuesta más y cómo esa brecha termina llegando al consumidor.

PRODUCCIÓN · PRODUCTIVIDAD · COSTO · CONSUMIDOR

La República Dominicana no está dejando de producir arroz.

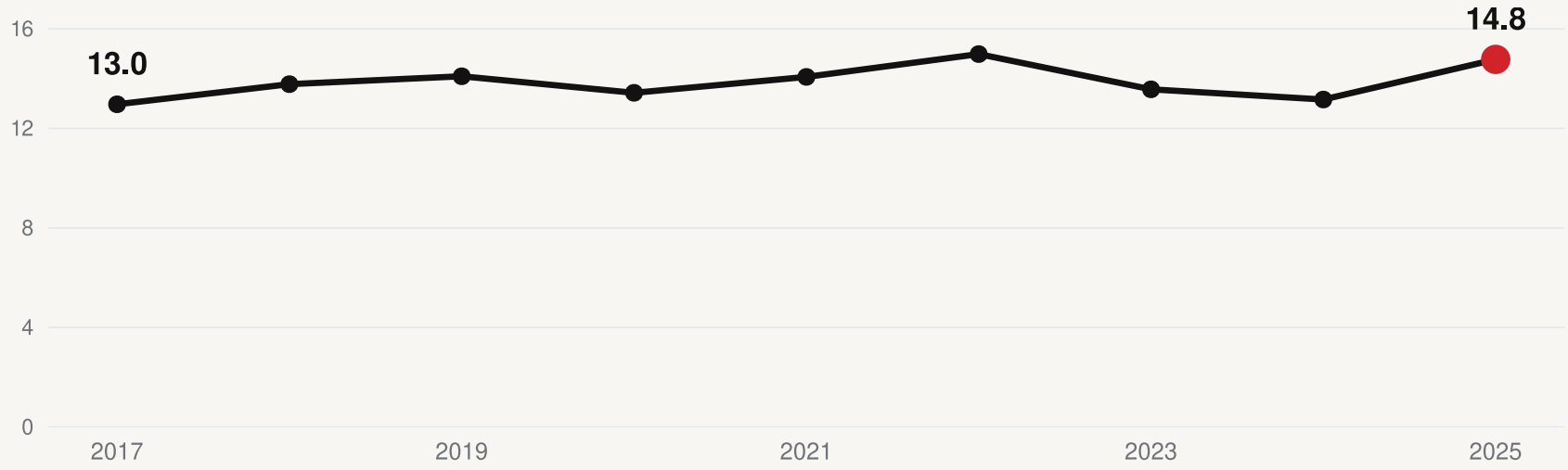
La producción es alta y relativamente estable. El problema aparece después.

14.8

millones de quintales

Producción de arroz blanco en 2025.

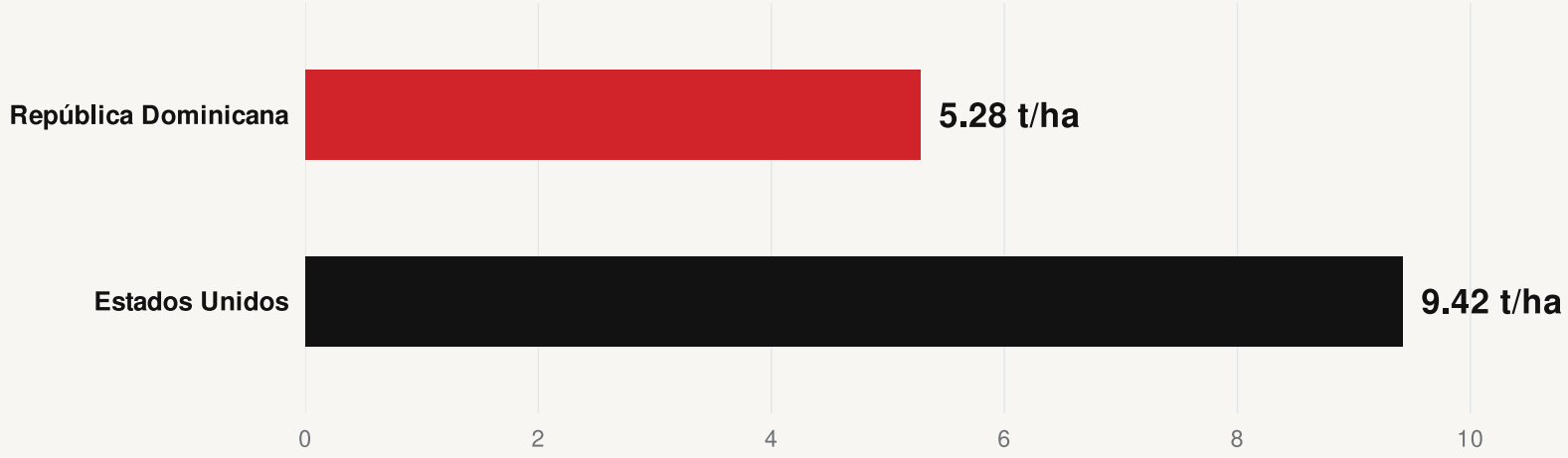
En 2017 eran 13 millones. La serie muestra más estabilidad que expansión.



Fuente: Ministerio de Agricultura · Elaboración: DOXA ECONÓMICA

Estados Unidos obtiene mucho más arroz de cada hectárea.

No se trata simplemente de cuánto cuesta sembrar. Se trata de cuánto produce la tierra.



1.78×

rendimiento de EE. UU. frente a RD

78.4% más arroz por hectárea.

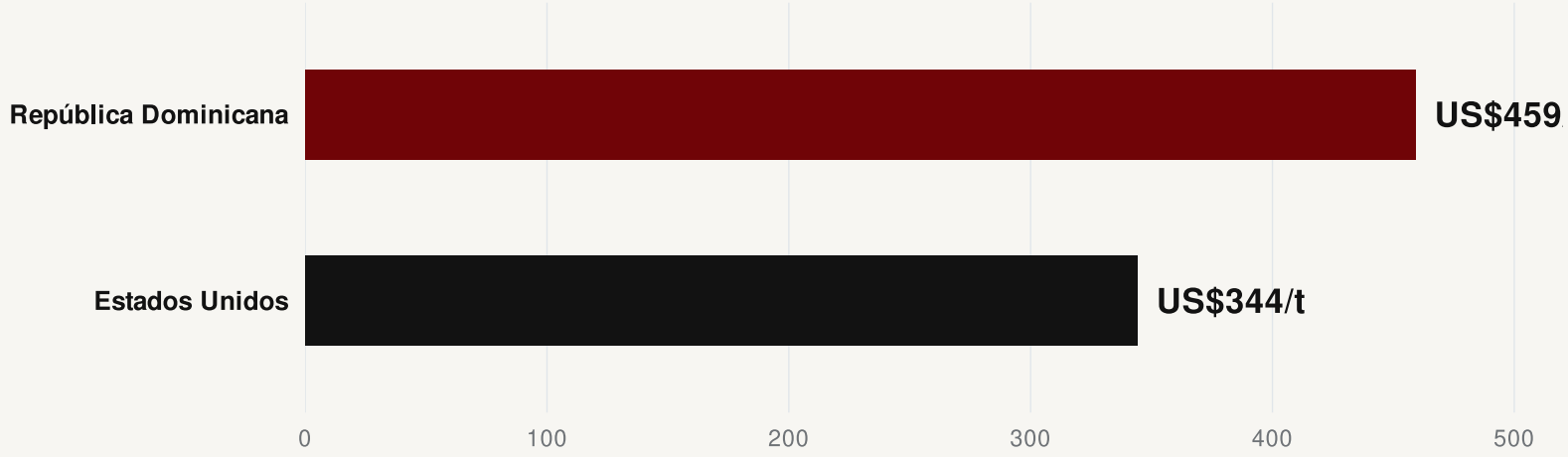
RD: 5.28 t/ha

EE. UU.: 9.42 t/ha

Fuente: USDA/FAS · Elaboración: DOXA ECONÓMICA

La brecha de productividad termina apareciendo en el costo por tonelada.

Y ahí empieza el problema de competitividad frente al arroz importado.



US$115/t

más por tonelada en RD

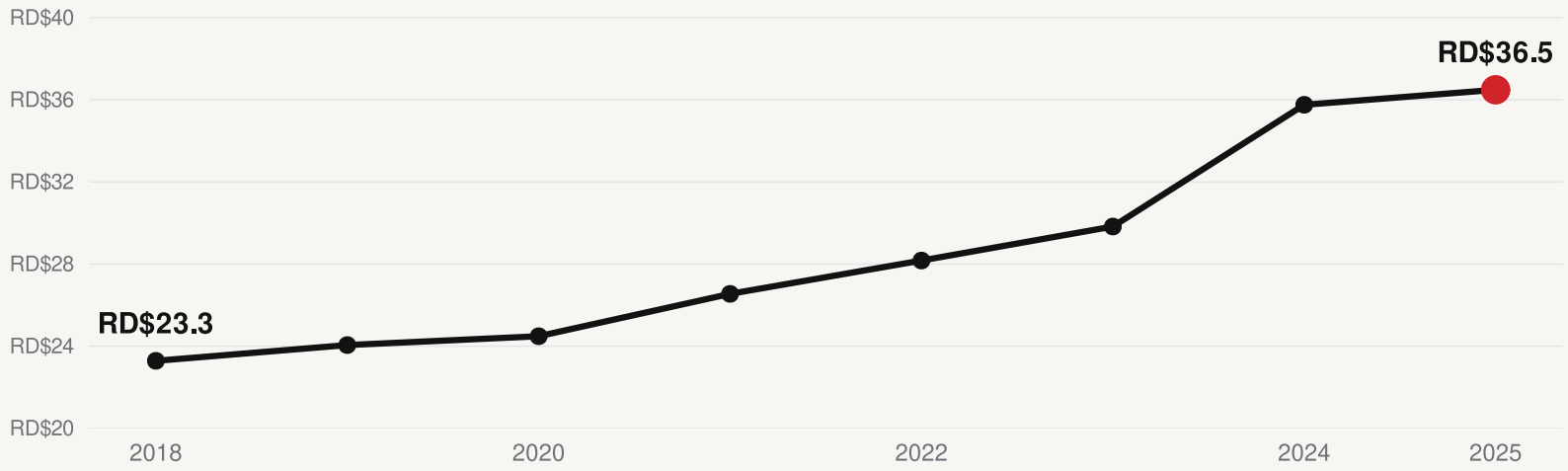
+33.4% frente al costo estadounidense.

> La política puede comprar tiempo para cerrar la brecha. No debería comprarla para siempre.

Fuente: USDA/FAS · Elaboración: DOXA ECONÓMICA

Proteger la producción no congeló el precio del arroz.

El arroz Selecto pasó de RD$23.3/lb en 2018 a RD$36.5/lb en 2025.



RD$13.2/lb

más que en 2018

+56.7% en términos nominales.

> Esto no demuestra que la protección causara el aumento. Sí demuestra que proteger la producción no garantiza por sí solo un precio estable.

Fuente: Ministerio de Agricultura · Elaboración: DOXA ECONÓMICA

Había razones para importar más arroz. Pero no había un colapso de la producción local.

Tres hechos ayudan a entender por qué se abrió la puerta a más importaciones.

1 · PRODUCCIÓN ALTA

14.7 M

quintales

Producción reportada al iniciar la pignoración 2024–2025.

El consumo nacional rondaba 13 millones de quintales.

2 · INVENTARIOS BAJO PRESIÓN

≈70 mil t

Salidas informales hacia Haití estimadas por USDA para 2023/24.

USDA señalaba que ya se habían autorizado importaciones para reponer existencias.

3 · USDA ESPERABA MUCHO MENOS

35 mil t

Importaciones previstas por USDA para el año comercial 2024/25.

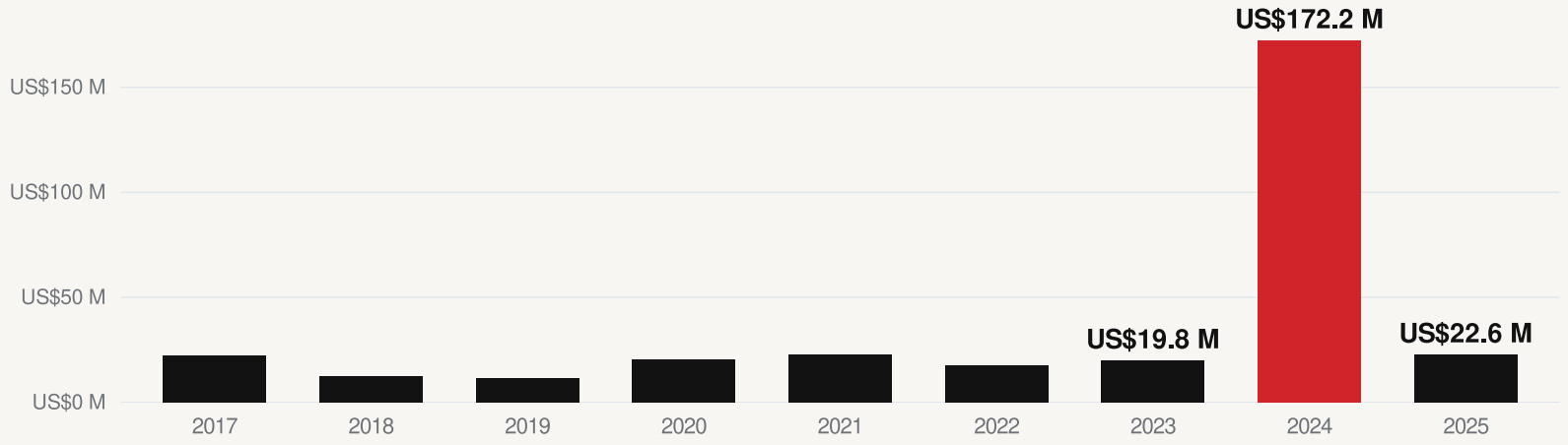
El arancel fuera de cuota había bajado a 11.8 %, haciendo más competitiva la importación.

En resumen: había razones reales para importar más, pero el salto posterior fue mucho mayor que el escenario base y no puede explicarse por un colapso de la producción local.

Fuentes: Ministerio de Agricultura y USDA/FAS · Elaboración: DOXA ECONÓMICA

Las importaciones se multiplicaron 8.7 veces en un solo año.

Fue un shock enorme, pero transitorio: en 2025 el valor volvió al rango habitual.



8.7×

el valor importado de 2023 a 2024

2024: US$172.2 M

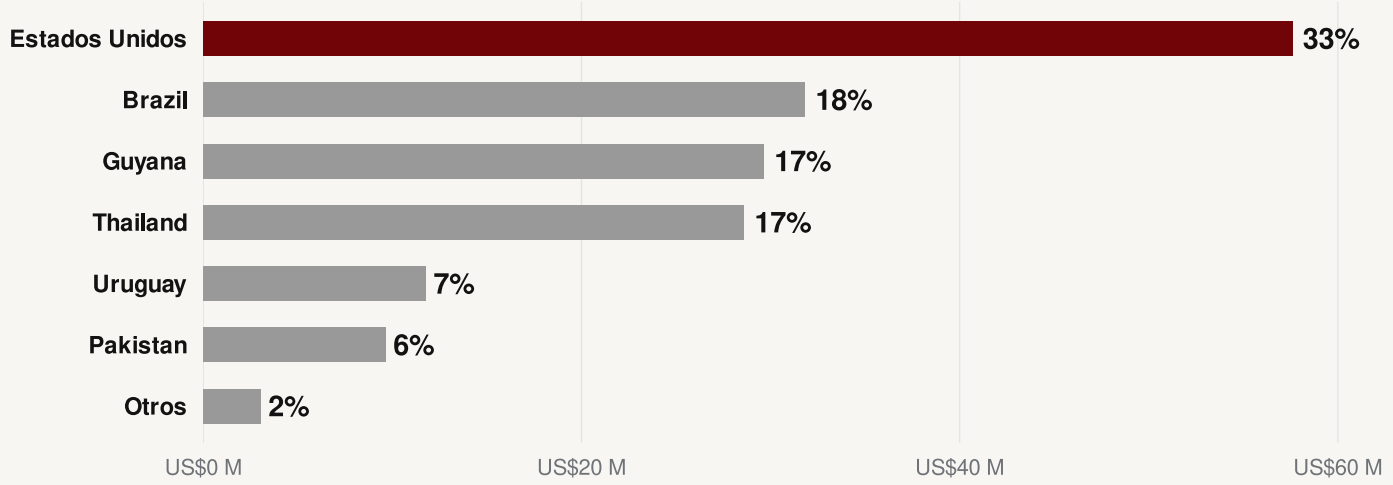
2023: US$19.8 M

2025: US$22.6 M

Fuente: UN Comtrade, HS 100630 · Elaboración: DOXA ECONÓMICA

En 2024, Estados Unidos siguió primero, pero ya no estuvo solo.

Brasil, Guyana, Tailandia y Uruguay ganaron un espacio importante.



33%

del valor importado vino de EE. UU.

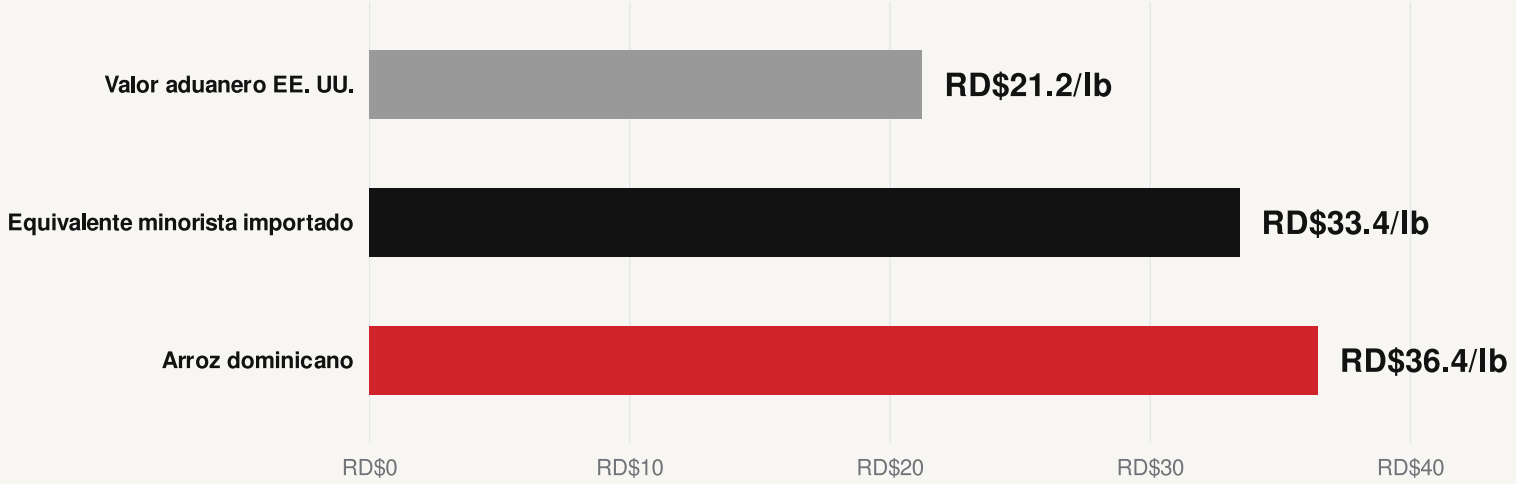
El resto llegó de una canasta mucho más diversificada.

≈67% vino de otros proveedores.

Fuente: UN Comtrade, socios HS 100630 · Elaboración: DOXA ECONÓMICA

El arroz importado parece muchísimo más barato... hasta que sumamos llevarlo a la tienda.

La comparación correcta debe poner ambos productos en el mismo punto de la cadena.



≈9%

brecha minorista comparable

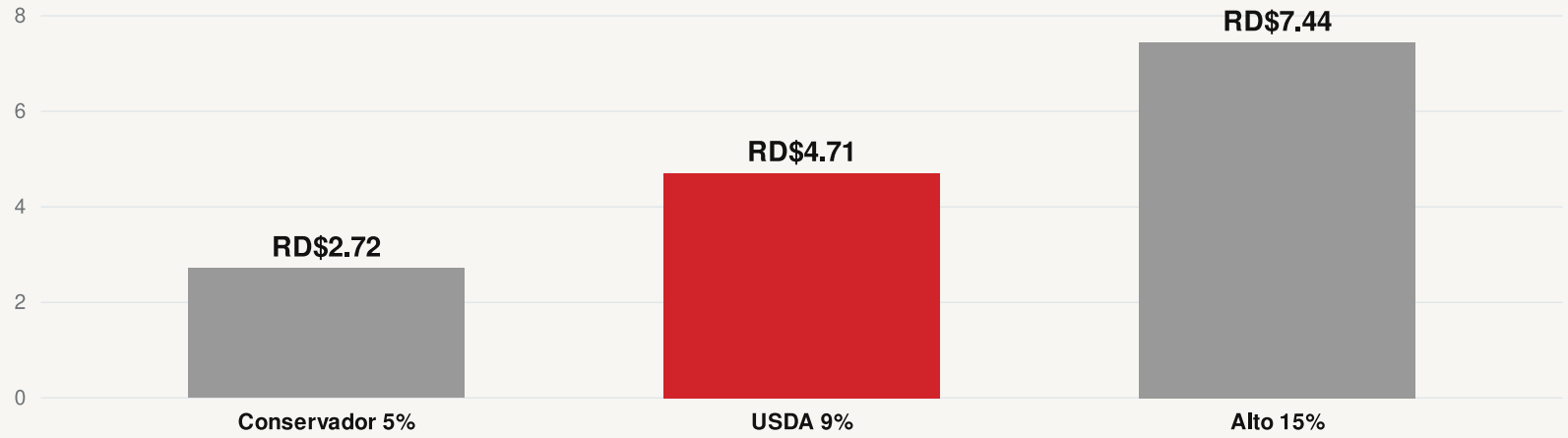
Mucho menor que la diferencia que se ve en aduanas.

> USDA incorpora transporte, seguros, logística interna y márgenes comerciales antes de comparar.

Fuentes: UN Comtrade, BCRD, Ministerio de Agricultura y USDA/FAS · Elaboración: DOXA ECONÓMICA

Con una brecha central de 9 %, el ahorro potencial ronda RD$4.71 mil millones al año.

Pero ese ahorro solo existe si la competencia realmente baja el precio final.



RD$4.71

mil millones por año

Escenario central: brecha comparable de 9 %.

> No es dinero garantizado. Es el ahorro potencial si la reducción de costos se transmite al consumidor.

Fuente: análisis de escenarios R/15 · Elaboración: DOXA ECONÓMICA

DOXA ECONÓMICA

ACTO II

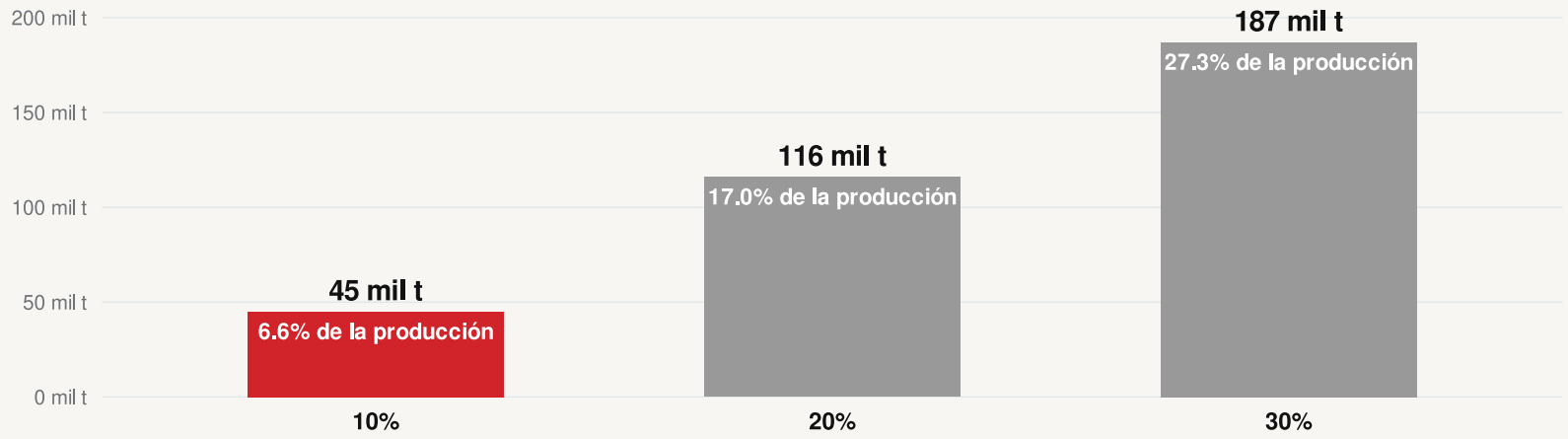
El costo de cambiar

Abrir el mercado también tiene costos. La pregunta es cuánto abrir, a qué velocidad y con qué colchón de seguridad para que la transición sea defendible.

PRODUCTOR · PUNTO DE EQUILIBRIO · RESERVAS

Abrir el mercado también obliga a una parte de la producción local a ajustarse.

Eso no significa que esas toneladas desaparezcan: pueden ganar productividad, encontrar otro destino o salir del mercado.



45 mil t

producción potencialmente excedente con 10 % de importaciones

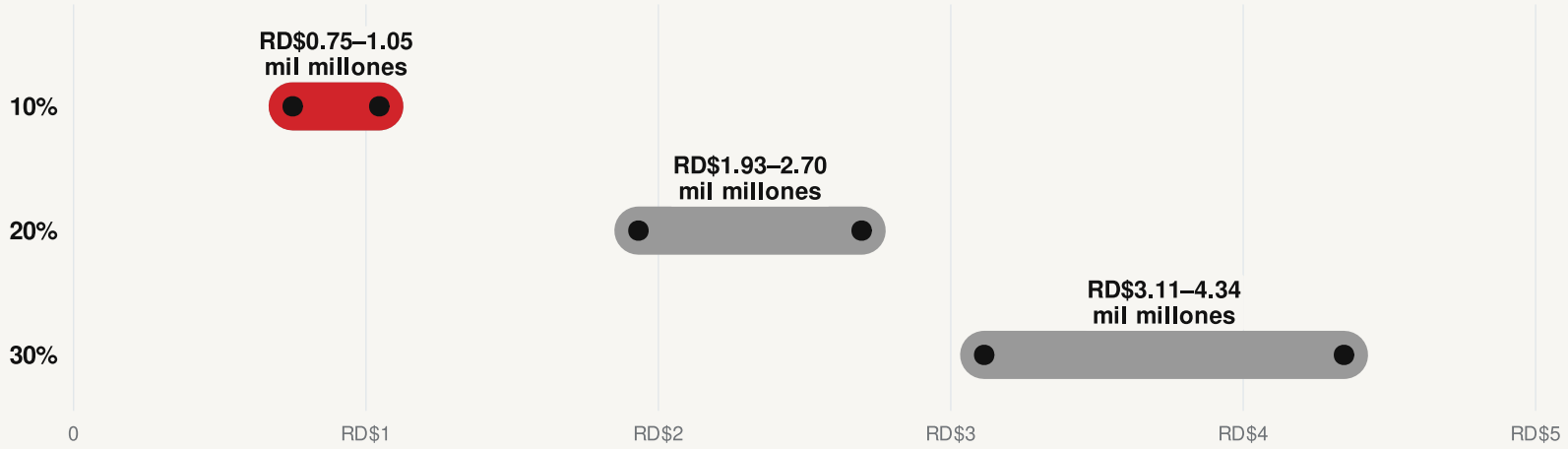
6.6% de la producción actual.

> Es una exposición potencial, no una predicción de cierres. El ajuste puede darse vía productividad, menor superficie, reconversión o menores márgenes.

Fuente: análisis de transición R/15 · Elaboración: DOXA ECONÓMICA

La exposición económica del productor crece rápido a medida que abrimos más.

El modelo estima un rango de valor económico expuesto; no cierres de fincas ni pérdidas realizadas.



RD$0.75–1.05

mil millones potencialmente expuestos

escenario de 10 % de importaciones

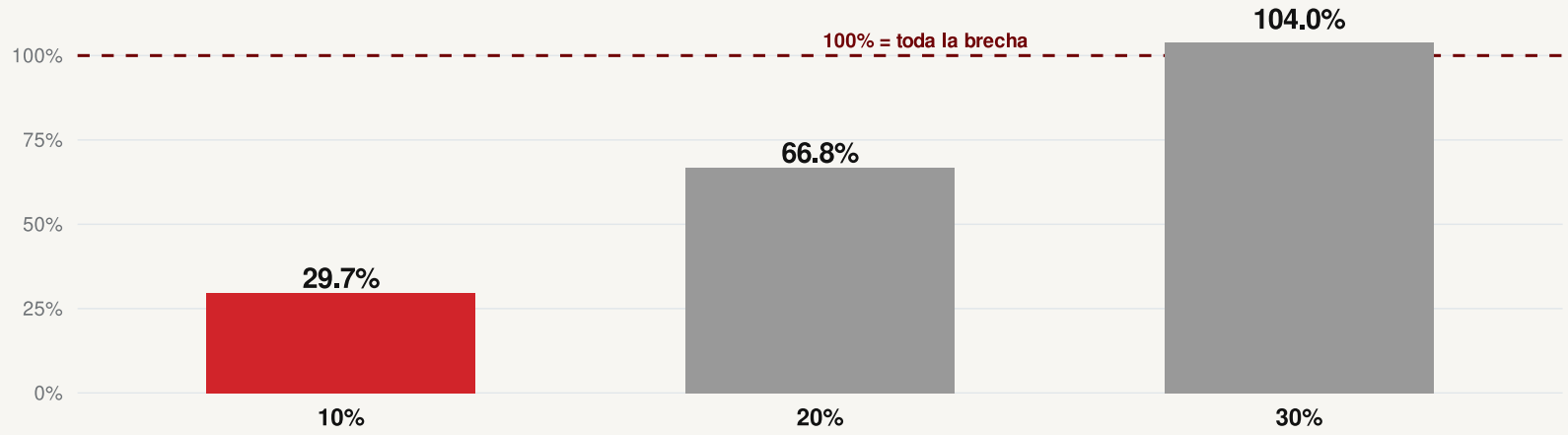
El rango aumenta con rapidez al pasar a 20 % y 30 %.

> La exposición se concentra en productores y comunidades específicas; por eso la transición debe ser gradual, medible y acompañada.

Fuente: análisis de escenarios R/15 · Elaboración: DOXA ECONÓMICA

¿Qué parte de la ventaja de precio debe llegar realmente al consumidor?

Comparamos el ahorro necesario para compensar la exposición alta del productor y el costo proxy de las reservas.



29.7%

de la brecha potencial debe transmitirse con 10 % de importaciones

Equivale a una reducción efectiva cercana a 2.7% en el precio.

> Por encima de 100 %, la brecha central ya no contiene ahorro suficiente para compensar el costo de transición.

Fuente: frontera de política R/17 · Elaboración: DOXA ECONÓMICA

10 % parece el primer escalón más robusto.

No porque sea perfecto, sino porque deja mucho más margen ante errores de ejecución y supuestos imperfectos.

10 %

MARGEN AMPLIO

29.7%

de la ventaja potencial debe llegar al consumidor.

Reducción efectiva aproximada: 2.7%.

20 %

POCO ESPACIO PARA ERRORES

66.8%

de la ventaja potencial debe transmitirse.

Reducción efectiva aproximada: 6%.

30 %

NO ROBUSTO

104%

de la ventaja potencial tendría que transmitirse.

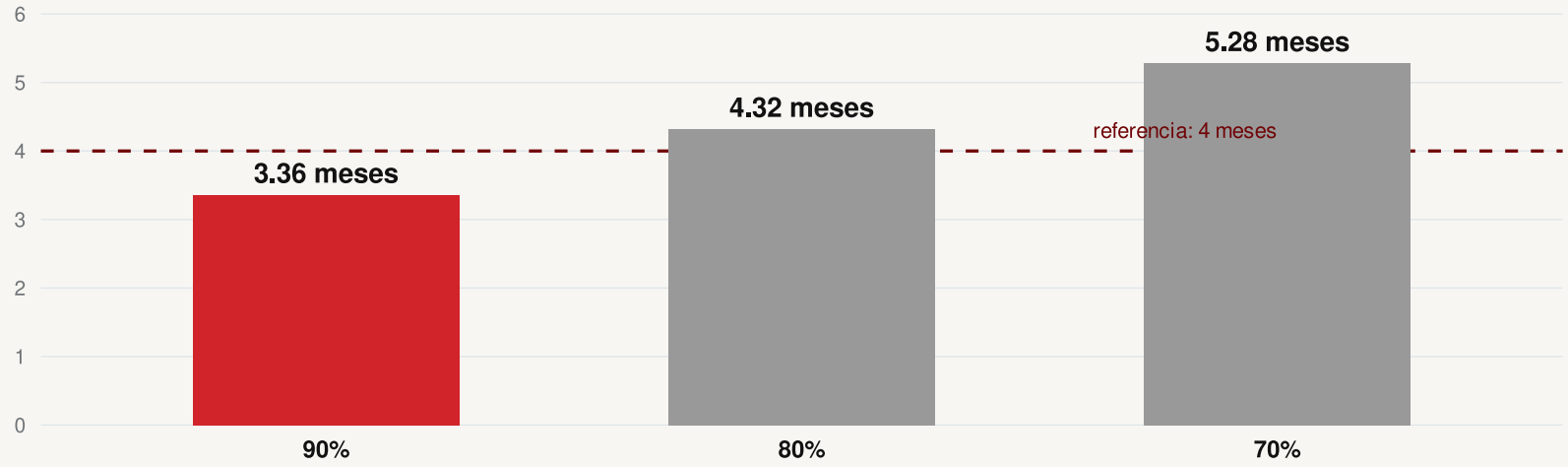
Es más de 100 %: el benchmark central ya no alcanza.

La recomendación no es fijar 10 % para siempre. Es usarlo como primer escalón medible mientras la protección compra productividad.

Fuente: frontera de política R/17 · Elaboración: DOXA ECONÓMICA

Estar seguros no exige producir internamente cada libra de arroz.

Una arquitectura resiliente puede combinar capacidad doméstica alta, inventarios estratégicos y proveedores externos diversificados.



3.36 meses

de reservas con 90 % de capacidad doméstica

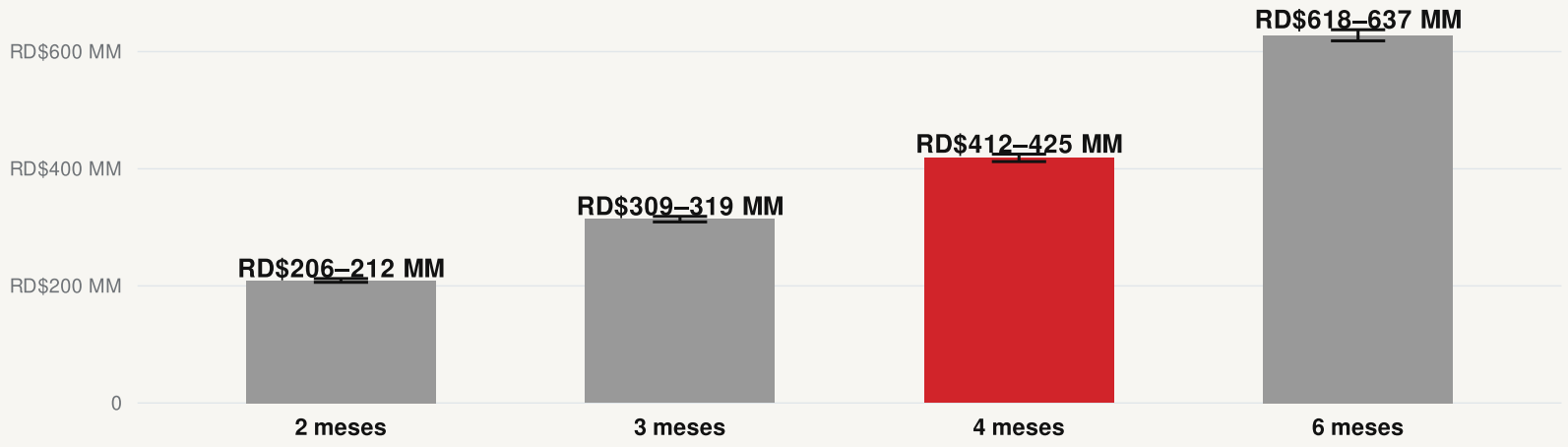
Prueba severa: importaciones = 0 y producción doméstica -20 %.

> Redondear esa necesidad a una reserva rotatoria cercana a 4 meses crea un colchón adicional sin exigir autosuficiencia permanente.

Fuente: análisis de resiliencia R/16–R/17 · Elaboración: DOXA ECONÓMICA

Una reserva rotatoria de 4 meses tiene un costo proxy de RD$412–425 millones al año.

Es una aproximación al apoyo y mantenimiento; no el costo económico completo de comprar, almacenar, financiar y rotar inventarios.



8.75–9.02%

del ahorro potencial central

Comparación de orden de magnitud frente al escenario de ahorro de RD$4.71 mil millones.

> En esta comparación, comprar resiliencia mediante reservas cuesta mucho menos que el beneficio potencial que una competencia efectiva podría generar.

Fuente: análisis de reservas R/16 · Elaboración: DOXA ECONÓMICA

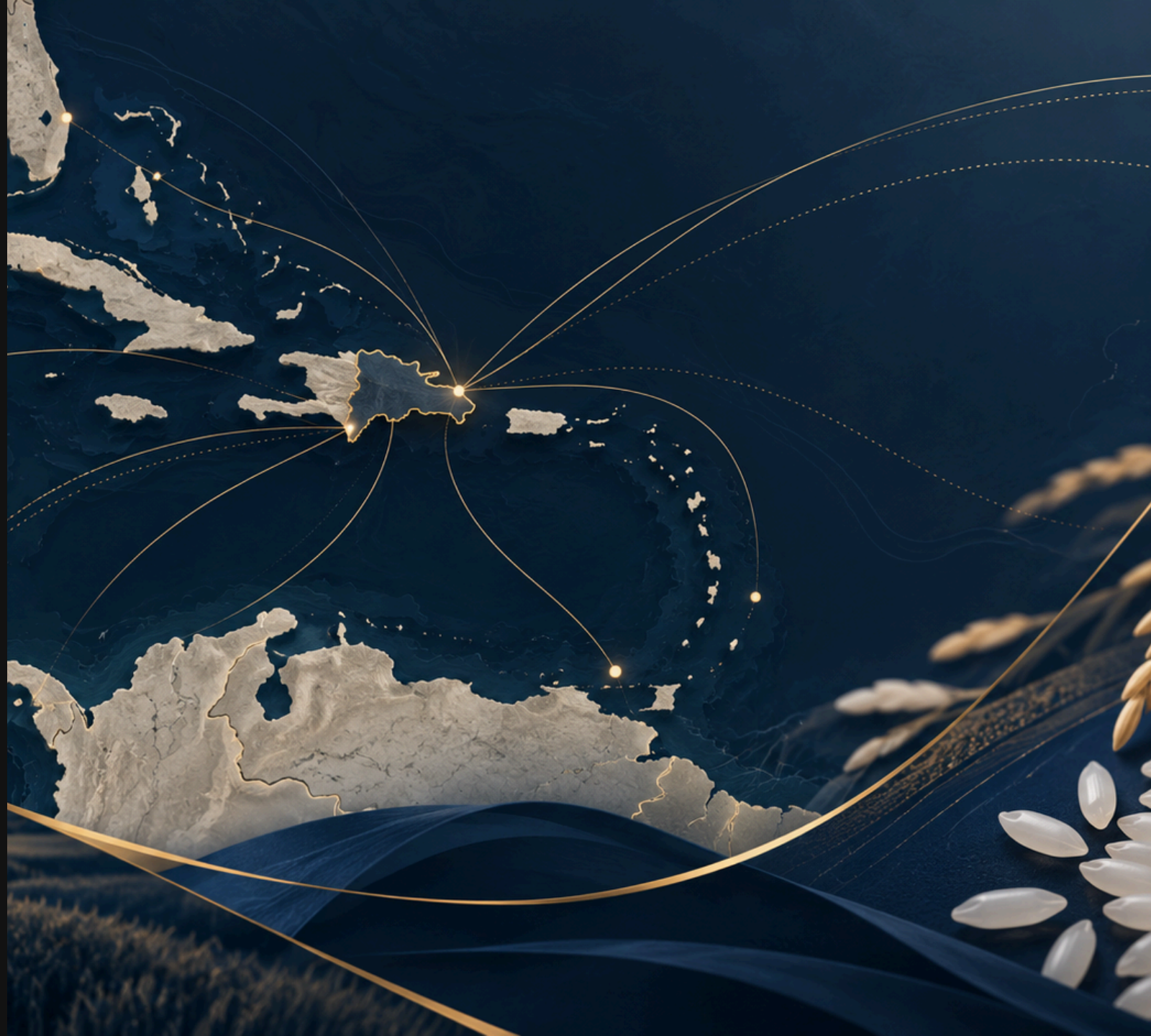
DOXA ECONÓMICA

ACTO III

Del análisis a la negociación

El reto ya no es demostrar que existe un problema. Es diseñar una transición que pueda sostenerse económica, política y jurídicamente.

24–36 MESES · PRIMER ESCALÓN 10 % · RESERVA 4 MESES



Desde 2025, el arroz también es una cuestión de política comercial.

La decisión ya no se evalúa solo por productores y consumidores; también por el costo de sostener una diferencia abierta con Estados Unidos.

23.3 mil t

cuota preferencial vigente

Punto de partida, no resultado final.

99%

arancel fuera de cuota

Es el centro de la fricción comercial.

2025

año de liberalización reclamado

Según la posición estadounidense.

Una diferencia comercial abierta no equivale a un panel perdido. Pero sí cambia la comparación: la protección debe justificarse por resultados verificables, no por inercia.

Fuente: estudio DOXA, capítulos 2 y 9 · Elaboración: DOXA ECONÓMICA

El tratado da tiempo para negociar; no da permiso para ignorar el problema.

La secuencia importa porque permite convertir una fricción en una transición acordada antes de que escale.

1 · CONSULTAS

Primero se abre una conversación formal entre las partes.

2 · COMISIÓN

Si no hay solución, puede elevarse a la Comisión de Libre Comercio.

3 · PANEL

Un panel arbitral puede evaluar si existe incumplimiento.

4 · SOLUCIÓN

Aun con un fallo adverso, las partes deben buscar una solución.

5 · COMPENSACIÓN

Si no se corrige, pueden negociarse compensaciones.

6 · SUSPENSIÓN

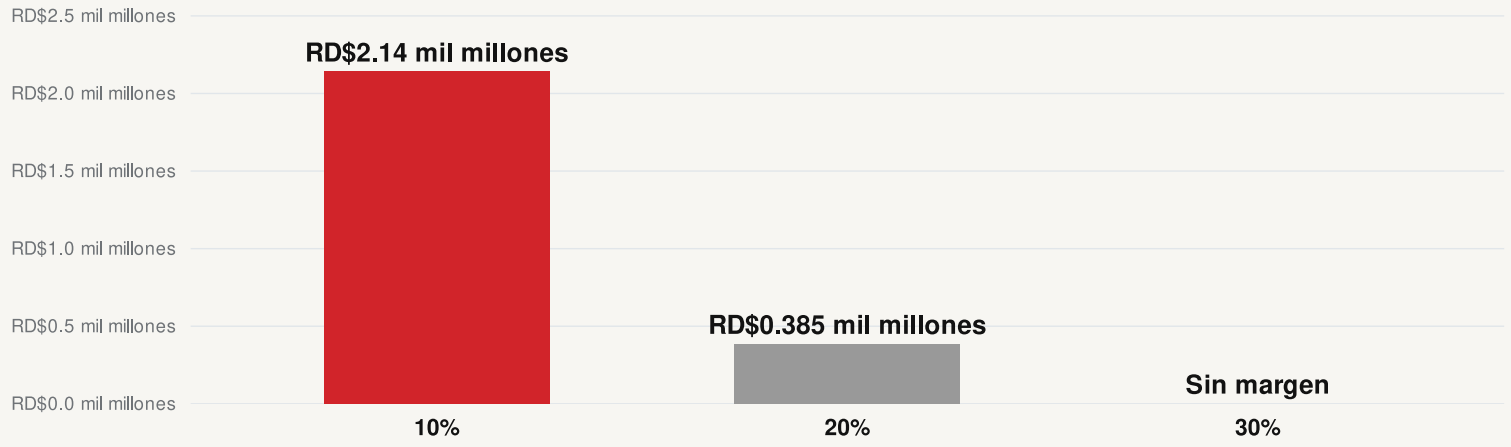
Como último recurso, podrían suspenderse beneficios equivalentes.

> La lección estratégica no es pánico. Es usar el tiempo de negociación para ofrecer acceso creíble y acompañar la capacidad productiva que pueda volverse competitiva y defendible.

Fuente: síntesis del Capítulo 20 DR-CAFTA en el estudio · Elaboración: DOXA ECONÓMICA

Mientras más agresiva sea la apertura, menor es el colchón para absorber costos externos.

Este ejercicio no estima represalias. Mide cuánto margen económico queda antes de borrar la comparación favorable.



RD$2.14

mil millones

de colchón en el corredor de 10 %

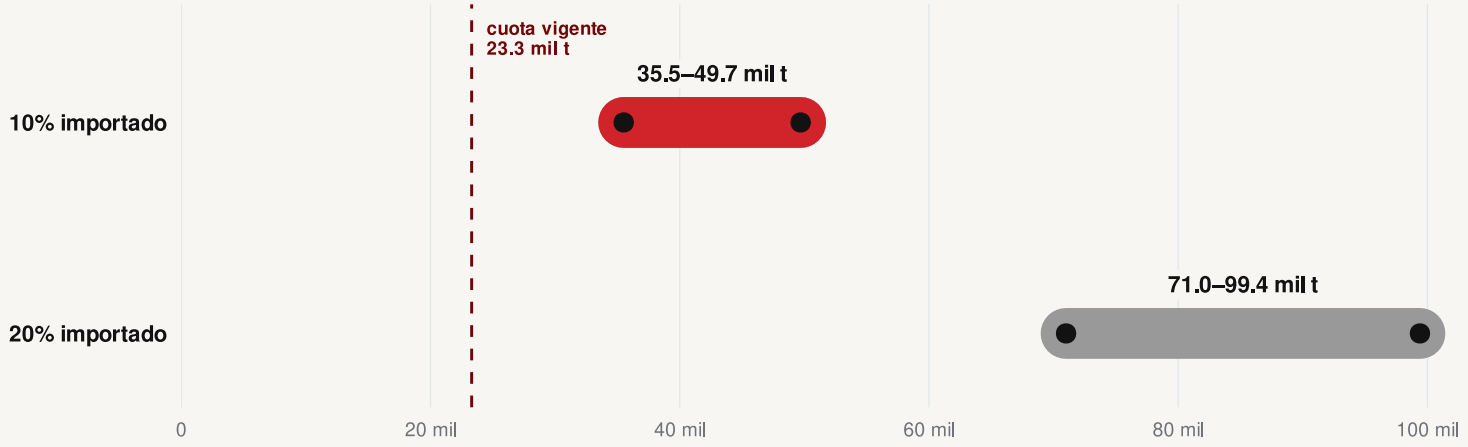
Equivale a unos US$34.4 MM, o 0.45% de las exportaciones dominicanas a EE. UU.

El escenario de 20 % todavía existe, pero el margen cae a RD$0.385 mil millones. El 30 % queda sin colchón bajo el supuesto conservador.

Fuente: stress test económico R/18 · Elaboración: DOXA ECONÓMICA

La negociación no debe defender un arancel: debe intercambiar acceso por transición.

Dentro del corredor de 10 %, el acceso estadounidense compatible con 50 %–70 % del mercado importado ronda 35.5–49.7 mil toneladas.



35.5–49.7

mil t

zona inicial de acceso de EE. UU.

Sería +12.2–26.4 mil t sobre la cuota vigente.

Valor total ilustrativo: US$26.8–37.5 MM al año.

> No es una cuota óptima ni una garantía de ventas. Es un orden de magnitud para abrir una conversación con calendario verificable.

Fuente: escenarios de acceso R/19 · Elaboración: DOXA ECONÓMICA

El tiempo solo se justifica si compra mejoras medibles.

La política debe tener fechas, métricas y consecuencias desde el primer día.

0–6

meses · diagnóstico técnico

Identificar cuellos de botella por zona, tecnología, costo y productor.

Decidir qué inversiones pueden cerrar brecha y cuáles no.

6–24

meses · ejecución

Crédito de modernización, asistencia técnica, reservas y acceso preferencial inicial.

Medir rendimiento, costo por tonelada y transmisión al consumidor.

24–36

meses · decisión

Aumentar apertura si la productividad mejora y el ahorro llega al consumidor.

Si no mejora, la protección debe desmontarse más rápido.

> La transición no debe ser una pausa. Debe ser un contrato de desempeño: más acceso y menos protección a cambio de resultados verificables.

Fuente: recomendaciones de política del estudio · Elaboración: DOXA ECONÓMICA

No basta con prometer modernización: hay que medirla y actuar según el resultado.

La regla evita que la protección se convierta en una prórroga automática.

1

si mejora la productividad

El país gana tiempo y puede abrir de forma más ordenada.

2

si no mejora

La apertura debe continuar; sostener protección sin resultados no es seguridad alimentaria.

3

si el ahorro no llega

Revisar competencia, logística e intermediación, no solo importar más.

La producción local tiene valor estratégico cuando aporta resiliencia. Pero ese valor no justifica cualquier costo ni una participación de mercado garantizada para siempre.

Fuente: recomendaciones de política del estudio · Elaboración: DOXA ECONÓMICA

Cuidar el arroz nacional exige productividad medible, no protección permanente.

Abrir de forma gradual, acompañar al productor, mantener reservas y asegurar que la ventaja competitiva llegue al consumidor.

10 % · 90 % · 4 MESES

Primer escalón · capacidad doméstica inicial · reserva rotatoria