



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

PROGRAMA “CAPACITAR A CAPACITADORES”

Junio 2012

Este informe fue escrito por Blanca Jimenez y reproducido por Chemonics International Inc. bajo el Proyecto de USAID para la Implementación del DR-CAFTA en la Republica Dominicana; Contrato Núm. IQC # EEM-I-00-07-00008-0.

PROGRAMA “CAPACITAR A CAPACITADORES”

DESCARGO DE RESPONSABILIDADES

Las opiniones de la autora contenidas en esta publicación no necesariamente reflejan las opiniones de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) ni del Gobierno de los Estados Unidos de América.

PROGRAMA “CAPACITAR A CAPACITADORES”

Antecedentes.

Las personas que imparten seminarios y talleres sobre los temas del DR-CAFTA son especialistas, en ocasiones, antiguos negociadores del Tratado, específicamente en el área de la economía, del Derecho, entre otras. Estos han prestado sus servicios de consultoría en proyectos y estudios.

Es en este sentido, que se hace necesario formar capacitadores ante el desconocimiento de los beneficios del DR-CAFTA, la ausencia de competencias por parte de empleados públicos (que inciden en los procesos de comercialización de bienes y de operación de negocios) y en cuanto al problema de carencia de personal con las competencias requeridas dentro del sector privado en la implementación de procesos de exportación.

Entonces, la proliferación de acuerdos comerciales y la globalización de la producción ha creado una escasez de profesionales capacitados en el área del comercio internacional, la cual abarca todas las actividades relacionadas al análisis, desarrollo, negociación y aplicación de acuerdos comerciales.

Según lo antes expuesto, la escasez de especialistas lo suficientemente formados en los temas de comercio exterior es particularmente aguda en aquellos países en vías de desarrollo y de economías en transición, que se enfrentan con la ausencia de profesionales con experiencia en el campo. Pero además, estos países carecen de la capacidad institucional para capacitar a sus profesionales.

De ahí que, la capacitación de profesionales en las habilidades de comercio internacional es un nuevo reto para la Republica Dominicana que debe ser abordado, y es que, sin profesionales más capacitados en el comercio, estos países no pueden beneficiarse de las ventajas que brindan las oportunidades económicas proporcionadas por la liberalización del comercio.

La negociación y la implementación de acuerdos comerciales se ha convertido en una tarea cada vez más importante, ya que, los acuerdos comerciales abordan una amplia gama de medidas reglamentarias nacionales, así como las medidas en la frontera como aranceles. Los especialistas en el campo deben ser capaces de analizar cuestiones de política comercial, política, jurídica,

económica e institucional; además, deben ser expertos comunicadores y negociadores, capaces de formular, negociar y aplicar los acuerdos comerciales.

Cabe destacar, que la mayoría de los profesionales en el campo hoy día han adquirido sus conocimientos y habilidades a través de la capacitación en el trabajo.

Es por esto, que la Dirección de comercio exterior (DICOEX) promueve el proceso de capacitación a través del Proyecto de la USAID para la Implementación del DR-CAFTA, de conformidad a la detección de las necesidades técnicas propias de las instituciones vinculadas al comercio. Dicha institución también es responsable de estructurar la oferta de capacitación de acuerdo a cronogramas generales y dirigidas a entidades según el área y nivel de responsabilidad en la administración de la política comercial dominicana.

Con el objetivo de mantener una oferta adecuada de capacitación a largo plazo y contar con profesionales capaces de transmitir conocimientos en temas comerciales, el Programa de Capacitación a Capacitadores busca habilitar profesionales, preferiblemente empleados de la administración pública, para que sean docentes/facilitadores de programas estructurados en temas comerciales.

Es preciso resaltar, que El Centro de Exportación e Inversión, CEI-RD; la Dirección General de Aduanas, DGA; el Ministerio de Agricultura; el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social, y la ONAPI, cuentan dentro de su estructura organizativa con una sección/departamento de capacitación o una escuela de formación de especialistas en las diferentes áreas relacionadas al comercio, además cuentan con un grupo de facilitadores para impartir módulos que incluyan los temas más relevantes y que se proponen a continuación, facilitando que los productos dominicanos puedan aprovechar al máximo los beneficios del DR-CAFTA.

Propuesta

En otra línea de ideas, el programa de *Capacitar a Capacitadores* está diseñado para la adquisición de conocimientos específicos en las áreas de comercio exterior, capacitando al personal de las instituciones públicas para afrontar las responsabilidades relativas a la función de facilitador del proceso de implementación del Acuerdo DR-CAFTA.

Es decir, está dirigido a los profesionales de las instituciones comerciales que desean actualizar y ampliar en profundidad los conocimientos en un tema específico del comercio internacional. El perfil al que se dirige es un profesional del sector público con experiencia mínima de un año en algunas de las áreas e instituciones relativas al comercio internacional.

D) Contribuir con la creación de cultura exportadora en aquellos empresarios que no la tienen y fortalecerla en los que ya la tienen.

MODULO I. INTRODUCCION

- Qué es la OMC?
- Qué es un Acuerdo Comercial?: Por qué se promueve?
- Oportunidad de exportar e importar.
- Principios: No discriminación, NMF, Trato Nacional, Comercio más libre- Negociaciones, previsibilidad, Fomento de una competencia leal, promoción del desarrollo.
- Acuerdos que establece la OMC: Comercio de Mercancías: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1994) y acuerdos conexos:

-Valoración aduanera, Obstáculos técnicos al Comercio (OTC),

- Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias,

-Acuerdo sobre Salvaguardias, Subvenciones y Medidas compensatorias.

- Comercio de Servicios: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS).
- Comercio Transfronterizo de Servicios
- Contratación Pública
- Acuerdos Comerciales Bilaterales: TLC RD-CARICOM, RD-Centroamérica, EPA-CARIFORUM-Unión Europea.

MODULO II. ADUANAS:

- Normas de origen. Sistema armonizado de Preferencias.
- Certificación de Origen
- Acceso a Mercados.
- Compromisos de eliminación gradual y reglas de interpretación
- REGLAS DE ORIGEN POR PRODUCTOS Y LOS ANEXOS: ¿Cuándo se considera a un producto como originario? Ejemplo de Reglas de Origen específicas. Cambio de Clasificación Arancelaria. Valor de los materiales. Ajustes al valor de los materiales. Cálculo del

El programa propuesto conlleva la convocatoria de cursos en muchas disciplinas, tales como la economía, negocios, política, Derecho, medios y relaciones públicas, relaciones internacionales, asentamiento de negociación y solución de controversias, estudios de área, lenguas extranjeras y cultura.

Si bien es cierto que los estudiantes no deben esperar convertirse en expertos en todas estas áreas, no menos cierto es que, deben desarrollar un conocimiento suficiente para formular las preguntas correctas e interpretar las respuestas. Los estudiantes deberían comprender los vínculos entre las diversas dimensiones de un problema y una solución efectiva.

Por lo tanto, se propone que la DICOEX sea la Institución responsable de coordinar con los demás organismos oficiales la ejecución de este programa y expedir la certificación del mismo. Dicho programa debe ser ofrecido en Santo Domingo y Santiago, por ser éstas las ciudades donde se concentran las instituciones gubernamentales y la mayor cantidad de empresas. Sin embargo, algunos módulos individuales pueden ofrecerse en otras ciudades donde se haya identificado previamente un potencial exportador.

En adición, el módulo de Introducción será pre-requisito para la inscripción de TODOS los demás módulos y la persona que asista a todos los módulos del programa, será certificado por la totalidad del programa. Por otra parte, quien asista a módulos individuales, será certificado solamente en ese módulo específico.

OBJETIVO GENERAL: Proveer las herramientas para que el Sector Público y el Sector Privado tengan la capacidad de cumplir con los requerimientos del Acuerdo y aprovechar los beneficios del mismo: Crear Competencias en la implementación del proceso exportador.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- A) Formar un equipo de capacitadores certificados, capaz de transmitir conocimientos al personal técnico del Sector Público, que es el encargado de poner en práctica las disposiciones del Acuerdo, y al personal técnico y ejecutivo del Sector Privado que interviene en el proceso exportador.
- B) Ofrecer a las MIPYMEs la oportunidad de fortalecer su capacidad exportadora.
- C) Introducir los módulos en los Pénsums universitarios para que el futuro profesional cuente con los conocimientos y herramientas necesarias al momento de insertarse en el mercado laboral vinculado al sector productivo, contribuyendo a incentivar y crear capacidad exportadora desde su puesto de trabajo.

valor de contenido regional .Ejercicios. Costo Neto. Cómo se calculan los intereses no admisibles. Regalías. Costos de Embalaje y Embarque. Acumulación. Ejemplos. Mercancías y materiales Fungibles. Envases y material de Empaque para la venta al por menor. Contenedores y materiales de embalaje para embarque. Materiales indirectos empleados en la producción. Tránsito y transbordo. Problema de origen. Verificación de Origen. Visita a las Instalaciones: Alcance y cobertura de la verificación. Aspectos sustantivos de visita de verificación de origen. Formulación del programa de trabajo. Evaluación del control interno. Visita a la planta de producción. Verificación del salto arancelario. Verificación del VCR.

- Calendario de Desgravación
- Decretos y Resoluciones: Resolución Régimen de Admisión Temporal
- Resolución de Reglas de Origen
- Resolución Despacho Expedito
- Resolución Productos Digitales
- Adhesión Acuerdo sobre Productos Tecnología de la Información
- Agricultura:
- Decreto Medidas de Activación de Salvaguardia Agrícola
- Decreto sobre Administración de los Contingentes Arancelarios
- Resolución sobre Licencias de Importación
- Resolución sobre Reconocimiento SPS

MODULO III. BARRERAS TECNICAS:

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Inocuidad Alimentaria:

- Importancia de la inocuidad en productos agroalimentarios en el comercio internacional;
- Experiencias de productores centroamericanos en el cumplimiento de las normas, especificaciones técnicas y requisitos de mercado en sus exportaciones hacia los Estados Unidos y al mercado del DR-CAFTA;
- Situación de la República Dominicana en el cumplimiento de las medidas sanitarias y fitosanitarias.
- Operatividad del sistema de inocuidad alimentaria.

- Papel de la Tecnología para el desarrollo regional (Modelo Tecnológico para la agricultura)
- Qué es el Acuerdo MSF.
- Contexto internacional y el Acuerdo MSF:
- Característica del Sistema SAIA.
- Importancia de las MSF
- El RD-CAFTA y el Acuerdo MSF de la OMC.
- Requerimientos Fitosanitarios para importación de productos alimenticios a Estados Unidos.
- Obtención de Permisos Sanitarios y Fitosanitarios

- **Etiquetado y Empaque**

- Requisitos de calidad para productos industriales
- Requisitos de envase, etiquetado y presentación de la marca para productos industriales
- Medidas de seguridad. Requisitos para pre-certificación
- Requerimientos para exportación a Estados Unidos y documentos necesarios
- Regulaciones de Aduanas y otras agencias de Estados Unidos y Puerto Rico
- Desarrollo de mercados de exportación
- Oportunidades Comerciales en el mercado de Estados Unidos.

MODULO IV. PROPIEDAD INTELECTUAL

- Observancia de los derechos de Propiedad Intelectual
- Derechos de Autor
- Propiedad Industrial
- Marcas sonoras y olfativas
- Control en Aduanas
- Mercado de Falsificaciones
- Mecanismos de Protección Tecnológica de la Información
- Decretos y Resoluciones

MODULO V. CAPACIDADES DE COMERCIO EXTERIOR

- Acceso a Mercados
- Haciendo negocios con el Gobierno de los Estados Unidos bajo el DR-CAFTA.
- Oportunidades de Compras en el Sector Público

- Barreras de Acceso
- Leyes, Modalidades de Contratación y Tipos de Contratos: Ley 449-06.
- Puntos de contacto, Tipos de solicitudes y formularios
- Identificando Agencias
- Identificando Regiones
- Identificando Oportunidades a nivel federal y estatal. Registro de Contratistas.

Clasificación NAICS

- Regulaciones sobre compras federales (FAR) y Regulaciones específicas de la agencia.
- Decidir cómo participar
- Enlaces útiles
- Barreras al Acceso: “Compre Americano”, “Programas para las Pequeñas Empresas”.
- Reglas de Origen para vender al Gobierno de los Estados Unidos.
- Procesos Técnicos y Requisitos Legales exigidos para la Importación y comercialización de mercancías en el Estado de Nueva York.
- Cadenas de Distribución de Mercancías Nacionales
- Procedimientos para el embarque: Evitar el rechazo.