



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

Programa Regional de Comercio CAFTA-RD

Diagnostico y Recomendaciones para fortalecer la
gestión de comercio exterior de la Dirección General de
Comercio Exterior de Republica Dominicana

Febrero 2008

Este documento ha sido elaborado por Chemonics International Inc. para la revisión de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID).

CONTENIDO

ACRÓNIMOS	3
I. ANTECEDENTES.....	4
II. OBJETIVO DE ESTE REPORTE	12
III. METODOLOGIA.....	17
IV. ADMINISTRACION DE TRATADOS COMERCIALES INTERNACIONALES	21
V. RESULTADOS DE LA EVALUACION DE LA DICOEX.....	64
VI. CONCLUSIONES	881
VII. RECOMENDACIONES.....	84
VIII. BIBLIOGRAFIA	90
IX. ANEXOS.....	92

ACRÓNIMOS

CAFTA-DR	Tratado de Libre Comercio de Centroamérica y la República Dominicana (sigla en inglés)
CEI-RD	Centro de Exportaciones e Inversiones de Republica Dominicana
CRT	CAFTA-DR Regional Trade (sigla en inglés)
SEI	Secretaria de Estado de Industria y Comercio
OMC	Organización Mundial del Comercio
TDR	Términos de referencia
TLC	Tratados de Libre Comercio
USAID	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (sigla en inglés)
USTR	Oficina Representación Comercial de Estados Unidos

1. ANTECEDENTES

Antes de que concluyeran en el 2004 las negociaciones con el gobierno de los Estados Unidos (GEU) sobre el tratado de libre comercio (TLC) con Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua (DR-CAFTA), el gobierno de la República Dominicana (GRD) empezó a trabajar en la compleja instrumentación de este acuerdo. El GRD contaba entonces con tratados comerciales en vigor con cada uno de los seis países centroamericanos¹, con las 14 naciones de la Comunidad del Caribe (CARICOM)² y desde el 9 de marzo de 1995 es Parte³ de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Sin embargo, el ámbito de aplicación y los compromisos que se habrían de derivar del DR-CAFTA son más amplios y ambiciosos y de cumplimiento más estricto que aquellos derivados de los tratados comerciales negociados por la República Dominicana hasta ese entonces.

Al considerar que el DR-CAFTA contiene tanto las directrices que habrán de enmarcar tanto las principales políticas públicas y sociales de la República Dominicana a lo largo de las próximas décadas, así como las pautas que marcarán la relación del GRD con los Estados Unidos, su principal inversionista extranjero y socio comercial y la economía más fuerte del mundo, podemos entender mejor la importancia y el reto que representa la instrumentación adecuada del tratado. En 2006, los Estados Unidos fueron el destino del 73% de las exportaciones dominicanas y el origen del 47% de sus importaciones. Estados Unidos tuvo un superávit comercial de \$819 millones, resultado de US \$5,300 millones en exportaciones y US \$4,500 millones de importaciones dominicanas. Por su parte, el 33% de la inversión extranjera directa (IED) en República Dominicana, unos US \$758 millones, pertenece a empresas estadounidenses, porcentaje muy superior a la de los países que le siguen, España (18%) y Canadá (15%)⁴. El anexo I presenta los principales indicadores de la economía dominicana.

A su vez, el GEU tiene gran interés que el DR-CAFTA se implemente de manera correcta y funcione como un detonador de progreso y genere oportunidades en la República Dominicana, la que a pesar de ser considerada como la economía más grande del Caribe, cuenta con una tasa de desempleo superior al 15%⁵ y muestra

¹ El protocolo al tratado con Costa Rica, El Salvador y Guatemala, suscrito el 16 de abril de 1998, se firmó en Miami el 29 de noviembre de 1998. Honduras firmó su Protocolo de Adhesión al tratado el 4 de febrero del 2000 y Nicaragua firmó su Protocolo de Adhesión el 13 de marzo del 2000, entrando en vigor en octubre de 2001. El tratado con Panamá, negociado por separado, entró en vigor el 2 de noviembre de 2003.

² De acuerdo al Artículo 1 del Acuerdo de Libre Comercio entre la República Dominicana y la Comunidad del Caribe, suscrito el 22 de agosto de 1998, las 14 naciones caribeñas son Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaica, Montserrat, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam y Trinidad y Tobago. El tratado entró en vigor en diciembre de 2001 para Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago y posteriormente para Surinam.

³ Siguiendo la notación del DR-CAFTA, en su Artículo 2.1, y de otros acuerdos internacionales, "Parte," con mayúscula, indica todo Estado independiente y soberano, u organización, que ha puesto en vigor un acuerdo o tratado internacional vigente, suscrito con anterioridad.

⁴ Office of the United States Trade Representative (USTR): [2007 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers](#), p. 167 y Banco Central de la República Dominicana: Resultados Preliminares de la Economía Dominicana Enero – Septiembre 2007, p.14.

⁵ Datos de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio y Fondo Monetario Internacional (www.imf.org)

una distribución del ingreso muy desbalanceada⁶, por debajo del promedio del resto de los países signatarios del DR-CAFTA (tabla 1). La oferta exportable dominicana sigue siendo dominada por materias primas y productos de bajo valor agregado, como los textiles. De acuerdo a las principales asociaciones de industriales dominicanos, uno de los principales retos del GRD en los próximos cinco años será desarrollar productos de mayor valor agregado que puedan colocarse tanto en los mercados de Estados Unidos como de Centroamérica y que promuevan la competitividad de la industria dominicana en general⁷.

Los productos agroindustriales provenientes de la República Dominicana se encuentran identificados por las autoridades estadounidenses por presentar de forma sistemática problemas fitosanitarios y de etiquetado. Las cifras de la Administración de Drogas y Alimentos, conocida en inglés como la Food and Drug Administration (FDA), muestran que esta dependencia detuvo 862 embarques provenientes de República Dominicana entre julio del 2006 y junio del 2007, en su mayoría por problemas de pesticidas (Anexo 4). Las mismas cifras muestran que a China le detuvieron 1901 embarques, 1782 a la India, 1560 a México y 82 a Dinamarca durante dicho periodo⁸.

Estos datos hacen eco de los problemas relacionados con medidas sanitarias mencionados en el reporte anual del 2007 del USTR sobre las barreras comerciales que enfrentan la industria de Estados Unidos en cada uno de los países con los que el GEU mantiene relaciones comerciales⁹ y señalan la necesidad de que las autoridades dominicanas desarrollen, en conjunto con las autoridades estadounidenses y el sector privado dominicano, mecanismos que minimicen estos problemas, en particular cuando las exportaciones agroindustriales representan más del 20% de las exportaciones del país¹⁰. Pero también señalan la necesidad que el GRD trabaje para corregir estos problemas y evite sanciones en el marco del DR-CAFTA, las que no existían bajo el esquema de acceso preferencial que ofrecía la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (conocida en inglés como Caribbean Basin Initiative, o CBI) que estuvo en vigor desde enero de 1984 y hasta la entrada en vigor del DR-CAFTA.

Entre los países latinoamericanos, la República Dominicana es actualmente el cuarto socio de los Estados Unidos, después de México, Brasil y Colombia, y el número 31 en todo el mundo. Hoy en día, las exportaciones dominicanas enfrentan mayor competencia en el mercado estadounidense, en particular de los productos textiles que vienen de China y de otros países de Asia y América Central, y esta competencia

⁶ El índice de Gini del Banco Mundial mide la desviación respecto a lo que se considera una distribución del ingreso equitativa. El índice de Gini de la República Dominicana, en 51.6, es similar al del resto de los países centro y sudamericanos. Estima que el 10% más rico de la población dominicana recibe más del 41% del ingreso nacional, mientras que el 50% más pobre recibe el 13.2% del ingreso nacional. 2007 World Development Indicators, p.66

⁷ Asociaciones Industriales de la República Dominicana: Estrategias para el Desarrollo del Sector Industrial Dominicano, 7 de Marzo de 2007, p.8-10. Santo Domingo, República Dominicana

⁸ The New York Times: "China not sole source of dubious food," 12 de julio de 2007. El 28 de julio de 2007 se publicó un segundo artículo corrigiendo algunas cifras y nombres de funcionarios citados en el primer artículo.

⁹ Office of the United States Trade Representative (USTR), op. cit., p.169.

¹⁰ World Trade Organization: Dominican Republic – Country Profile, octubre 2007, p.1

será aún mayor conforme entren en vigor los tratados comerciales negociados recientemente por el GEU (tabla 2).

Tabla 2. – **Tratados de Libre Comercio Negociados por Estados Unidos**

En vigor (entrada en vigor)	Por instrumentar (aprobación del Senado)	Por aprobar (firma del tratado)	En negociación
Israel (1/Sep/85) NAFTA: <i>Canadá / México</i> (1/Ene/94) Jordania (17/Dic/01) Chile (1/Ene/04) Singapur (1/Ene/04) Australia (1/Ene/05) Marruecos (1/Ene/06) Bahrein (1/Ene/06) DR-CAFTA: <i>El Salvador</i> (1/Mar/06) <i>Honduras /</i> <i>Nicaragua</i> (1/Abr/06) <i>Guatemala</i> (1/Jul/06) <i>República</i> <i>Dominicana</i> (1/Mar/07) <i>Costa Rica</i> ^{1/}	Omán ^{2/} (19/Sep/06) Perú ^{3/} (4/Dic/07))	Colombia ^{4/} (22/Nov/06) Panamá ^{5/} (28/Jun/07) Corea del Sur ^{6/} (30/Jun/07)	Malasia Tailandia Unión Aduanera Sudafricana: <i>Botswana / Lesotho</i> <i>/ Namibia /</i> <i>Sudáfrica /</i> <i>Swazilandia</i> Emiratos Arabes Unidos: <u><i>Abu Dhabi / Ajman /</i></u> <u><i>Dubai / Fujairah /</i></u> <u><i>Ras Al-Khaimah /</i></u> <u><i>Sharjah / Umm</i></u> <u><i>al-Qaiwain</i></u>

1/ El 7 de octubre de 2007 se realizó un referendo nacional donde el 51% de los votantes apoyaron el DR-CAFTA. Sin embargo, aún no existe fecha para su entrada en vigor luego de que el gobierno de Costa Rica solicitó tiempo adicional para aprobar varias leyes e instrumentar diversos requisitos

2/ Firmado por el Presidente Bush el 26 de septiembre de 2006

3/ Firmado el 12 de abril de 2006. Falta la firma del Presidente Bush, lo que se espera suceda próximamente

4/ Un importante grupo de Representantes Demócratas se opone argumentando que el gobierno del Presidente Alvaro Uribe debe realizar acciones adicionales para proteger a líderes sindicales en ese país

5/ La oposición se explica por la elección de Pedro Miguel González Pinzón como presidente de la Asamblea Nacional, acusado de haber asesinado al Sgt. Zak Hernández Laporte de las fuerzas armadas estadounidenses en junio de 1992

6/ El Sen. Max Baucus (D-Montana), presidente del Comité de Finanzas del Senado, encabeza la oposición como respuesta a la negativa coreana de aceptar importaciones de carne estadounidense luego de varios problemas sanitarios

Fuentes: Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (www.ustr.gov) y Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la Organización de Estados Americanos (www.sice.oas.org)

Cabe destacar que a diferencia de otras economías más fuertes, la República Dominicana ha generado un ascendente particular con el presidente del Comité de Medios y Procedimientos de la Cámara de Representantes, el Demócrata Charles Rangel. El congresista Rangel fue electo por primera vez al Congreso en noviembre de 1970 y desde entonces representa al 15^o Distrito del estado de Nueva York, el que comprende la parte norte de Manhattan, el Bronx y Harlem en la ciudad de Nueva York. Este distrito cuenta con el mayor número de dominicanos registrados en el padrón electoral de todo Estados Unidos, y este grupo es capaz de alterar el resultado de la elección. El Comité de Medios y Procedimientos – conocido en inglés como Ways and Means – es responsable de los temas de comercio internacional en la Cámara de Representantes y sirve como contraparte del Comité de Finanzas del Senado¹¹.

Por otro lado, aunque la Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales Externos (DICOEX) de la SIEC es considerada como responsable de la instrumentación, aplicación y administración de todos los tratados y acuerdos de libre comercio de los cuales la República Dominicana es signataria, algunos juristas consideran que no cuenta con el sustento legal necesario que respalde estas funciones, lo que ha afectado sus operaciones¹². Asimismo, la negociación del DR-CAFTA exacerbó las tensiones que había entre la SEIC con otras Secretarías de Estado, e incluso con el sector privado¹³, respecto al manejo e implementación de los acuerdos comerciales internacionales del país y además, la oposición estaba por tomar el gobierno a mediados del 2004.

Con todo esto, se procedió en julio del 2004 a elaborar un estudio que ayudara y facilitara el proceso de instrumentación del DR-CAFTA. Las principales conclusiones del estudio titulado “Programa para la Administración de Tratados Comerciales

¹¹ El partido que tiene la mayoría en la Cámara de Representantes tiene la presidencia y mayoría de miembros en todos los comités de dicha Cámara. Lo mismo sucede en el Senado. William Holmes Brown: *The House Practice: A Guide to the Rules, Precedents and Procedures of the House*, U.S. Congress Publications 1994 y Floyd M. Riddick: *Riddick's Senate Procedure*, Senate Document 101-28, 1992.

¹² La DICOEX fue creada por medio de la Resolución No.182, del 13 de mayo de 2002. Algunos especialistas en derecho afirman que no existe un documento legal que sustente de manera adecuada las funciones de la Dirección listadas en la página electrónica de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio (www.seic.gov.do). El Decreto 610-05, del 2 de noviembre de 2005, que crea el Consejo Nacional de Implementación y Administración de Tratados (CONIAT), correspondiente a dicha Secretaría de Estado, indica que es este Consejo el encargado de la administración de los tratados y la DICOEX el instrumento para su ejecución. Ver Anexo 5

¹³ Jorge Molina – Larrondo: *Programa para la Administración de Tratados Comerciales Internacionales del Gobierno de la República Dominicana* para Chemonics International con el apoyo de la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos (USAID), septiembre 2004, p. ix y 3-5.

Internacionales del Gobierno de la República Dominicana ¹⁴,” derivadas principalmente de casi 40 entrevistas con representantes de las Secretarías de Estado relacionadas con la instrumentación del DR-CAFTA, del Congreso dominicano y de las principales asociaciones del sector privado, fueron las siguientes:

1. Funciones a desarrollar por la DICOEX.

- 1.1. Instrumentar los compromisos adquiridos en los diferentes tratados comerciales, ya sea de manera directa o en coordinación y con la colaboración de otras dependencias oficiales, como las Secretarías de Agricultura, Medio Ambiente y Recursos Naturales, Trabajo, etc., y del Banco Central, el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), la Dirección General de Aduanas, el Instituto Dominicano de Telecomunicaciones (INDOTEL), etc.;
- 1.2. Darle seguimiento de los compromisos y asuntos de la agenda, tanto en el país como con las diversas contra Partes de los distintos acuerdos comerciales;
- 1.3. Vigilar y hacer cumplir los derechos y compromisos derivados de los acuerdos pactados;
- 1.4. Servir como punto de contacto con las distintas Partes de los acuerdos comerciales y cumplir con las distintas obligaciones derivadas de los capítulos de transparencia. Esto en particular cuando la OMC y el DR-CAFTA exigen un alto número de notificaciones que idealmente deben ser compartidas y analizadas con representantes del sector privado;
- 1.5. Establecer los diferentes procedimientos administrativos requeridos para cumplir con los compromisos adquiridos y para poder obtener los beneficios derivados de los acuerdos en vigor;
- 1.6. Coordinar y facilitar las investigaciones por prácticas ilegales o dañinas;
- 1.7. Coordinar el proceso de solución de controversias, representando los intereses de la industria dominicana a través de sus diferentes instancias, incluso generando procesos e instancias alternativas que faciliten la solución de los problemas;
- 1.8. Generar información oportuna que permita tanto la evaluación de cada uno de los tratados comerciales, y así propiciar los ajustes necesarios, como la identificación de problemas potenciales y de oportunidades significativas;
- 1.9. Identificar las necesidades que puedan ser sujetas de la atención de los programas de cooperación técnica y de creación de capacidades comerciales. Esta función se hace más importante a partir que la cooperación técnica fue sustituida en el DR-CAFTA por el programa de Generación y Fortalecimiento de las Capacidades Comerciales de los países – conocido en inglés como Trade Capacity Building (TCB) – y que este concepto ha sido también incorporado en la Ronda Doha de la OMC bajo el rubro de Creación de Capacidad Comercial (Aid for Trade);
- 1.10. Señalar las carencias de infraestructura que se requieren para obtener los beneficios derivados de los tratados y que contribuyan a atraer inversionistas del extranjero, tales como puertos, aeropuertos, aduanas, carreteras, etc.;
- 1.11. Colaborar y establecer pautas en las actividades de promoción de los diversos tratados, en particular cuando ya existen otras dependencias, como el (CEI-RD), que tienen estas actividades bajo su responsabilidad; y
- 1.12. Establecer políticas comerciales y prioridades de acción.

¹⁴ Molina – Larrondo, op.cit.

2. Modelos para la organización y estructura de la DICOEX. En base a los modelos de Brasil, Canadá, Chile, Costa Rica, Estados Unidos y México, países que participan de manera muy activa en el comercio internacional y que cuentan con diversos tratados comerciales vigentes, se ofrecieron sugerencias de estructura y organización, en particular ante las fricciones entre la SEIC y la de Relaciones Exteriores (SEREX) que han ocasionado problemas en el cumplimiento de diversos compromisos adquiridos a nivel internacional:

2.1. El que un solo organismo se encargue de negociar y administrar – los casos del USTR en Estados Unidos o la Secretaría de Economía en México – lo que permite reunir la experiencia desarrollada en los distintos foros y tener la mayor congruencia posible tanto en negociaciones futuras como en las acciones de instrumentación, o

2.2. Dotar a la DICOEX de las atribuciones y medios necesarios para coordinar de manera adecuada al resto de las dependencias nacionales, lo que implica emitir nuevas leyes o reglamentos y modificar varios que ya existen hoy¹⁵. Varios especialistas en derecho argumentan que el Decreto 610-05, del 2 de noviembre de 2005, que crea el Consejo Nacional de Implementación y Administración de Tratados (CONIAT), compuesto por representantes del más alto nivel de las principales dependencias del gobierno, hace a dicho Consejo el verdadero encargado de la administración de los tratados y a la DICOEX un instrumento para su ejecución, sin capacidad de tomar decisiones. Este modelo puede funcionar cuando los flujos de comercio son limitados, pero no en el caso de una relación – como la de la República Dominicana con los Estados Unidos y Centroamérica – que crece día a día.

El segundo párrafo del artículo 1 de este Decreto dice:

“El CONIAT será responsable de la administración, aplicación, supervisión y desarrollo de todos los acuerdos comerciales internacionales que a la fecha se aplican en el territorio dominicano, así como todos los proyectos futuros que suscriba el Estado Dominicano provenientes de acuerdos internacionales.”

Asimismo, el artículo 4 del Decreto lista entre las atribuciones del CONIAT: “(a) Velar por el cumplimiento y la correcta aplicación de las disposiciones de los tratados por la Nación y refrendados por el Congreso; (b) Evaluar los resultados logrados en la aplicación de los tratados, vigilar su desarrollo y recomendar las medidas que estime convenientes; y (c) Proponer medidas encaminadas a la correcta administración y desarrollo de los tratados y sus anexos,” entre otras.

El Decreto 610-05 del 2 de noviembre de 2005 (Anexo 5) indica en su artículo 8 que “La Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales Internacionales (DICOEX)... será el órgano ejecutor, encargado de supervisar y verificar todas las normativas y las resoluciones dictadas por el CONIAT,” y servirá de enlace entre los Comités Técnicos Permanentes y el CONIAT.” El problema de este modelo es que cualquier decisión debe ser generada por un grupo que por su alto nivel y tamaño es muy difícil de reunir, además que la administración de un tratado

¹⁵ Estas opciones son comentadas de manera más extensa en el libro “En nombre del DR-CAFTA”, de José Alejandro Ayuso. Editorial Manatí, Santo Domingo 2007.

requiere de una estructura que permita tomar decisiones de manera ágil y expedita (ver Sección IV).

De lo contrario, en caso de que el CONIAT no se reúna y emita las instrucciones o directrices necesarias, existe el peligro que las decisiones relacionadas con la administración de un TLC sean impugnadas, lo que generaría problemas adicionales a lo que es un sector estratégico de la economía dominicana. Cuando surge un problema en el contexto de un TLC, los empresarios afectados buscan solucionarlo de manera pronta y expedita, para minimizar las pérdidas o mermas, mientras que los funcionarios gubernamentales involucrados tienden a extender la duración del conflicto como una manera de legitimizar su trabajo y la intervención de su gobierno. Un modelo como el del CONIAT tendría a exacerbar las diferencias con el sector privado y tendería a generar mayores controversias debido a la necesidad de tomar por consenso un sinnúmero de decisiones.

3. Funciones de apoyo a los tratados. Se enumeraron funciones a desarrollar en coordinación con otras dependencias tanto del sector público como privado – sin que la responsabilidad principal recaiga en la DICOEX - para ayudar a la industria y a los proveedores de servicios a beneficiarse de los acuerdos pactados. Estas incluyen:

- 3.1. Promoción de sistemas de calidad y de normas que generen productos y servicios competitivos a nivel regional e internacional;
- 3.2. Identificación de la oferta exportable;
- 3.3. Identificación de la demanda potencial de los productos dominicanos;
- 3.4. Generación de inteligencia de mercado;
- 3.5. Apoyos a las empresas pequeñas y medianas;
- 3.6. Previsiones para minimizar los efectos negativos de la liberalización sobre el mercado laboral;
- 3.7. Promoción del país como destino de la inversión extranjera directa (IED) en todo el territorio y no solamente en las zonas francas;
- 3.8. Generación de la infraestructura que apoye la actividad comercial y haga más atractivo al país a los ojos de la inversión extranjera directa; y
- 3.9. Elaboración de proyectos para apoyar la creación de capacidades comerciales.

4. Relación con otras dependencias del gobierno nacional. La instrumentación del DR-CAFTA requiere desarrollar y aplicar nuevos mecanismos de enlace y comunicación con las numerosas dependencias del gobierno nacional que habrán de ser responsables del cumplimiento de diferentes capítulos del tratado. Al inicio del citado estudio, la DICOEX no había identificado a todas las dependencias del gobierno que habrían de participar de manera cotidiana en este proceso.

5. Relación con el sector privado. Se destacó la necesidad de reconstruir la relación de la SEIC con el sector privado luego de una opinión negativa generalizada derivada de la insatisfacción por las restricciones de acceso, en particular al final de la negociación, cuando se tomaron las decisiones de mayor impacto. Por otra parte, el DR-CAFTA abre las posibilidades y la necesidad de incorporar al sector privado a los trabajos de los diferentes comités y grupos de trabajo derivados del tratado. En Estados Unidos, Canadá y Brasil el sector privado tiene un papel definido por la

misma ley y con funciones específicas tanto para aspectos relacionados con negociaciones como para la administración de los tratados en vigor.

6. Relación con el Congreso. Se indicó la necesidad de replantear la relación con el Congreso, manteniendo abiertos los canales de comunicación después de que varios Senadores y Diputados formaron parte de la delegación que participó en las negociaciones del DR-CAFTA. Ello les permitió entender mejor los puntos sensibles de la negociación y la complejidad de la agenda de negociaciones internacionales. Pero además se estableció un precedente para otras negociaciones futuras. Por su parte, el Congreso puede convertirse en un aliado muy importante que promueva legislación congruente con los tratados comerciales siempre y cuando trabaje de la mano del Poder Ejecutivo Dominicano. La importancia del Congreso y de mantener una buena relación con éste quedó de manifiesto durante el proceso de ratificación del DR-CAFTA y esta importancia se hará cada vez más evidente conforme la instrumentación del DR-CAFTA vaya requiriendo soporte legal y los intereses que representan algunos congresistas puedan no ser congruentes con los compromisos comerciales pactados.

7. Relación con organismos no gubernamentales y otros grupos. La firma del DR-CAFTA abrió las puertas a las presiones de las organizaciones no gubernamentales (ONGs), en particular las ambientalistas que cuentan con redes capaces de generar mucha presión sobre cualquier gobierno de la región, y que hasta la fecha no han representado un problema importante para el GRD. Organismos como el *World Wildlife Fund*, *The Audubon Society* y *Earth Island Institute* han sido responsables de presiones a los gobiernos de Costa Rica, Chile y México que han resultado incluso en cambios legislativos en favor de un mejor cuidado de las tortugas, delfines, ciertas especies de aves y del desarrollo del ecoturismo. A partir de la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte – conocido por sus siglas en inglés como NAFTA – su argumento principal ha sido que en los países menos desarrollados no se cumplen las normas para protección ambiental, aunque existan, lo que genera un subsidio ilícito a los productores que operan en estas regiones. Además, las ONGs ambientalistas abogan por el uso de métodos y procesos de producción que generen una contaminación mínima, lo que implica contar con tecnologías que son costosas y que pueden hacer perder su competitividad a algunas empresas.

8. Comunicación. Finalmente, se enfatizó la necesidad de llevar a cabo un programa de difusión de los diferentes tratados que explique los retos y oportunidades que representan cada uno de ellos, de acuerdo a las características del mercado y de los compromisos negociados. Aunque el DR-CAFTA ofrece los mayores beneficios potenciales debido al tamaño del mercado estadounidense y al poder de compra de sus consumidores es significativamente mayor al de los países del Mercado Común Centroamericano (MCC), el mercado estadounidense requiere de volúmenes de producción y niveles de calidad muy superiores al del resto de los países de la región. Estos mensajes también ayudan a manejar las expectativas del sector privado y definir las acciones a futuro del gobierno.

2. OBJETIVO DE ESTE REPORTE

El objetivo principal de este estudio es evaluar, a poco más de siete meses de que el DR-CAFTA entrara en vigor en la República Dominicana¹⁶, el estado que guarda la DICOEX y determinar si está llevando a cabo las tareas necesarias para la instrumentación y administración del DR-CAFTA. Si así fuera, establecer el grado en que lo esté realizando e identificar los diferentes apoyos que sean necesarios para que, bajo su liderazgo y coordinación, el GRD cumpla en tiempo y forma los compromisos derivados del tratado y pueda obtener los beneficios potenciales del mismo.

Los resultados de la evaluación ayudarán también a determinar el nivel de preparación de la DICOEX, y de su personal, para cumplir con los compromisos del GRD ante la OMC, así como para mejorar la administración y aplicación de los TLCs con los países de América Central y el Caribe y facilitarán el proceso de instrumentación de los tratados comerciales que se encuentran en negociación. A final de cuentas, la DICOEX debe asumir su papel como la encargada de la instrumentación y administración de todos los tratados comerciales – de libre comercio, alcance parcial, complementación económica, bilaterales o multilaterales – en vigor en la República Dominicana, no solamente del DR-CAFTA, y generar las políticas comerciales que permitan su cumplimiento, aprovechamiento y que den congruencia a las negociaciones que se lleven a cabo en el futuro.

El DR-CAFTA fue firmado en Washington el 5 de agosto de 2004. El 1 de marzo de 2006 entró en vigor en El Salvador, el 1 de abril de 2006 en Honduras y Nicaragua, el 1 de julio de 2006 en Guatemala y el 1 de marzo de 2007 en República Dominicana. Costa Rica realizó un referendo nacional el 7 de octubre de 2007, con la participación del 59.2% del padrón electoral. De acuerdo a datos del Tribunal Supremo de Elecciones de Costa Rica, del total de participantes en el referendo, 51.5% estuvo a favor del tratado y 48.4% en contra. La Tabla 3 muestra un resumen de las fechas más importantes del proceso de puesta en marcha del DR-CAFTA.

Tabla 3. – Fechas Claves en el Proceso del DR-CAFTA

País	Inicio de negociaciones	Acuerdo en principio	Firma	Ratificación (congreso)	Entrada en vigor
Costa Rica ¹⁷	27/ enero/ 03	25/ enero/ 04	28/ mayo/ 04	7/ octubre/ 07	2/
El Salvador	27/ enero/ 03	17/ dic/ 03	28/ mayo/ 04	17/ dic/ 04	1/ marzo/ 06
Guatemala	27/ enero/ 03	17/ dic/ 03	28/ mayo/ 04	10/ marzo/ 05	1/ julio/ 06
Honduras	27/ enero/ 03	17/ dic/ 03	28/ mayo/ 04	3/ marzo/ 05	1/ abril/ 06
Nicaragua	27/ enero/ 03	17/ dic/ 03	28/ mayo/	10/ octubre/	1/ abril/ 06

¹⁶ La República Dominicana firmó el DR-CAFTA el 5 de agosto de 2004 y entró en vigor el 1 de marzo de 2007.

			04	05	
Rep. Dominicana	13/ enero/ 04	15/ marzo/ 04	5/ agosto/ 04	6/ sept/ 05	1/ marzo/ 07
Estados Unidos ^{3/ 4/}	27/ enero/ 03		5/ agosto/ 04	28/ julio/ 05 ^{5/}	1/ marzo/ 06

1/ El 7 de octubre de 2007 se realizó un referendo nacional donde el 51% de los votantes apoyaron el DR-CAFTA. Sin embargo, aún no existe fecha para su entrada en vigor luego de que el gobierno de Costa Rica solicitó tiempo adicional para aprobar varias leyes e instrumentar diversos requisitos

2/ La enmienda al Art. 22.5.2 del 10 de marzo de 2006 pone como límite el 1 de marzo del 2008 para su entrada en vigor en Costa Rica, a menos que exista un acuerdo del resto de las Partes para prorrogar esta fecha

3/ El 18 de febrero de 2005 se firma el acuerdo para crear la Secretaría Ambiental

4/ El 10 de marzo de 2006 se firma la enmienda al Art. 22.5.2

5/ La Cámara de Representantes aprobó el DR-CAFTA por la mínima diferencia, 217-215, luego de que el Senado lo aprobara el 30 de junio. Generalmente la Cámara vota antes que el Senado

Luego de la firma del tratado, las expectativas de los beneficios que podría traer a la industria dominicana crecieron en el país, luego de las declaraciones de los principales funcionarios involucrados (anexo 7). Tanto los representantes del GEU como del GRD coincidieron en que el TLC habría de convertirse en un elemento que propiciaría el avance en todos los países signatarios y que generaría empleos y nuevas oportunidades, que habrían de elevar el nivel de vida de los habitantes de la región. Todos coincidieron en que el tratado se convertiría, sin duda, en un elemento de progreso, lo que a su vez aumentó las ya de por sí altas expectativas que gran parte de la sociedad dominicana tenía sobre los beneficios de las negociaciones.

Sin embargo, la instrumentación del DR-CAFTA se ha vuelto más compleja aún por la oposición al tratado en los diferentes países signatarios. Por su parte, la entrada en vigor del tratado se retrazó en la República Dominicana debido a la enmienda del segundo párrafo del artículo 22.5, ocurrida el 10 de marzo de 2006, que indica que la entrada en vigor del DR-CAFTA está sujeta ahora a la certificación que haga el GEU de los procesos jurídicos pertinentes de la Parte en la que el tratado entrará en vigor. De igual manera, pone como límite a Costa Rica – el único país en el que este TLC no ha entrado en vigor – al 1 de marzo de 2008 para su puesta en marcha. El citado párrafo dice ahora:

“De ahí en adelante, este Tratado entrará en vigor para cualquier otro signatario en la fecha en que el signatario y los Estados Unidos especifiquen en un intercambio de notas certificando que el signatario ha completado sus procedimientos jurídicos aplicables. Una vez completado el intercambio de notas diplomáticas, el signatario deberá notificar por escrito al Depositario la fecha en que el Tratado entrará en vigor para éste. A menos que las Partes acuerden otra cosa, el Tratado no entrará en vigencia para un signatario después de dos años desde la fecha de entrada en vigor de este Tratado.”

Para poder cumplir con el objetivo del estudio, se establecieron en este reporte diversos indicadores que ayuden a evaluar el desempeño de la DICOEX como responsable de la administración de los tratados comerciales que ponga en vigor el GRD. Con todo esto, se dividió la evaluación en tres grandes apartados y se elaboró una agenda de trabajo a desarrollar durante las dos semanas en que se realizó el trabajo de campo en Santo Domingo (Anexo 8):

1) Aspectos internos de la DICOEX

1.1 Evaluación de la estructura funcional de DICOEX en relación a las responsabilidades como ente administrador de tratados. Esta evaluación se realizó utilizando como referencia los compromisos, derechos y obligaciones derivados del DR-CAFTA, las tareas que debe desempeñar la DICOEX como ente administrador señaladas en el reporte de septiembre de 2004¹⁷ y es el punto de partida para todo el trabajo. Los resultados también permiten determinar el grado de cumplimiento y las áreas de oportunidad en relación con los compromisos de la República Dominicana ante la OMC. Asimismo, debido al ámbito y características de las negociaciones que el país lleva a cabo, o está por iniciar en los próximos meses, con Canadá, la Unión Europea y México, en tanto la DICOEX se encuentre en una posición que le permita instrumentar y administrar adecuadamente el DR-CAFTA, ello le permitirá extrapolar esa experiencia para el manejo adecuado de esos otros tratados.

1.2 Apoyo en la mejora y fortalecimiento de los mecanismos de consulta entre la DICOEX y el sector privado, como usuario final. A diferencia del resto de los TLCs firmados hasta la fecha por el GRD, el DR-CAFTA ofrece oportunidades más amplias y mayores retos al sector privado dominicano debido tanto a su ámbito de aplicación – bienes, servicios, compras gubernamentales, inversión, etc. – como por el tamaño del mercado potencial para el que está diseñado¹⁸, el número de competidores potenciales, las disciplinas que lo rigen y las exigencias del propio mercado por productos y servicios de alta calidad. Además, el mismo DR-CAFTA abrió nuevos espacios al sector privado que transformaron las relaciones entre este y el GRD. Como resultado de esta transformación, el sector privado tiene ahora un número mayor y más variado de canales de comunicación con el GRD dentro del marco del tratado, como lo son diversos comités y grupos de trabajo, acceso a notificaciones, etc., que requieren ser instrumentados para que sean efectivos. Se puso atención tanto a la instrumentación y puesta en marcha de estos grupos de trabajo como al punto de vista de las principales organizaciones del sector privado dominicano sobre este proceso.

1.3 Apoyo y asistencia directa en la elaboración de modelos de comunicación, formas y procedimientos para apoyar la gestión administrativa de tratados, dirigida a los funcionarios de la DICOEX. La comunicación es un punto esencial para el buen

¹⁷ Molina Larrondo, op. cit, p. vi y 8 – 11.

¹⁸ De acuerdo al USTR, el mercado del DR-CAFTA será para Estados Unidos el segundo del hemisferio, después del mercado formado por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, conocido en inglés por sus siglas como NAFTA. La población estadounidense está calculada en 301.4 millones de personas a mediados de 2007.

funcionamiento de la gestión de los tratados comerciales y ayuda a manejar las expectativas alrededor de los resultados y problemas derivados del comercio internacional. Los requerimientos de transparencia, entre otros, de los capítulos 6, 7, 16, 17 y 18 del DR-CAFTA generan demandas específicas que debe atender el staff de la DICOEX, similares a las de la OMC. Además, el personal de la dirección deberá atender tanto a las preguntas y preocupaciones del sector privado como de las demás dependencias del gobierno dominicano, el Congreso, las ONGs, que juegan un papel clave para el éxito de los temas ambientales y laborales, los medios de comunicación y sus contrapartes internacionales. Estas demandas de información requieren que el staff de la DICOEX esté preparado para atender de manera oportuna a todas ellas y desarrollar los mecanismos necesarios para que exista una muy buena comunicación de manera vertical y sobre todo horizontal, entre el personal de la dirección.

2) Transferencia de experiencias y buenas prácticas de administración de tratados comerciales

2.1 Transferencia de la experiencia de su país en materia de solución de controversias a nivel de acuerdos comerciales internacionales, con especial énfasis en la experiencia con el tratado de libre comercio suscrito con los Estados Unidos de América o con otros países del hemisferio. Revisión de los códigos de conducta y reglas modelo de procedimiento bajo el TLC con los Estados Unidos. Llegar a las instancias que marca el capítulo 20 del DR-CAFTA sobre el mecanismo de solución de controversias (consultas, mediación o no se diga un pánel) es señal de que “algo” no está funcionando bien, sin importar el tamaño del otro país, y representa una carga muy importante tanto por los problemas generados a las importaciones / exportaciones, por los costos que el gobierno debe absorber derivados del proceso, por la tensión que se genera con el país(es) involucrado(s) en el caso y por la politización que acarrea cualquier caso. Más aún, cuando se genera un pánel, la información se maneja por la prensa y la opinión pública espera que se gane, sin considerar las dificultades o las posibilidades de lograrlo. No existe excusa para perder y hacerlo se toma como una señal de debilidad del país y del gobierno. Por ello, hay que estudiar la estrategia de otros países para establecer estos casos, cómo hacerlos y cuándo se debe llegar hasta este punto, lo que debe ser – generalmente - la última opción de un gobierno.

Por otra parte, el artículo 20.22 del DR-CAFTA exhorta a las Partes a promover y facilitar el uso de medios alternativos al del mecanismo de solución de controversias cuando estén involucrados particulares. Para esto es necesario ver a la manera de actuar de los Estados Unidos, pues los países centroamericanos casi no han participado en estos procesos a nivel multilateral.

2.2 Transferencia de su experiencia práctica en el tratamiento de diversas temáticas, como lo son dumping, subsidios, medidas de salvaguardias, derecho del trabajo, medio ambiente, servicios, inversión, normas de origen, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, entre otros. Debido a la longitud de

esta lista, y a las restricciones de tiempo, se solicitó al staff de la DICOEX establecer prioridades temáticas.

3) Relación con otras entidades nacionales

- 3.1 *Apoyo en la mejora de los mecanismos de consulta interinstitucional entre la autoridad de aplicación de tratados dominicana y otras entidades del sector público que también incursionan en la aplicación de tratados, como por ejemplo, con la Secretaría de Agricultura, en materia de administración y asignación de contingentes agrícolas de importación.* Este es un tema central, pues la DICOEX depende de su relación muchas otras dependencias federales para poder realizar su trabajo. Sin embargo, diferentes opiniones de expertos en derecho apuntan a que la DICOEX no cuenta con el sustento legal para llevar a cabo su trabajo, tanto con otras dependencias del GRD como de otros gobiernos. La primera pregunta a formular es si existe un contacto para asuntos de comercio internacional en cada una de las dependencias del gobierno dominicano involucradas en la instrumentación y aplicación del DR-CAFTA.
- 3.2 *Valoración y evaluación de los mecanismos de aplicación de tratados de otras instituciones. Como mínimo se harán visitas a la Secretaría de Agricultura, a la Dirección General de Aduanas, al Ministerio de Salud, al Ministerio de Trabajo, al Ministerio de Recursos Naturales y a representantes del sector privado.* A esta lista se deben agregar otras dependencias, en particular las relacionadas con los temas de servicios, propiedad intelectual y compras gubernamentales.
- 3.3 *Revisión de los mecanismos de automatización de la entidad dominicana. En caso de que no existiese dicha experiencia, transmitir las “mejores prácticas” que sean de su conocimiento de otras experiencias regionales, incluyendo la propia del país del consultor.* El tema de la automatización es un tema no solamente de la agenda de la Secretaría de Estado de Agricultura (SEA) y de la Dirección General de Aduanas (DGA), sino que también es necesario darle seguimiento en las áreas de servicios financieros, normalización, telecomunicaciones, medio ambiente y temas laborales.

3. METODOLOGIA

A pesar del interés que ha suscitado el tema de administración de tratados comerciales entre los países de Centro, Sudamérica y el Caribe durante los últimos tres o cuatro años, el material desarrollado hasta ahora es una recopilación de casos y experiencias de los países que se toman como ejemplo debido al número, antigüedad y complejidad de sus tratados comerciales, en especial con los Estados Unidos¹⁹. Falta aún procesar esta información y generar ciertas definiciones, parámetros generales, estudios comparativos, identificar los efectos de otras variables sobre la agenda comercial, etc., y entonces será posible establecer, entre otros, los casos que se deben considerar como mejores prácticas de administración y manejo de tratados comerciales.

Entre tanto, uno de los principales problemas de este estudio es establecer los parámetros contra los que se hará la evaluación de la DICOEX y de su personal. Nicholas Bayne, Stephen Woolcock, Mathew Goodman y otros sostienen que la buena administración de cualquier acuerdo económico o comercial depende de generar las instituciones y procedimientos necesarios de acuerdo a las características propias de cada acuerdo y no de extrapolar o generalizar las prácticas realizadas por otros países en circunstancias aún similares²⁰. Por ejemplo, el carácter de las relaciones comerciales del GEU se establece y desarrolla de acuerdo a las características de cada una de sus contrapartes. De ahí que el trato que los Estados Unidos da a los países de la Unión Europea, Canadá o Japón, es muy diferente al que da a México, Brasil o Argentina, así como su disposición a negociar ciertos temas exclusivamente en foros particulares y el que la política comercial de Canadá sea diferente a la estadounidense, a pesar de que ambos pertenecen G-8²¹, a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y de compartir 5,061 km de frontera, la frontera más grande del mundo no resguardada²².

Este estudio toma como premisa el diagnóstico elaborado en el 2004 y sus conclusiones²³ e incorpora la experiencia de algunos países que participan activamente en el comercio internacional y en los foros de la OMC, p.e., Estados Unidos, Canadá, Brasil, México y Costa Rica. Estos ejemplos sostienen que el éxito en la buena administración de un tratado comercial no depende del tamaño del país o de su población, como lo han demostrado Japón, Singapur, Chile o Hong Kong. Por lo tanto, el

¹⁹ Entre otros, ver Juan Luis Zúñiga: Administración de Tratados de Libre Comercio. Estado actual y perspectivas, Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, febrero 2005; Vinicio Sandi Meza: Administración y Gestión de Acuerdos Comerciales. Mecanismos e Instrumentos para Fortalecer su Aplicación, Instituto Centroamericano de Administración Pública, 2006; memorias de los talleres temáticos organizados por la Agencia Canadiense de Desarrollo y la Comisión Económica para América Latina de la Organización de las Naciones Unidas (CEPAL).

²⁰ Nicholas Bayne y Stephen Woolcock (eds): The New Economic Diplomacy. Decision-making and negotiation in international economic relations, Ashgate Publishing Co., 2003. Theodore H.Cohn: Governing Global Trade. International institutions in conflict and convergence. Ashgate Publishing Co. 2002. Bernard Hoekman y Michel Kosteci: The Political Economy of the World Trading System. From GATT to WTO. Oxford University Press 1995.

²¹ Los miembros actuales son Alemania, representado por la Canciller Angela Merkel, quien además preside el grupo durante 2007; Canadá, representado por el PM Stephen Harper; Estados Unidos, por el Presidente George W. Bush; Francia, por el Presidente Nicolás Sarkozy; Italia, por el PM Romano Prodi; Japón, por el PM Yasúo Fukuda; Reino Unido, por el PM Gordon Brown, y Rusia, por el Presidente Vladimir Putin.

²² Nicholas Bayne: Bilateral Economic Diplomacy: The United States, en Bayne y Woolcock, p. 163 – 180.

²³ Molina – Larrondo, op. cit.

éxito en la administración de los tratados comerciales de la República Dominicana no depende necesariamente en copiar o extrapolar las experiencias de otros países similares en tamaño, número de población o ubicación geográfica.

De esta manera, y a diferencia de otros casos reportados en la literatura disponible, en este reporte se elaboraron y aplicaron diferentes indicadores, basados en el reporte de 2004, para poder evaluar la labor tanto de la DICOEX como de su personal, a partir de una definición – propuesta originalmente en este reporte – que busca servir como directriz para determinar las funciones que debe realizar el ente administrador en cualquier país, sin importar que sea un país grande o pequeño, o si éste tiene en vigor uno o varios tratados comerciales. Estos indicadores están aún sujetos a mejora, pero se enfocan a evaluar las doce áreas que debe cubrir la dependencia encargada de la administración de un tratado comercial internacional.

1) Aspectos internos de la DICOEX

1.1 Evaluación de la estructura funcional de DICOEX en relación a las responsabilidades como ente administrador de tratados. Se tomaron como referencia los compromisos, derechos y obligaciones derivados del DR-CAFTA, las tareas que debe desempeñar la DICOEX como ente administrador señaladas en el reporte patrocinado por Chemonics en septiembre de 2004 y las referencias disponibles de tipo legal, económico, político y social. Se realizaron entrevistas individuales a todo el personal de DICOEX, a representantes de las dependencias del gobierno responsables por la instrumentación del DR-CAFTA, a representantes de los principales organismos del sector privado – con una duración entre 45 minutos y dos horas – y se tuvieron conversaciones con la Lic. Vilma Arbaje, con algunos periodistas y con miembros de los diferentes partidos políticos que participan en el Congreso dominicano. Los resultados de estas entrevistas se incluyen en el anexo 9.

1.2 Apoyo en la mejora y fortalecimiento de los mecanismos de consulta entre la DICOEX y el sector privado, como usuario final. Las recomendaciones se elaboraron como resultado de entrevistas individuales a todo el personal de DICOEX, a representantes de las dependencias del gobierno responsables por la instrumentación del DR-CAFTA, a representantes de los principales organismos del sector privado – con una duración entre 45 minutos y dos horas – y se tuvieron conversaciones con la Lic. Vilma Arbaje, con algunos periodistas y con miembros de los diferentes partidos políticos que participan en el Congreso dominicano. Los resultados de estas entrevistas se incluyen en el anexo 9.

1.3 Apoyo y asistencia directa en la elaboración de modelos de comunicación, formas y procedimientos para apoyar la gestión administrativa de tratados, dirigida a los funcionarios de la DICOEX. Se realizaron entrevistas individuales a todo el personal de DICOEX, a representantes de las dependencias del gobierno responsables por la instrumentación del DR-CAFTA, a representantes de los principales organismos del sector privado – con una duración entre 45 minutos y dos horas – y se tuvieron

conversaciones con la Lic. Vilma Arbaje, con algunos periodistas y con miembros de los diferentes partidos políticos que participan en el Congreso dominicano. Luego de conocer el interés del Lic. Espinal en este tema, y de su deseo por posicionar a la DICOEX en los medios, se realizaron entrevistas adicionales con la persona encargada del área de comunicación social de la SEIC y con el Sr. Milton Tejada, un consultor que, en base a las sugerencias del reporte auspiciado por Chemonics en septiembre del 2004, había ya trabajado en la elaboración de estrategias. Los resultados de estas entrevistas se incluyen en el anexo 9.

2) Transferencia de experiencias y buenas prácticas de administración de tratados comerciales

2.1 Transferencia de la experiencia de su país en materia de solución de controversias a nivel de acuerdos comerciales internacionales, con especial énfasis en la experiencia con el tratado de libre comercio suscrito con los Estados Unidos de América o con otros países del hemisferio. Revisión de los códigos de conducta y reglas modelo de procedimiento bajo el TLC con los Estados Unidos. Partiendo de la premisa que acudir al mecanismo de solución de controversias debe ser una de las últimas instancias a las que debe acudir un país, en particular cuando puede haber diferencias muy importantes entre los países involucrados que puedan poner en desventaja al GRD, en vista de la experiencia limitada del GRD en casos de solución de controversias – la República Dominicana ha participado en dos casos de solución de controversias ante la OMC, ambas como demandado²⁴ – así como de la falta de experiencia de la DICOEX al área de servicios, tema que evoluciona día a día y que es de suma importancia para el GEU, y de la considerable experiencia del GEU en estos menesteres – Estados Unidos ha participado en 88 casos como reclamante y en 99 como demandado desde la creación de la OMC en 1995 – se decidió enfocar este material desde el punto de vista estratégico, tanto en los casos en que el país pueda actuar como el reclamante o como el demandado, enfatizando la necesidad de lograr arreglos expeditos y los casos que ameritan llegar hasta la OMC o a un pánel del DR-CAFTA. Parafraseando al libro del Arte de la Guerra (Sun Tzu), que indica que la mejor batalla es la que no se libra, la mejor controversia es la que no se lleva a cabo. Debido al carácter interdisciplinario de los casos de solución de controversias, y debido a que todas las disciplinas comerciales pueden ser sujetas de estos procedimientos, ya sea por medio de los mecanismos del DR-CAFTA y/o de la OMC, el material se presentó a todo el staff durante sesiones informativas de dos horas a lo largo de las dos semanas que duró la asignación en Santo Domingo. El material explicado entonces se anexa por separado en dos presentaciones de Power Point.

2.2 Transferencia de su experiencia práctica en el tratamiento de diversas temáticas, como lo son dumping, subsidios, medidas de salvaguardias, derecho del trabajo, medio ambiente, servicios, inversión, normas de origen, obstáculos técnicos al

²⁴ DS 302 – Honduras se quejó por disposiciones aduaneras a los cigarrillos; DS 333 – Costa Rica solicitó consultas sobre la comisión del 13% a la tasa cambiaria de las importaciones. Posteriormente, Guatemala y El Salvador fueron aceptados a participar en dichas consultas. Ver Anexo 7.

comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, entre otros. Debido a la longitud de esta lista, y a las restricciones de tiempo, se solicitó al staff de la DICOEX establecer prioridades temáticas. Se hicieron solicitudes específicas para los temas de obstáculos técnicos al comercio, textiles y creación de capacidades comerciales, o trade capacity building (TCB). El material se presentó desde el punto de vista tanto estratégico, como operativo, en las sesiones de dos horas que se realizaron durante las dos semanas que duró la asignación en Santo Domingo. El material expuesto entonces se anexa por separado como parte de dos presentaciones en Power Point.

3) Relación con otras entidades federales / nacionales

3.1 *Apoyo en la mejora de los mecanismos de consulta interinstitucional entre la autoridad de aplicación de tratados dominicana y otras entidades del sector público que también incursionan en la aplicación de tratados, como por ejemplo, con la Secretaría de Agricultura, en materia de administración y asignación de contingentes agrícolas de importación.* Además de la SEA, se solicitó al personal de la DICOEX su ayuda para agendar visitas con SEREX, Medio Ambiente, la DGA, el Banco Central, el CEI-RD e inclusive al Congreso, quien es un elemento clave para el buen funcionamiento de cualquier tratado.

3.2 *Valoración y evaluación de los mecanismos de aplicación de tratados de otras instituciones. Como mínimo se harán visitas a la Secretaría de Agricultura, a la Dirección General de Aduanas, al Ministerio de Salud, al Ministerio de Trabajo, al Ministerio de Recursos Naturales y a representantes del sector privado.* Se solicitó al personal de DICOEX su asistencia para agendar visitas con estas representantes de estas dependencias y con la Oficina Nacional de Propiedad Industrial (ONAPI), el Banco Central, Indotel y aquellas relacionadas con compras gubernamentales.

3.3 *Revisión de los mecanismos de automatización de la entidad dominicana.* En caso de que no existiese dicha experiencia, transmitir las “mejores prácticas” que sean de su conocimiento de otras experiencias regionales, incluyendo la propia del país del consultor. Se solicitó al personal de DICOEX su apoyo para agendar visitas con representantes de la SEA, DGA, Banco Central, Indotel, Digenorm, Medio Ambiente y la Secretaría del Trabajo debido a que es un tema que atañe a todas estas instancias.

4. ADMINISTRACION DE TRATADOS COMERCIALES INTERNACIONALES

¿Qué es administrar un tratado comercial? ¿Cuáles son las tareas que debe realizar directa o indirectamente el organismo encargado de la administración? ¿Cómo podemos establecer o reconocer los parámetros que indiquen que el GRD está llevando a cabo de manera adecuada esta tarea, en particular cuando ya hemos establecido la importancia del DR-CAFTA? ¿Es posible corregir al menos algunos de los problemas derivados de la negociación? ¿Cómo determinar la magnitud de las medidas correctivas pertinentes? ¿En qué momento resulta pertinente dejar de cumplir con alguno de los compromisos de un tratado? ¿Cómo explicar o justificar una violación a algún tratado ante la opinión pública o ante la Parte afectada? ¿Cuáles deben ser los objetivos a seguir en negociaciones posteriores? ¿Cuáles deben ser las prioridades a seguir en la política comercial del país?

La negociación de cualquier tratado es un proceso muy difícil y desgastante, pero siempre llega a su fin. Entonces es cuando los países – y sobre todo los diferentes sectores de la economía – se dan cuenta de los problemas generados para ellos como consecuencia de llegar a un complejo acuerdo general. Ahí es cuando se tienen que dar explicaciones y ajustar las expectativas de la opinión pública, las que aumentaron conforme aumentara la oposición o la polémica en contra de la negociación misma.

La negociación implica llegar a acuerdos sobre acciones o compromisos concretos, esto es, qué hacer. Sin embargo, el equipo encarado de la instrumentación, puesta en marcha y manejo de un tratado comercial es responsable de diseñar la manera de llevar a cabo esos compromisos, o sea, cómo hacerlo. Además, debido a que las negociaciones proceden bajo la premisa de que “nada está acordado hasta que todo está acordado,” los equipos administradores no tienen la posibilidad de renegociar ninguna parte de un tratado. Ello no evita que posteriormente indiquen, señalen y diseñen “ajustes,” “aclaraciones,” “retrasos,” “aceleraciones,” etc. de los programas de desgravación y de los diferentes compromisos establecidos. Pero nunca debe usarse la palabra “renegociación,” pues la “renegociación” de cualquier parte de un TLC, no importa que sea una frase o un párrafo, implica que todo el texto queda abierto nuevamente, sujeto a discusión.

La administración de un tratado comercial, su instrumentación, aplicación, manejo y solución de diferencias, es un proceso que requiere balancear los aspectos técnicos y los políticos. Aún cuando es necesario tener el soporte de un análisis técnico sólido, las decisiones implican empresas, empleos, dinero, etc., por lo que incluso las decisiones finales no necesariamente son las que indicarían los analistas técnicos. Sin embargo, no se puede llegar a decisiones basadas exclusivamente en aspectos políticos debido a que existen disciplinas, derechos y obligaciones acordados en los mismos tratados.

A pesar del creciente interés suscitado en el tema de la administración e implementación de los tratados comerciales entre los países de América Latina a lo

largo de los últimos tres años, y en buena parte por la proliferación de dichos tratados²⁵, no se cuenta con una definición general ni tampoco con un consenso de las tareas a desarrollar para la implementación y administración de un acuerdo comercial. Podemos esperar que conforme las negociaciones de la Ronda Doha sigan estancadas, y en el caso de América Latina no surja alguna esperanza para la conclusión de las negociaciones del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA), continúe la proliferación de los tratados comerciales. El material disponible refleja una colección de casos y experiencias particulares de los diferentes países, pero es necesario procesar y sistematizar esta información para poder llegar a establecer cuáles pueden ser consideradas las mejores prácticas y los ejemplos a seguir.

Todas y cada una de las Partes de un tratado comercial tienen interés en que sea administrado adecuadamente. Para los países en desarrollo, implica la generación de oportunidades y de los beneficios económicos que se traduzcan en la creación de empleos permanentes y bien remunerados, el aumento en la producción, la transferencia y generación de tecnología, la generación de ingresos fiscales, la creación de recursos para mejorar el cuidado del medio ambiente, la disponibilidad de una mayor variedad de productos y servicios, etc. Además, las condiciones derivadas del aumento en el empleo y la producción tienden a atraer inversión extranjera, la que a su vez, hace más dinámico este ciclo y sirve como catalizador del cambio.

Para los países más grandes, la correcta administración de los tratados comerciales, tanto en su territorio como en el territorio de sus contrapartes, es garantía de tener acceso a nuevos mercados que ofrecen tanto nuevos consumidores como acceso a insumos y materias primas, mercados que ofrecen oportunidades muy importantes en las áreas de servicios financieros, telecomunicaciones y servicios en general y donde sus productos podrán colocarse fácilmente entre las preferencias de los consumidores debido a su calidad²⁶. Pero a los países más desarrollados, como los Estados Unidos, también les interesa que los países más pequeños, como la República Dominicana, implementen correctamente los TLCs y obtengan beneficios de ellos como una manera de legitimar todo el esfuerzo desarrollado durante la negociación y acallar las críticas de sus detractores²⁷.

La administración adecuada de cualquier tratado comercial requiere de mantener un equilibrio muy delicado entre los temas técnicos y los políticos: este es un ejercicio que implica decisiones en los dos ámbitos, buscando el beneficio de los intereses de cada país. Aún cuando las decisiones deben estar basadas idealmente en análisis técnicos muy sólidos, la solución exitosa de cualquier problema entre entes de dos o más países

²⁵ De acuerdo a las cifras de la OMC, desde el inicio de la década de los 90s, casi 390 acuerdos regionales le han sido notificados, de los cuales 205 estaban en vigor hasta agosto del 2007. De ellos, los acuerdos de libre comercio y de alcance parcial representan más del 90%, mientras que las uniones aduaneras representan menos del 10%. Para el 2010 se espera que estén en vigor, o en negociación, casi 400 acuerdos regionales.

²⁶ Los reportes financieros de Anheuser – Busch, Miller, United Parcel Service, Federal Express y otras, muestran que su crecimiento durante los últimos tres años se explica principalmente por sus actividades internacionales. De ahí el apoyo de estas y otras empresas al libre mercado y al intercambio comercial.

²⁷ Algunos detractores del libre comercio equiparan el papel de la OMC hoy en día con el papel que jugó el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial a mediados de los 80s y 90s como agentes que buscan evitar el progreso en América Latina, Africa y Asia.

soberanos requiere también de la consideración y manejo de diversas variables políticas. De la misma manera, cuando se cruzan las agendas comerciales del sector público y privado del mismo país, generalmente los objetivos son diferentes y es necesario llegar a una solución que no necesariamente será la preferida por las partes involucradas.

Sin embargo, aún cuando las decisiones que se derivan del proceso de administración de los acuerdos comerciales implican aspectos tanto técnicos como políticos, se requiere que éstas se tomen de la manera más expedita posible. Cuando surge algún problema que obstaculiza el libre flujo de bienes o servicios, el sector privado y los consumidores sufren pérdidas económicas que buscan eliminar tan pronto como sea posible. Sin embargo, muchos de los funcionarios de gobierno involucrados en esos casos tratan de prolongar la solución como una manera de legitimizar su función y la intervención del mismo gobierno.

La entrada en vigor de un tratado comercial lleva como una de sus consecuencias inmediatas el aumento en los flujos comerciales entre las Partes. Con ello, y el avance de la tecnología que permite aumentar y diversificar la oferta exportable, aumenta la posibilidad de que surjan problemas relacionados con la agenda comercial entre las Partes. De esta manera, el espacio para intervenir directamente de los funcionarios de gobierno y solucionar los problemas se vuelve día a día menor. Hoy en día, se busca tener mecanismos que de manera automática, o sin la intervención de funcionarios gubernamentales, corrijan los problemas que surjan y que lo hagan en el menor tiempo posible.

El punto más delicado para un equipo administrador es cómo corregir los errores derivados de la negociación. Para ello, el equipo administrador, en coordinación con el equipo de negociación, debe preparar un documento de estrategia donde se especifique – párrafo por párrafo – los alcances, consecuencias, derechos y obligaciones generados en cada artículo. De esta manera se puede hacer una evaluación de los costos y las consecuencias de no cumplir con cualquiera de los compromisos, e incluso señalar aquellos compromisos que no le conviene cumplir en tiempo y forma a ese gobierno.

Por otra parte, debe entenderse que en caso de que existan problemas – y éstos tienden a aumentar conforme se incrementa el flujo de bienes y servicios – la respuesta no está en acudir al mecanismo de solución de controversias. Por el contrario, la obligación del equipo administrador es generar mecanismos que puedan corregir, casi de manera automática, los problemas que surjan y que minimicen la intervención de la burocracia, teniendo como marco de referencia el entorno particular del país en cuestión. Además, uso del mecanismo de solución de controversias no está hecho para cualquier tipo de empresas, pues mientras que a los empresarios les interesa poder llegar a un arreglo tan pronto como sea posible, el gobierno tiende a alargar la resolución del conflicto como una manera de legitimizar su papel y el de los funcionarios que intervienen en este.

Otra de las ventajas de poder instrumentar los mecanismos que actúen de manera

inmediata es evitar la discrecionalidad de los funcionarios del gobierno. Para ello, es necesario poder contar con la tecnología que permita automatizar las aduanas y otros sectores de la economía.

1) En busca de una definición

Debido a que aún no existe una definición aceptada o consensada de lo que es administrar un tratado comercial, propongo la siguiente, que fue con la que apoyó el desarrollo del presente estudio:

“Administrar un tratado comercial es llevar a cabo por parte de la autoridad competente las acciones, aplicar las medidas y desarrollar los procesos que permitan (i) cumplir con las obligaciones pactadas, (ii) ejercer los derechos ganados, (iii) aplicar los contenidos acordados y (iv) solucionar los problemas con cada una de las Partes, buscando maximizar los beneficios potenciales y minimizar los efectos adversos sobre los consumidores y la industria nacional.”

La definición contiene cuatro grupos de actividades que caracterizan la administración de un tratado comercial y que deben realizarse de manera particular con cada una de las Partes:

1. cumplir todas con las obligaciones pactadas, sin excepción,
2. ejercer los derechos obtenidos en la negociación,
3. aplicar los diversos contenidos, y
4. solucionar los problemas – en sus diferentes grados y a través de las instancias pertinentes, esto es, incluso prevenirlos. No todo problema amerita acudir al mecanismo de solución de controversias. El DR-CAFTA restringe el uso de dicho mecanismo, de acuerdo al capítulo del que se trate, y el artículo 20.22 promueve la creación y uso de mecanismos e instancias alternativas que faciliten la solución de problemas.

De acuerdo con esta definición, la administración de tratados comerciales implica llevar a cabo, aplicar o desarrollar – en caso de que no existan – las acciones, procesos y medidas que permitan ejecutar los cuatro grupos de acciones citados arriba. En este caso, la palabra medida se toma con el significado del artículo 2.1 del DR-CAFTA, esto es, incluye cualquier ley, reglamento, procedimiento, requisito o práctica, inclusive los procedimientos administrativos necesarios para que se cumpla cualquier disposición legal. De ahí que entonces quedan excluidas, entre otras, las actividades relacionadas con la promoción para atraer inversión extranjera, el aprovechamiento del mismo tratado y el fortalecimiento del aparato productivo nacional, tareas relacionadas pero que corresponden a otras entidades del gobierno o incluso del sector privado. Por su parte, el desarrollo de las capacidades comerciales, o “trade capacity building,” si son parte de la administración de un tratado pues dichas capacidades están contenidas en el artículo 19.4 del tratado.

Asimismo, la definición indica que todo lo anterior debe realizarse teniendo como punto de referencia a los consumidores y a la industria que opera en el territorio de esa Parte.

Esto es, la administración de un tratado debe realizarse teniendo como objetivo y punto de referencia el bienestar de los consumidores, productores, importadores, exportadores y comercializadores que operan en el territorio de ese país. No puede haber discriminación hacia consumidores nacidos fuera del territorio o empresas con alguna participación de capital extranjera consumidores que operen en el territorio de esa Parte.

La definición implica que la autoridad encargada de la administración de un tratado debe ser capaz de coordinar, supervisar, vigilar y hacer cumplir las diferentes disposiciones acordadas, tanto de parte de las demás entidades del gobierno nacional o federal, como por parte de las otras Partes. La entidad responsable no necesariamente será la responsable de instrumentar todos los compromisos acordados, como sucede con los capítulos agrícola, medidas sanitarias, servicios financieros, telecomunicaciones y servicios en general, por citar algunos. Y para ello, se requiere tener las atribuciones legales correspondientes que le permitan realizar su trabajo.

Finalmente, la definición implica la necesidad de contar con una política comercial que sirva como directriz a las acciones del gobierno, de congruencia a las actividades desarrolladas en el marco de los diferentes tratados comerciales y establezca lineamientos tanto para futuras negociaciones como para realizar los ajustes necesarios en los tratados en vigor. Es necesario que la dependencia encargada de la administración de los tratados comerciales también sea responsable de la elaboración de la política comercial de ese país, de lo contrario se acentuarán los problemas derivados tanto del proceso de negociación como del de instrumentación.

2) Dinámica del proceso de administración

Si bien la negociación de un TLC del calibre del DR-CAFTA resulta un proceso arduo, complejo, desgastante y con costos políticos y sociales muy importantes, toda negociación llega a su fin. En ese momento inicia la labor del equipo que habrá de administrarlo. Y los requerimientos de esta labor van cambiando a lo largo del tiempo, conforme entran en vigor las diversas cláusulas y concluyen los periodos de gracia, surgen problemas derivados del intercambio comercial, salen a la luz las áreas que no fueron atendidas de manera adecuada durante la negociación, cambia el entorno internacional, aparecen nuevos productos y tecnologías, etc. Más aún, se debe decidir cuándo y hasta qué grado se debe escalar una queja o querrela en contra de otro(s) socio(s) comercial(es). Y también debe considerarse el escenario más difícil y complejo: las circunstancias que puedan llevar a no cumplir con alguno(s) de los compromisos adquiridos, esto es, violar el tratado.

Sin embargo, la instrumentación y puesta en marcha de un TLC es aún más compleja de lo que parecería, generando diferencias significativas desde su inicio en su interpretación entre las instituciones responsables de cada uno de sus apartados, el equipo negociador, el sector privado y organizaciones sociales como sindicatos, gremios y ONGs, así como con los partidos y diversos actores políticos. Además, también se debe atender la reacción y postura del Congreso, responsable de generar y

aprobar las leyes que permitan el cumplimiento de las disciplinas del acuerdo, y cuya agenda no necesariamente coincide con la del partido en la presidencia.

Una vez que se han tomado todas las medidas necesarias para poner en marcha un TLC – tales como la creación de comisiones y grupos de trabajo, la designación de los miembros para los páneles de solución de controversias y se han instrumentado los cambios necesarios en los procesos aduaneros, fitosanitarios y de servicios que marca el texto acordado por los países signatarios – se tienen que enfrentar las situaciones cotidianas y que no pudieron ser previstas en la negociación. Después de todo, el texto de un TLC especifica el “que hacer” pero no necesariamente indica “cómo hacerlo.”

3) Parámetros para evaluar los procesos de administración en la República Dominicana

A lo largo de los últimos diez años, la República Dominicana es una de las economías que ha alcanzado uno de los mayores niveles de apertura comercial en todo el continente americano, muy por encima del promedio de los países del hemisferio²⁸. El fortalecimiento de la gestión de la administración de tratados comerciales internacionales (ACI) del GDR resulta muy importante hoy en día pues a partir de la entrada en vigor del DR-CAFTA, y de la concentración del comercio de la República Dominicana, más del 75% del comercio total dominicano – exportaciones e importaciones de todo tipo – está regido por sus disciplinas. Y esta proporción habrá de crecer en los próximos años conforme avancen y concluyan las negociaciones con la Unión Europea, Canadá y México, las que tomarán como referencia el DR-CAFTA, con sus aciertos y errores. Además, la reciente transición de los altos mandos de la SEIC y los cambios en el entorno del comercio internacional ofrecen una coyuntura para evaluar las atribuciones legales y las capacidades de la DICOEX y adecuarlas para enfrentar los retos que habrán de surgir en los próximos años.

El éxito de la DICOEX en la gestión del DR-CAFTA y de otros acuerdos comerciales internacionales tendrá un efecto directo tanto para generar los beneficios potenciales de dichos acuerdos, prevenir desequilibrios significativos en la economía, apoyar a los sectores productivos del país ante prácticas externas ilegales, como para legitimizar la visión del gobierno dominicano para negociar y poner en marcha el DR-CAFTA, facilitará la colaboración del sector privado en la negociación de otros tratados e incluso generará elementos positivos para el actual gobierno dominicano durante la próxima campaña presidencial.

De esta manera, se deben establecer indicadores para determinar la eficiencia de la DICOEX, o de cualquier otro ente responsable por la administración de los tratados comerciales de un país, los que se resumen en la tabla 4. Este es un primer ejercicio, sujeto a mejora²⁹, que ofrece al personal de la DICOEX las directrices que hagan más eficiente y efectivo su trabajo, ayudándoles a enfocar los esfuerzos de sus actividades y

²⁸ Laura Jaramillo y Cemile Sancak: Trade openness growth in the Dominican Republic and Haiti. Why has the grass been greener on one side of Hispanola. International Monetary Fund 2007 Working Paper 07/63.

²⁹ Uno de los pasos inmediatos es establecer indicadores cuantitativos y umbrales que midan el desempeño de la DICOEX.

minimizar el tiempo que les distraiga atendiendo otras tareas que no son de la competencia estricta de esta dirección clave del GRD. Este es un primer acercamiento, pero que no se encuentra hasta la fecha en la literatura disponible en español y recoge la experiencia de los países con un alto nivel de participación en el comercio internacional. Por su parte, los indicadores también se pueden aplicar en otros países y de los resultados se pueden generar conclusiones que nos permitan empezar a identificar aquellas que constituirían las mejores prácticas, y aplicarlas siempre de acuerdo a las condiciones particulares de la República Dominicana

(Espacio dejado en blanco por formato)

Tabla 4. - **Indicadores de Desempeño de Administración de Tratados Comerciales**

Tarea	Indicadores
<p>1. Instrumentar los compromisos adquiridos de manera directa, en coordinación y/o con la colaboración de otras dependencias oficiales</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Existe una bitácora actualizada de todos los compromisos derivados de cada acuerdo, con cada una de las Partes? - Se han asignado responsables, tiempos y metas para cada compromiso? - Se ha designado y nombrado un responsable en cada una de las dependencias del GRD responsable por la instrumentación de cada tratado comercial? - Existe en la DICOEX una contraparte para cada una de las dependencias del GRD responsables por la instrumentación del DR-CAFTA, OMC o cualquier otro tratado comercial? - Existe un mecanismo de coordinación con todas las dependencias del GRD responsables de la instrumentación del DR-CAFTA, OMC o cualquier otro tratado comercial? - Se han instrumentado todos los comités y grupos de trabajo? - Se han generado todas las instituciones necesarias? - Existe el soporte legal a las actividades realizadas? - Se incluye la participación del sector privado? - Existe un mecanismo de coordinación con el sector privado? - Se considera la participación e influencia de las ONGs? - Existen los canales de comunicación adecuados con el Congreso? - Se han comunicado oportunamente los avances al sector privado y a los medios informativos?
<p>2. Dar seguimiento a los compromisos y</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Conoce el titular de la DICOEX a sus

<p>asuntos (“issues”) de la agenda</p> <ul style="list-style-type: none"> - en el país, y - con cada una de las Partes 	<p>contrapartes y viceversa?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se cuenta con una relación formal con cada uno de los representantes de las otras Partes? - Existe una bitácora actualizada por cada una de las Partes? - La bitácora incluye tanto los asuntos pendientes dentro del territorio de la República Dominicana como en el territorio de la otra Parte? - Se ha notificado a todos los interesados? - El sector privado participa de manera adecuada? - Se atienden los reclamos de las ONGs en tiempo y forma? - Se encuentran agendadas reuniones, nacionales e internacionales, de los grupos o comités que lo requieran? - Se tiene involucrado al nivel de decisión pertinente que permita solucionar los problemas? - Se han considerado los mecanismos para solucionar los problemas pendientes? - Existen alternativas efectivas al mecanismo de solución de controversias
<p>3. Vigilar y hacer cumplir (enforcement) los derechos y compromisos derivados de los acuerdos pactados</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Existe un calendario de los diferentes derechos y compromisos adquiridos en cada negociación con cada Parte? - Qué mecanismos / instrumentos se utilizan para hacer cumplir los diferentes compromisos? - Se ha identificado la necesidad de contar con mecanismos / instrumentos adicionales? - Existe una bitácora actualizada de los compromisos que otras Partes alegan el GRD no ha cumplido? - Qué se está haciendo para cumplir o resarcir a los interesados en los casos en que otras Partes alegan incumplimiento? - Se cuenta con los atributos legales para hacer cumplir los derechos y compromisos derivados de los acuerdos pactados? - Se encuentran en vigor los diferentes procedimientos administrativos necesarios para hacer cumplir los derechos y

	compromisos derivados de los acuerdos pactados?
<p>4. Servir como punto de contacto con las distintas Partes y cumplir con las obligaciones derivadas de los capítulos de transparencia</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Existe un inventario actualizado de todas las obligaciones de transparencia derivadas del DR-CAFTA, OMC y otros tratados? - Se conoce el alcance de las obligaciones? - Se han designado puntos de contacto para todos los casos? - Las otras dependencias que participen como punto de contacto, conocen sus responsabilidades? - Existen mecanismos de comunicación con todas las dependencias del gobierno? - Las otras Partes tienen los datos actualizados de todos los puntos de contacto de la República Dominicana? - Se tienen los datos actualizados de los puntos de contacto de todas las otras Partes? - Existe un procedimiento para responder en tiempo y forma las solicitudes de otras Partes de información? - Se cuenta con una bitácora del grado de cumplimiento de las obligaciones de la República Dominicana? - Se cuenta con una bitácora del grado de cumplimiento de las obligaciones de cada una de las otras Partes? - Conoce el sector privado las funciones del punto de contacto? - Existen canales de comunicación expeditos con el sector privado? - Existe un procedimiento para responder en tiempo y forma las solicitudes del sector privado? - El personal cuenta con el entrenamiento necesario?
<p>5. Establecer los diferentes procedimientos administrativos requeridos para cumplir con los compromisos adquiridos y para poder obtener los beneficios derivados de los acuerdos en vigor</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Existe un inventario actualizado de todos los procedimientos requeridos para el cumplimiento de los compromisos en cada uno de los TLCs y en la OMC? - El sector privado y las ONGs conocen dichos procedimientos? - Se han instrumentado?

	<ul style="list-style-type: none"> - En caso de que no sea así, por qué no? - Existe el soporte legal necesario para su instrumentación y aplicación? - Se han publicado en tiempo y forma? - Se han identificado los procedimientos faltantes requeridos? - Se ha recibido alguna notificación por faltas administrativas? - Qué se ha hecho para corregir fallas administrativas?
<p>6. Coordinar y facilitar las investigaciones por prácticas ilegales o dañinas</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Conoce el sector privado los diferentes mecanismos de defensa del GRD por prácticas ilegales o dañinas, su alcance, costos y consecuencias? - Existe un punto de contacto y lo conoce el sector privado? - Se cuenta con los atributos legales para iniciar y conducir un caso y aplicar las sentencias correspondientes? - Existen en vigor todos los procedimientos administrativos necesarios? - Se han publicado en tiempo y forma? - Conoce la oficina responsable su papel? - Se ha establecido el proceso de coordinación con la oficina responsable? - Se han instrumentado en tiempo y forma las decisiones? - Se han cumplido, con apego a la ley, las disposiciones internacionales en contra de la industria dominicana? - El personal responsable ha sido debidamente entrenado?
<p>7. Coordinar procesos de solución de controversias, representando los intereses dominicanos, generando procesos e instancias alternativas</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Conoce el sector privado los mecanismos de solución de controversias, su alcance, costos y consecuencias? - Existe un punto de contacto y lo conoce el sector privado? - Existen mecanismos alternativos al mecanismo de solución de controversias? - Se cuenta con los atributos legales para iniciar y conducir un caso y aplicar las sentencias correspondientes? - Existen en vigor todos los procedimientos administrativos necesarios? - Se han publicado en tiempo y forma todas las medidas relacionadas con la

	<p>solución de controversias?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cuáles son los criterios para llevar un caso al mecanismo de solución de controversias? - Existen mecanismos de coordinación con otras dependencias del gobierno? - Se han cumplido en forma y tiempo las diferentes etapas en los casos en los que ha participado el GRD? - Se maneja con la debida confidencialidad la información de los casos? - Existe un mecanismo para manejar la información a los medios de comunicación y las expectativas de la opinión pública? - Se cuenta con el personal debidamente entrenado y asesorado para llevar los casos?
<p>8. Generar información oportuna y que permita evaluar cada tratado, propiciar ajustes necesarios, identificar problemas potenciales y oportunidades significativas</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Existe una base de datos confiable a la que se pueda tener acceso de manera regular? - Cuáles son los criterios para generar la información. Dicha informaciones es útil para los usuarios? - Quienes son los usuarios de la información - Se cuenta con toda la información necesaria? - La fuente que genera la información, conoce las necesidades de la DICOEX? - Existe un programa para analizar y distribuir la información, p.e. una serie de publicaciones? - Se analiza y sistematiza la información generada? - Qué grado de disparidad o diferencia existe entre las estadísticas generadas por el GRD y el de sus principales socios comerciales? - Se aplican las normas y disposiciones internacionales sobre intercambio de información y estadísticas?
<p>9. Identificar necesidades sujetas de los programas de cooperación técnica y de creación de capacidades comerciales</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los diferentes sectores / dependencias involucrados han concluido su propio estudio? - Existe un programa que agrupe las necesidades de todos los sectores?

	<ul style="list-style-type: none"> - Se tiene un inventario actualizado de todas las posibles fuentes de financiamiento? - Se han realizado contactos con todas las posibles fuentes de financiamiento? - Se conocen los programas – con sus restricciones – a los que el GRD pueda tener acceso?
10. Colaborar y establecer pautas en las actividades de promoción	<ul style="list-style-type: none"> - Existen objetivos de promoción? - Existe un programa de promoción? - Las dependencias responsables están identificadas y notificadas? - Se han acordado las metas a lograr? - Existen indicadores para medir los avances?
11. Establecer políticas comerciales y prioridades de acción	<ul style="list-style-type: none"> - Las dependencias del GRD conocen el papel de la DICOEX? - Existe una política comercial general? - Existe una política comercial para cada Parte? - Se han identificado los “issues” con cada parte o TLC? - Se han establecido prioridades? -Cuál es el método para establecer prioridades? - Se han actualizado?

Uno de los principios del control de calidad es que “lo que no es medible, no se puede mejorar.” Por ello, es necesario contar con indicadores, preferentemente cuantitativos, que permitan el seguimiento y evaluación del cumplimiento de los compromisos de cada uno de los tratados comerciales de los que es Parte la República Dominicana. Esta es una breve explicación de cada uno, sujeta de mejora:

3.1. Instrumentar los compromisos adquiridos de manera directa, en coordinación y/o con la colaboración de otras dependencias oficiales.

3.1.1 Existe una bitácora actualizada de todos los compromisos derivados de cada acuerdo, con cada una de las Partes?

La DICOEX debe contar con una bitácora por cada uno de los tratados comerciales con que cuente en vigor que contenga todos los compromisos, tanto los del GRD como los de las contrapartes. Esta bitácora se actualiza de manera sistemática para ayudar a dar seguimiento a todos los compromisos y facilita las tareas tanto del Director como del Secretario y de otros funcionarios de alto nivel, esto es, es un documento “viviente” que cambia de manera constante. Asimismo, debe haber una bitácora con los compromisos

que existan ante la OMC y otros organismos internacionales o multilaterales. El mismo principio se aplica a foros u organismos internacionales ante los cuales el GRD tenga compromisos de tipo comercial, como la FAO o los acuerdos ambientales que forman parte del texto del DR-CAFTA.

3.1.2 Se han asignado responsables, tiempos y metas para cada compromiso?

Debe existir una dependencia responsable (propietaria) de la instrumentación y cumplimiento cada compromiso, sin importar que el trabajo que se tenga que realizar para el cumplimiento de esa tarea la realicen varias dependencias a la vez. En caso de que pertenezca a la SIEC, como Digenoro la Oficina Nacional de Derechos de Autor (ONDA), se debe indicar cuál es el área responsable. Cada compromiso, inclusive los relacionados con asistencia y cooperación técnica y el desarrollo de capacidad comerciales (trade capacity building) deben tener indicados los tiempos y recursos necesarios para su cumplimiento. Además, el establecer metas u objetivos ayuda a indicar cuando dicha meta se ha cumplido o a sortear los problemas que sean necesarios.

3.1.3 Se ha designado y nombrado un responsable en cada una de las dependencias del GRD responsable por la instrumentación de cada tratado comercial?

Cada dependencia del GRD involucrada en la instrumentación de cualquier tratado comercial debe contar con un responsable y sus datos deben estar actualizados en la DICOEX. Incluso, es aconsejable tener un segundo contacto en caso de que el titular salga, se cambie de trabajo o no esté disponible.

3.1.4 Existe en la DICOEX una contraparte para cada una de las dependencias del GRD responsables por la instrumentación del DR-CAFTA, OMC o cualquier otro tratado comercial?

Además, debe existir una contraparte dentro de la DICOEX que esté en contacto con esa persona de manera constante. La persona encargada dentro de la DICOEX de cada tema es responsable de mantener la congruencia de los compromisos de dicho tema ante distintos foros/tratados, de darle seguimiento y detectar mejoras o ajustes a los textos en base al cumplimiento y desempeño de cada uno de los tratados acordados y en vigor y debe aportar los elementos necesarios para las negociaciones relacionadas con ese tema.

3.1.5 Existe un mecanismo de coordinación con todas las dependencias del GRD responsables de la instrumentación del DR-CAFTA, OMC o cualquier otro tratado comercial?

La DICOEX debe establecer pautas para la comunicación con todas las dependencias del gobierno. Ello permitirá el manejo de todos los asuntos relacionados con las notificaciones, desarrollo de proyectos del programa de TCB, coordinación de los trabajos de los comités y grupos de trabajo, etc., así como el manejo de casos de crisis, tales como embargos o requerimientos de acción inmediata. Este mecanismo debería incluir también canales de comunicación con las representaciones comerciales del GRD en el extranjero.

3.1.6 Se han instrumentado todos los comités y grupos de trabajo?

Partiendo de la premisa de que se tienen identificados todos los comités y grupos de trabajo de cada uno de los tratados comerciales a los que pertenece el gobierno (punto 1.1), por ejemplo los del DR-CAFTA (Tabla 5), la DICOEX debe tomar las medidas necesarias para la operación de cada uno de estos. Uno de los puntos que generalmente queda por acordar después de una negociación son las reglas de operación de cada uno de estos grupos de trabajo, algunos de los cuales tienen fechas específicas para iniciar sus trabajos.

Tabla 5. – **Comités Establecidos por el DR-CAFTA**

Nombre	Referencia
Comisión de Libre Comercio	Artículo 19.1
Grupo de Coordinadores de Libre Comercio	Artículo 19.2
Comité de Comercio de Mercancías	Artículo 3.30
Comité de Comercio Agropecuario	Artículo 3.19 - debe establecerse a más tardar a los 90 días de la entrada en vigor del tratado
Comisión de Revisión Agrícola	Artículo 3.18 – para el 2018
Grupo de Trabajo sobre Administración Aduanera y Facilitación del Comercio	Artículo 5.12
Comité de Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios	Artículo 6.3 - debe establecerse a más tardar a los 30 días de la entrada en vigor del tratado
Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio	Artículo 7.8
Comité de Servicios Financieros	Artículo 12.16
Consejo de Asuntos Laborales	Artículo 16.4
Consejo de Asuntos Ambientales	Artículo 17.5
Comité para la Creación de Capacidades Relacionadas con el Comercio	Artículo 19.4

Uno de los puntos clave para el éxito del trabajo de cualquier grupo de trabajo es contar con una agenda de trabajo que establezca las directrices. La DICOEX es responsable de coordinar y darle seguimiento a las agendas de todos los grupos de trabajo, pues de estas se forma – en buena medida – la agenda de las reuniones donde participan los presidentes, secretarios y subsecretarios.

Además, se debe dar seguimiento y cumplir con los requisitos de notificación a los diferentes comités y grupos de trabajo de la OMC (tabla 6). Cabe recordar que por medio del artículo 1.3.1 del DR-CAFTA, las Partes de este tratado confirman sus derechos y obligaciones ante la OMC.

Tabla 6.- **Comités de la OMC y sus presidentes**

Consejo General, sus órganos y sus presidentes

Consejo General	Emb. Muhamad Noor (Malasia)
Órgano de Solución de Diferencias	Excmo. Sr. Bruce Gosper (Australia)
Órgano de Examen de las Políticas Comerciales	Excmo. Sr. Vesa Himanen (Finlandia)
Consejo del Comercio de Mercancías	Excmo. Sr. Karsten Vagn Nielsen (Dinamarca)
Consejo del Comercio de Servicios	Excmo. Sr. C. Trevor Clarke (Barbados)
Consejo de los ADPIC	Excmo. Sr. Yonov Frederick Agah (Nigeria)
Comité de Comercio y Medio Ambiente	Excmo. Sr. Manuel A.J. Teehankee (Filipinas)
Comité de Comercio y Desarrollo	Excmo. Sr. Shree Baboo Chekitan Servansing (Mauricio)
Comité de Restricciones por Balanza de Pagos	Excmo. Sr. Chitsaka Chipaziwa (Zimbabwe)
Comité de Acuerdos Comerciales Regionales	ESr. Julian Metcalfe (Reino Unido)
Com. de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Adminivos.	Sr. Tony Lynch (Nueva Zelanda)
Gpo de Trabajo sobre Comercio y Transferencia de Tec.	Excmo. Sr. Kwabena Baah-Duodu (Ghana)
Grupo de Trabajo sobre Comercio, Deuda y Finanzas	Excmo. Sr. Bangar (India)
Comité de Negociaciones Comerciales	Director General de la OMC Pascal Lamy (ex oficio)
Organos dependientes del Comité de Negociaciones Comerciales y sus presidentes	
Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados	Emb. Sr. Don Stephenson (Canada)
Grupo de Negociación sobre las Normas	Emb. Guillermo Valles Galmés (Uruguay)
Grupo de Negociación sobre la Facilitación del Comercio	Excmo. Sr. Eduardo Ernesto Sperisen-Yurt (Guatemala)
Consejo del Comercio de Servicios en Sesión Extraordinaria	Emb. Fernando de Mateo y Venturini (México)
Consejo de los ADPIC en Sesión Extraordinaria	Emb. Manzoor Ahmad (Pakistán)
Órgano de Solución de Diferencias en Sesión Extraordinaria	Emb. Ronald Saborio Soto (Costa Rica)
Comité de Agricultura en Sesión Extraordinaria	Emb. Crawford Falconer (Nueva Zelanda)
Subcomité sobre el Algodón	Emb. Crawford Falconer (Nueva

	Zelandia)
Com. de Comercio y Medio Ambiente en Sesión Extraordinaria	Emb. Mario Matus (Chile)
Comité de Comercio y Desarrollo en Sesión Extraordinaria	Emb. Gafoor (Singapur)
Comités del Consejo del Comercio de Bienes y sus presidentes	
Comité de Agricultura	Sra. Valeria Csukasi (Uruguay)
Comité Antidumping	Sr. Meyer (Australia)
Comité de Valoración en Aduana	Sr. McClintock (Reino Unido)
Comité de Licencias de Importación	Sr. Kassaja (Tanzania)
Comité de Acceso a los Mercados	Dr. Moahammad Saeed (Pakistán)
Comité de Normas de Origen	Sra. Vera Thorstensen (Brasil)
Comité de Salvaguardias	Sra. McKeagg (Nueva Zelandia)
Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	Sr. Marinus Huige (Países Bajos)
Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias	Sr. Klein (México)
Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio	Sr. Raiminder Sidhu (India)
Com. Medidas en materia de Inv. relacionadas con Comercio	SR. Bogaert (Bélgica)
Grupo de Trabajo sobre las Empresas Comerciales del Estado	Sr. Pornvit Sila-On (Thailand)
Comité del ATI	Sr. Aljowaily (Egipto)
Comités del Consejo del Comercio de Servicios y sus presidentes	
Comité del Comercio de Servicios Financieros	Sr. Paul Myler (Australia)
Grupo de Trabajo sobre la Reglamentación Nacional	Sr. Peter Govindasamy (Singapur)
Comité de Compromisos Específicos	Sr. Yaegashi (Japón)
Grupo de Trabajo sobre las Normas del AGCS	Sra. Shaista Sohail (Pakistán)

Finalmente, la DICOEX debe llevar a cabo las gestiones necesarias para formar y coordinar a los comités nacionales que sean necesarios para el buen funcionamiento de los diferentes TLCs.

3.1.7 Se han generado todas las instituciones necesarias?

Los tratados comerciales requieren de la creación y mantenimiento de instituciones, además de los comités y grupos de trabajo. Por ejemplo, en el DR-CAFTA existe el

compromiso de crear instancias que permitan a las ONGs presentar quejas, demandas y sugerencias, así como la creación de una Secretaría para Asuntos del Medio Ambiente. Otro ejemplo son las diferentes instancias que atiendan las solicitudes por prácticas comerciales ilegales, se encarguen de llevar los procesos de solución de controversias – todas estas fuera de las oficinas principales del organismo encargado de la administración del tratado – y pueden ser locales o incluso regionales.

3.1.8 Existe el soporte legal a las actividades realizadas?

Es indispensable contar con leyes, reglamentos o instrumentos jurídicos similares que amparen las actividades del organismo encargado de la administración de los tratados comerciales y le brinde las atribuciones necesarias para llevar a cabo su trabajo de manera expedita y efectiva.

3.1.9 Se incluye la participación del sector privado?

El DR-CAFTA abre diversos espacios para la participación del sector privado. Sin embargo, se deben definir los espacios que ocupará el sector privado y las reglas para su participación en los diferentes grupos y comités, cuando así sea posible, tanto a nivel nacional como regional.

3.1.10 Existe un mecanismo de coordinación con el sector privado?

Además de definir la participación del sector privado en los trabajos de cualquier tratado comercial – donde a final de cuentas el sector privado es la razón de ser de dichos tratados – es necesario establecer un mecanismo de coordinación y comunicación. Las decisiones a tomar incluyen definir los medios para que el sector privado presente sus posturas – una comisión, un representante, etc. – así como las tareas y funciones que se espera que desempeñen. La formalidad de estas actividades es mucho mayor si se estipulan en algún documento legal. Con un mecanismo adecuado de coordinación con el sector privado se puede lograr que este ayude en las diferentes tareas de cabildeo con otros actores, incluso con otros gobiernos, pues el sector privado es capaz de generar puentes y canales de comunicación que trascienden los cambios de gobierno y los relevos en la burocracia en la República Dominicana.

3.1.11 Se considera la participación e influencia de las ONGs?

Las ONGs, en especial las ambientales y en segundo lugar aquellas preocupadas por los derechos de los trabajadores – han venido adquiriendo mayor influencia en la agenda comercial y tienen la posibilidad de presentar quejas y demandas en contra de las Partes del DR-CAFTA. En ambos casos, las ONGs han encontrado terreno muy fértil para sus actividades en los países menos desarrollados. La OMC ha reconocido su importancia y ha definido espacios de influencia para estas, como la posibilidad de presentar documentos que deben ser tomados en cuenta por los diferentes comités y grupos de trabajo (Tabla 5). Además, su postura varía, desde las radicales hasta aquellas dispuestas a reconocer el esfuerzo de los diferentes gobiernos. El GRD no ha tenido, hasta ahora, la presión de las ONGs porque no era parte de un tratado comercial de la envergadura del DR-CAFTA. Por ello, es indispensable que se cuente con mecanismos de atención a estas organizaciones y que sus demandas se atiendan en tiempo y forma y se les proporcione información de manera sistemática y constante para

evitar problemas innecesarios.

3.1.12 Existen los canales de comunicación adecuados con el Congreso?

El Congreso juega un papel muy importante y es necesario tanto el generar aliados dentro de las comisiones y comités más importantes de cada una de las Cámaras – como el de Agricultura, Industria y Comercio y Aduanas – así como monitorear que las propuestas de ley que genere sean congruentes con las obligaciones de los diferentes tratados comerciales. Para ello debe haber al menos una persona que actúe como enlace y el titular de la DICOEX debe mantener una presencia activa con los comités más importantes de ambas Cámaras.

3.1.13 Se han comunicado oportunamente los avances al sector privado y a los medios informativos?

La comunicación es muy importante para el manejo de expectativas y mantener un cierto control sobre la politización de la agenda comercial. Así como la información es importante, también se debe cuidar que esta llegue de manera expedita y oportuna a sus destinatarios. Para ello, ayuda el desarrollar la página de Internet de la SEIC, incluso generar una propia para la DICOEX, pues esta tiende a convertirse en un punto obligado de referencia tanto para las demás Partes como para el sector privado, tanto del país como de los demás países con los que se tienen relaciones comerciales. En este caso es necesario determinar tanto los mensajes claves que habrán de comunicarse, los voceros que lo harán de manera regular y el proceso para manejar y responder ante los casos de crisis.

3.2. Dar seguimiento a los compromisos y asuntos (“issues”) de la agenda en el país, y con cada una de las Partes

3.2.1 Conoce el titular de la DICOEX a sus contrapartes y viceversa?

El titular de la DICOEX requiere posicionarse ante sus contrapartes internacionales, y ante los diferentes actores involucrados, como el principal tomar de decisiones en materia de comercio internacional en la República Dominicana. Aún cuando no tenga el título de negociador en jefe, es la persona encargada de las labores de instrumentación y aplicación de los tratados comerciales, así como el punto de referencia para los casos de quejas, demandas, prácticas ilegales, solución de controversias y TCB. En el caso de la República Dominicana, es necesario restablecer la relación y las jerarquías muy en especial con el USTR, pues a partir de la negociación del DR-CAFTA se estableció que la Secretaria de Industria y Comercio hablara con la encargada de América Latina y el Presidente Fernández se reuniera con el titular del USTR, cuando es el titular de la DICOEX la contraparte del encargado de América Latina y el titular de la SEIC es la contraparte del USTR. Esto implica que debe establecerse una relación jerárquica con las diferentes Partes de los diferentes responsables de los temas dentro de la dirección.

3.2.2 Se cuenta con una relación formal con cada uno de los representantes de las otras Partes?

Es necesario establecer una relación formal con cada una de las demás Partes. Los procedimientos y las formas pueden variar de un país a otro, pero establecer esta

relación ayudará a establecer y fortalecer el poder de convocatoria del GRD.

3.2.3 Existe una bitácora actualizada por cada una de las Partes?

Este documento se deriva del inventario inicial que se debe realizar respecto a los compromisos y puntos pendientes en cada tratado comercial (punto 1.1). Además, este documento tiene que personalizarse para cada una de las Partes de los diferentes tratados, por ejemplo, uno para Estados Unidos para el DR-CAFTA y que contenga los temas relevantes ante la OMC y otros foros.

3.2.4 La bitácora incluye tanto los asuntos pendientes dentro del territorio de la República Dominicana como en el territorio de la otra Parte?

De ser así, esta bitácora facilitará el trabajo de todos los tomadores de decisión. Además, debe incluir todos los temas, sin importar que sean responsabilidad de la SEIC o de otra dependencia.

3.2.5 Se ha notificado a todos los interesados?

El DR-CAFTA, la OMC y otros tratados comerciales requieren la generación oportuna de notificaciones sobre las medidas que puedan afectar de manera directa o indirecta el comercio de las Partes. Ello requiere de la coordinación tanto de las entidades del gobierno como del sector privado. De ahí que sea indispensable mantener y fortalecer la comunicación con las diferentes entidades.

3.2.6 El sector privado participa de manera adecuada?

Se están cumpliendo las directrices acordadas inicialmente para su participación? Es necesario hacer algún ajuste?

3.2.7 Se atienden los reclamos de las ONGs en tiempo y forma?

En este caso se debe analizar por separado lo relacionado con las ONGs ambientalistas – que corresponden a la Secretaría de Medio Ambiente – y a las laborales – que corresponden a la Secretaría del Trabajo. Existe alguna demanda pendiente?

3.2.8 Se encuentran agendadas reuniones, nacionales e internacionales, de los grupos o comités que lo requieran?

A menos que haya regiones agendadas, los comités y grupos de trabajo no siempre tienen razón de ser. Además, hay problemas que se pueden solucionar por medio de la intervención de los grupos y comités de trabajo, o al menos preparar la discusión de los temas que se tengan que analizar a niveles más altos.

3.2.9 Se tiene involucrado al nivel de decisión pertinente que permita solucionar los problemas?

Este es un aspecto que tiene implicaciones tanto estratégicas como operativas. En la parte operativa, es necesario que aquellos que tengan la capacidad de decisión pertinente estén involucrados. Sin embargo, desde el punto de vista estratégico, conviene no involucrar a los tomadores de decisión con la jerarquía pertinente para poder “hacer consultas” y comprar tiempo, cuando así sea necesario.

3.2.10 Se han considerado los mecanismos para solucionar los problemas pendientes?

Es importante hacer una revisión de las diferentes alternativas que existan para poder solucionar los problemas pendientes. En ocasiones por presiones o falta de tiempo no se exploran todas las alternativas disponibles, lo que a su vez resulta en que no se lleguen a soluciones definitivas y que los problemas se prolonguen más de lo necesario.

3.2.11 Existen alternativas efectivas al mecanismo de solución de controversias?

La DICOEX debe trabajar en que existan alternativas al mecanismo de solución de controversias, sobre todo cuando haya restricciones de acceso, de acuerdo a lo negociado en los diferentes acuerdos. Por ejemplo, los problemas relacionados con medidas sanitarias y fitosanitarias del DR-CAFTA no pueden solucionarse acudiendo al capítulo 20 del tratado. Para ello, es necesario generar las instancias necesarias para utilizar mediación, arbitraje, usar la experiencia de otros comités internacionales, como el Codex Alimentarius, contar con expertos internacionales que puedan aportar una solución, etc. Hay que enfatizar que acudir al mecanismo de solución de controversias debe ser la última opción, sobre todo cuando se trate de temas muy técnicos, donde se requiere de la intervención de verdaderos expertos y evitar que las decisiones se tomen en base a decisiones políticas o de otra índole.

3.3. Vigilar y hacer cumplir (enforcement) los derechos y compromisos derivados de los acuerdos pactados

3.3.1 Existe un calendario de los diferentes derechos y compromisos adquiridos en cada negociación con cada Parte?

Como consecuencia de tener un calendario actualizado de los compromisos adquiridos y de los asuntos pendientes con cada una de las Partes, (puntos 1.1 y 2.3), es posible tener una radiografía del grado de cumplimiento de cada uno de ellos y así poder elaborar una estrategia para que las otras Partes cumplan con sus obligaciones y que el GRD cumpla con las suyas sin afectar de manera negativa a la industria y a los consumidores del país. Este es un tema que cada día

3.3.2 Qué mecanismos / instrumentos se utilizan para hacer cumplir los diferentes compromisos?

El tema de “enforcement” es relativamente nuevo entre los países en vías de desarrollo, pues generalmente responden a las quejas y demandas de economías más grandes. Sin embargo, todo país tiene el mismo derecho a que las demás Partes cumplan con los compromisos pactados. El tema tiene aplicación tanto hacia dentro como fuera del territorio de cada Parte. Existen diversos medios, además de la presión directa que se puede llevar a cabo por medio de los canales diplomáticos. Un país puede generar presión para que otra Parte cumpla con sus compromisos por medio de documentos que se hagan públicos, como lo hacen los Estados Unidos, los países de la Unión Europea, Canadá y Japón³⁰, que publican reportes anuales sobre las barreras

³⁰ La Oficina del United States Trade Representative (USTR) publica cada año desde 1984 el [“National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers,”](#) además de otros reportes sobre cumplimiento de las disciplinas sobre

comerciales en otros países. Estos reportes sirven como argumento para que los países que los publiquen tomen las medidas que consideren necesarias para corregir los problemas y ponen en alerta a sus socios comerciales por diferentes violaciones. Además, estos reportes son generados en su mayoría por mandato del Congreso de ese país, que pide estar informado sobre las actividades del poder Ejecutivo. Asimismo, estos mismos reportes sirven como elementos para evaluar a los diferentes tratados comerciales y la relación con cada uno de los socios comerciales. Sin embargo, es necesario enfatizar que para que estos reportes sean efectivos se requiere de un seguimiento que permita hacer cumplir los compromisos y quejas.

3.3.3 Se ha identificado la necesidad de contar con mecanismos / instrumentos adicionales?

Generalmente los países en desarrollo han puesto poca atención al tema de “enforcement”, por lo que esta sección puede ser en un principio no tan relevante como el punto anterior.

3.3.4 Existe una bitácora actualizada de los compromisos que otras Partes alegan el GRD no ha cumplido?

Esta bitácora es muy importante. Su contenido es el que define en buena parte las agendas de las reuniones bilaterales o regionales donde participan secretarios y subsecretarios. Sin embargo, suele ser muy sencilla elaborarla si se cuenta con un seguimiento al día de todos los derechos y obligaciones. De lo contrario, ello puede reflejar problemas mucho más serios que deben ser corregidos de manera inmediata. Para poder dar un mejor seguimiento a los compromisos y a su cumplimiento es necesario llevar toda la historia documentada y evitar discusiones innecesarias.

3.3.5 Qué se está haciendo para cumplir o resarcir a los interesados en los casos en que otras Partes alegan incumplimiento?

Se está tomando acción? Dichas acciones son las señaladas por las autoridades? De lo contrario, se tiene una evaluación de las consecuencias de no resarcir a los afectados? En este último caso, las consideraciones deben ser eminentemente políticas.

3.3.6 Se cuenta con los atributos legales para hacer cumplir los derechos y compromisos derivados de los acuerdos pactados?

Es necesario contar con los instrumentos jurídicos necesarios que permitan hacer que los compromisos pactados se cumplan, pero también para poder resarcir a los afectados. Y ello también implica que exista una coordinación adecuada entre las diferentes dependencias del gobierno involucradas en los casos. Por otra parte, puede ser necesario establecer acuerdos de cooperación para que un consumidor en la República Dominicana pueda ser resarcido en caso de verse afectado por una empresa de otro

propiedad intelectual (desde 1988), subsidios, protección ambiental y las obligaciones ante la OMC. Estos reportes se conforman con la información que suministran las mismas empresas afectadas y se pueden encontrar en www.ustr.gov. Canadá publica anualmente el “International Market Access Report,” que se puede encontrar en www.international.gc.ca. Japón publica cada año, a partir de 1992, el “Report on Compliance by Major Trading Partners with Trade Agreements (antes conocido como “Report on the WTO Inconsistency of Trade Policies by Major Trading Partners”) donde se indican las inconsistencias en diversas medidas adoptadas por los principales socios de Japón en relación con los acuerdos de la OMC o de otros acuerdos bilaterales de ese país.

país, sin que ello represente tener que acudir a las instancias del mecanismo de solución de controversias.

3.3.7 Se encuentran en vigor los diferentes procedimientos administrativos necesarios para hacer cumplir los derechos y compromisos derivados de los acuerdos pactados?

En caso de resarcir o compensar a empresas o consumidores, o para hacer valer los derechos y obligaciones negociados, generalmente es necesario seguir procesos ante las autoridades pertinentes. La DICOEX debe vigilar que existan los diferentes procesos administrativos en el país y reportar cualquier anomalía en los territorios de las otras Partes.

3.4. Servir como punto de contacto con las distintas Partes y cumplir con las obligaciones derivadas de los capítulos de transparencia

3.4.1 Existe un inventario actualizado de todas las obligaciones de transparencia derivadas del DR-CAFTA, OMC y otros tratados?

El tema de transparencia adquiere cada día mayor importancia. Uno de los principios generales del comercio internacional es que cada país tiene el derecho de aplicar, instrumentar y hacer valer medidas que protejan, entre otros, al medio ambiente, los derechos laborales, los derechos del consumidor, promuevan la calidad, etc., siempre y que éstas no sean barreras encubiertas o constituyan obstáculos innecesarios al comercio. De ahí que existan cada vez mayor número de requisitos de notificación y que sean cada vez más estrictos. La OMC requiere, y envía, notificaciones sobre la emisión de cualquier nueva medida, o modificaciones a las existentes, que puedan afectar el comercio de bienes y servicios de las Partes. Dichas notificaciones abarcan reglamentos técnicos y medidas sanitarias y fitosanitarias, los métodos para verificar el cumplimiento de todas las anteriores, subsidios, medidas dumping, leyes, reglamentos y decretos, etc., incluso la conformidad de los acuerdos comerciales regionales, como el DR-CAFTA. Los acuerdos regionales no exentan de cumplir con todas las obligaciones de notificación de la OMC y por otra parte, es necesario el coordinar tales notificaciones de acuerdo a lo pactado en los tratados comerciales. Además de las notificaciones, la OMC y el DR-CAFTA indican que las Partes deben contar con “puntos de contacto” a los que las otras Partes puedan dirigirse en caso de dudas, consultas o necesidad de información. Además, todas las notificaciones que se envíen a la OMC o a las contra Partes de cualquier tratado comercial deben ser publicadas en una publicación oficial del país.

3.4.2 Se conoce el alcance de las obligaciones?

La OMC establece que los puntos de contacto de las Partes deben responder a todas las “solicitudes razonables de información” de las otras Partes y que las notificaciones se hagan en cualquiera de los tres idiomas oficiales de la organización, español, inglés o francés. En los tratados comerciales, estas, y otras disposiciones internacionales, pueden cambiar.

3.4.3 Se han designado puntos de contacto para todos los casos?

Se requiere al menos de un punto de contacto para lo relacionado con medidas sanitarias y fitosanitarias, el que usualmente reside en la secretaría o ministerio de agricultura; el de obstáculos técnicos; uno más para temas de dumping y medidas ilícitas; subsidios, etc., y en el DR-CAFTA se establece la obligación de tener “ventanillas” de atención para los temas ambientales y laborales. No todos ellos deben estar en la misma dependencia, tampoco necesariamente en la DICOEX, pero la DICOEX debe coordinarlos a todos ellos.

3.4.4 Las otras dependencias que participen como punto de contacto, conocen sus responsabilidades?

Generalmente las dependencias que llevarían a cabo estas responsabilidades son la SEIC, SEA, Medio Ambiente, Trabajo, DGA y Banco Central, lo que no exenta que otras también tengan responsabilidades, como Indotel y la ONAPI. Es posible que una misma dependencia, como la SEIC, tenga varias áreas involucradas en este tema, como sería la DIGENORM, ONDA, Prácticas Ilegales y la DICOEX.

3.4.5 Existen mecanismos de comunicación con todas las dependencias del gobierno?

Este mecanismo implica tener un contacto permanente que permita que las notificaciones, y las repuestas y comentarios a dichas notificaciones, fluyan de manera ágil y cumplir así con los tiempos indicados en cada uno de los tratados comerciales. Ninguna Parte está obligada a tomar en cuenta comentarios o respuestas a notificaciones que no se hagan dentro de los tiempos indicados, y a través de los canales pactados, en cada uno de los acuerdos comerciales. Asimismo, entre mejor sea la comunicación entre las dependencias de gobierno, se asegurará tener la congruencia necesaria en la elaboración y aplicación de políticas comerciales. Este es un tema que resulta particularmente importante para países en los que los negociadores y los administradores de los tratados comerciales residen en dependencias diferentes.

3.4.6 Las otras Partes tienen los datos actualizados de todos los puntos de contacto de la República Dominicana?

Cada una de las Partes está obligada a mantener actualizados los datos de todos sus puntos de contacto. En caso de no notificar los cambios, puede considerarse como una violación.

3.4.7 Se tienen los datos actualizados de los puntos de contacto de todas las otras Partes?

En el caso de la OMC, estos datos aparecen en su página electrónica (www.wto.org) y los Estados Unidos siguen la misma práctica. En caso de que los datos de alguna de las contra Partes no estuviera actualizada y no se hubiera efectuado notificación alguna al respecto, se puede argumentar una violación a los principios de transparencia.

3.4.8 Existe un procedimiento para responder en tiempo y forma las solicitudes de otras Partes de información?

Las negociaciones indican que las demás Partes de un tratado comercial tienen la posibilidad de comentar y hacer sugerencias a las nuevas medidas, y a los cambios a

las existentes, generalmente dentro de un periodo de 60 días a partir de su notificación. Sin embargo, si no existe un procedimiento para generar comentarios y reacciones de todos los interesados se pierde esta posibilidad y surge la posibilidad de que los exportadores dominicanos enfrenten obstáculos innecesarios en esa Parte.

3.4.9 Se cuenta con una bitácora del grado de cumplimiento de las obligaciones de la República Dominicana?

Esta bitácora permite determinar no solamente si se está cumpliendo con las obligaciones de transparencia – a las que los Estados Unidos le ponen particular atención – sino también identificar las áreas de oportunidad y prevenir que surjan quejas o problemas innecesarios.

3.4.10 Se cuenta con una bitácora del grado de cumplimiento de las obligaciones de cada una de las otras Partes?

Al igual que en el punto 4.9, es necesario llevar la cuenta de la manera que otras Partes cumplen con estas obligaciones, en especial aquellas con las que se tienen los mayores flujos de comercio.

3.4.11 Conoce el sector privado las funciones del punto de contacto?

La DICOEX debe asegurarse que al menos las principales organizaciones del sector privado dominicano tengan esta información para distribuirla entre sus agremiados. Además, incluirla en su página electrónica sería un método para diseminar esta información a bajo costo.

3.4.12 Existen canales de comunicación expeditos con el sector privado?

De esta manera se puede lograr generar las respuestas y comentarios adecuados a las notificaciones, como se explica en el punto 4.8.

3.4.13 Existe un procedimiento para responder en tiempo y forma las solicitudes del sector privado?

Este punto se refiere a la responder las solicitudes de información del sector privado. La DICOEX no tiene la obligación de convertirse en el punto que conteste todas las preguntas del sector privado, además que generar las respuestas necesarias distrae muchos recursos de la DICOEX de otras funciones, pero si puede designar o generar una dependencia que lo haga.

3.4.14 El personal cuenta con el entrenamiento necesario?

La OMC tiene un manual dedicado al tema de notificaciones. El personal de la DICOEX lo conoce y lo aplica?

3.5. Establecer los diferentes procedimientos administrativos requeridos para cumplir con los compromisos adquiridos y para poder obtener los beneficios derivados de los acuerdos en vigor

3.5.1 Existe un inventario actualizado de todos los procedimientos requeridos para el cumplimiento de los compromisos en cada uno de los TLCs y en la OMC?

Esta no es una tarea sencilla pues implica recopilar información de las diferentes

dependencias involucradas en la instrumentación y aplicación de los acuerdos comerciales. Sin embargo, completar esta tarea es necesaria para cumplir con el artículo 18.4 del DR-CAFTA y puede generar otros resultados muy importantes en términos de mejora regulatoria, además de asegurarse de contar con todos los procedimientos necesarios, tales como el simplificar dichos trámites, ponerlos en línea para facilitarlos y hacerlos transparentes y detectar posibles áreas sujetas de corrupción, lo que a su vez es parte de las obligaciones pactadas en el DR-CAFTA³¹.

3.5.2 El sector privado y las ONGs conocen dichos procedimientos?

Este punto implica que el sector privado dominicano conozca los procedimientos apropiados tanto en la República Dominicana, como en los demás países signatarios. De igual manera, que el sector privado de los otras Partes conozcan los procedimientos que están en vigor en la República Dominicana.

3.5.3 Se han instrumentado?

En muchos casos, los procesos existen pero por diversas razones no se instrumentan o aplican.

3.5.4 En caso de que no sea así, por qué no?

Las razones pueden variar, desde porque el procedimiento no se ajusta a las condiciones actuales del GRD, porque no se cuenta con los recursos necesarios, o hasta por desconocimiento de la autoridad. En todos los casos, no se justifica y es necesario corregir la situación.

3.5.5 Existe el soporte legal necesario para su instrumentación y aplicación?

Como en otros casos, es necesario contar con el aval legal que permita llevar a cabo las acciones pertinentes.

3.5.6 Se han publicado en tiempo y forma?

El ámbito de aplicación del DR-CAFTA incluye estos procedimientos, por lo que se les aplica todas las disciplinas de transparencia del resto de las disciplinas comerciales.

3.5.7 Se han identificado los procedimientos faltantes requeridos?

Una vez que se cumpliera con el punto 5.1, sería posible determinar aquellos faltantes.

3.5.8 Se ha recibido alguna notificación por faltas administrativas?

Es posible presentar quejas por fallas en lo relacionado con el diseño, instrumentación y aplicación de los procedimientos administrativos en el marco del DR-CAFTA. Así como se pueden recibir quejas al respecto, el GRD puede presentarlas ante las demás Partes y su solución adecuada puede ser sujeta de la atención de las autoridades más altas en caso de que el problema persista y no se intente corregirlo.

3.5.9 Qué se ha hecho para corregir fallas administrativas?

En caso de existir alguna falla de tipo administrativo, la DICOEX es responsable de

³¹ Artículo 18.7: Las Partes afirman su resolución de eliminar el soborno y la corrupción en el comercio e inversión internacional

indicar las fallas, sugerir posibles correcciones y verificar que se implementen los cambios necesarios.

3.6. Coordinar y facilitar las investigaciones por prácticas ilegales o dañinas

3.6.1 Conoce el sector privado los diferentes mecanismos de defensa a disposición del GRD por prácticas ilegales o dañinas, su alcance, costos y consecuencias?

Todo tratado comercial cuenta con disciplinas para proteger a la industria en caso de daño grave e incluso en caso de amenaza por daño grave³². Sin embargo, el sector privado no necesariamente los conoce y tal desconocimiento es motivo de ataques injustificados al gobierno. Además, es necesario explicar las condiciones necesarias para aplicar alguna de estas medidas. Cada una tiene costos e implicaciones diferentes, tanto en términos monetarios como estratégicos y de otra índole. Por ejemplo, hay salvaguardas que solamente se pueden aplicar una vez o salvaguardas que se pueden aplicar bajo diferentes términos si se hace dentro del marco del DR-CAFTA o de la OMC. Y la aplicación de toda salvaguarda debe ir acompañada posteriormente por algún tipo de resarcimiento.

3.6.2 Existe un punto de contacto y lo conoce el sector privado?

Para poder iniciar cualquier investigación por daño, debe existir una autoridad investigadora. El gobierno de cada Parte es responsable de instrumentar todos los elementos y procesos necesarios para el buen funcionamiento de las disciplinas para defensa de la industria, de modo que trabajen de manera equitativa, oportuna, transparente y eficaz³³.

3.6.3 Se cuenta con los atributos legales para iniciar y conducir un caso y aplicar las sentencias correspondientes?

De la misma manera que en otras áreas, es indispensable contar con el aval de algún instrumento jurídico que permita llevar a cabo todas las tareas necesarias.

3.6.4 Existen en vigor todos los procedimientos administrativos necesarios?

De no ser así, el GRD puede ser sujeto de una queja por parte de las otras Partes.

3.6.5 Se han publicado en tiempo y forma?

Igual que en punto anterior, de no ser así, el GRD puede ser sujeto de una queja por parte de las otras Partes.

3.6.6 Conoce la oficina responsable su papel?

Este es un problema particularmente importante en la República Dominicana debido a la politización alrededor de la creación de la ley correspondiente y de la falta de dirección para establecer la comisión investigadora.

3.6.7 Se ha establecido el proceso de coordinación con la oficina responsable?

³² DR-CAFTA, artículo 8.1.

³³ DR-CAFTA artículo 8.3.3.

La autoridad / oficina investigadora no debe ser parte de la misma dependencia que es la representante oficial del país ante la Comisión del Tratado. Por tanto, debe existir un proceso que especifique al menos el manejo de las notificaciones, las publicaciones que se deben realizar, manejo confidencial de la información, etc.

3.6.8 Se han instrumentado en tiempo y forma las decisiones?

Una vez que se emiten las decisiones hay que hacer un inventario si éstas se han instrumentado en tiempo y forma, tanto en el país como en los territorios de las otras Partes.

3.6.9 Se han cumplido, con apego a la ley, las disposiciones internacionales en contra de la industria dominicana?

No porque se tenga un tratado comercial implica que se respeten las leyes locales. Por eso, siempre se debe tener en cuenta este punto.

3.6.10 El personal responsable ha sido debidamente entrenado?

El tema más importante es la determinación de daño. Pero hay otras áreas que requieren de un conocimiento profundo, pues existen diferentes interpretaciones de los distintos términos usados y los problemas se pueden hacer más complejos si no existen definiciones apropiadas, o que incluso pueden ser contradictorias, en la legislación local.

3.7. Coordinar procesos de solución de controversias, representando los intereses dominicanos, generando procesos e instancias alternativas

3.7.1 Conoce el sector privado los mecanismos de solución de controversias, su alcance, costos y consecuencias?

Recurrir al mecanismo de solución de controversias debe ser el último recurso. Antes, deben agotarse las instancias alternativas y el DR-CAFTA exhorta a las Partes a llegar a acuerdos por medio de la consulta y la cooperación³⁴. Entre otros aspectos, el gobierno que considere utilizar este mecanismo debe advertir al sector privado sobre las posibilidades y costos de ganar dependiendo en la estrategia, foro y solidez del caso. No todos los problemas que surjan en el marco del DR-CAFTA pueden apelar al mecanismo de su capítulo 20. Además, se tiene que tomar en consideración la experiencia del gobierno, y de la Parte demandada, en casos de solución de controversias. Un indicador de esta experiencia es la participación de cada miembro de la OMC en casos de solución de controversias (Tabla 7), donde el número de casos no indica que necesariamente se tuvo que llegar hasta la formación de un panel, sino que la solución se pudo haber alcanzado en algunas de las instancias previas, esto es, consultas, mediación, buenos oficios o participación de un tercero.

3.7.2 Existe un punto de contacto y lo conoce el sector privado?

La DICOEX, como coordinadora y facilitadora del proceso para los intereses de la industria dominicana, tiene que establecer los procedimientos necesarios para recibir y

³⁴ DR- CAFTA artículo 20.1: Las Partes procurarán en todo momento llegar a un acuerdo sobre la interpretación y la aplicación de este Tratado y, mediante la cooperación y las consultas, se esforzarán siempre por alcanzar una solución mutuamente satisfactoria de cualquier asunto que pudiese afectar su funcionamiento.

canalizar las solicitudes, ofrecer la asesoría necesaria y procurar que el proceso llegue a buen término, así como asegurarse de que se ejecute la decisión final.

3.7.3 Existen mecanismos alternativos al mecanismo de solución de controversias?

El artículo 20.1 del DR-CAFTA exhorta a las Partes a solucionar los problemas en base a la cooperación y las consultas, mientras que el artículo 20.22 les conmina a desarrollar métodos alternativos, tales como el arbitraje y la intermediación. Estos y otros métodos para solucionar las diferencias requieren de instituciones e instancias legales apropiadas que permitan llegar a una solución y que la decisión sea instrumentada en tiempo y forma. Esta no solamente es una obligación de la DICOEX, pero también será un elemento que ayude a los intereses dominicanos, en particular cuando el GRD tiene una experiencia muy limitada en temas de solución de controversias a nivel internacional, a solucionar sus problemas en los foros que maximicen sus posibilidades de lograr una solución positiva.

3.7.4 Se cuenta con los atributos legales para iniciar y conducir un caso y aplicar las sentencias correspondientes?

Al igual que en otros casos, se requiere tener el aval legal de un instrumento jurídico que ampare estas actividades y la aplicación de las decisiones. Cabe destacar que es la obligación de cada una de las Partes de un TLC, como el DR-CAFTA, establecer las instituciones y aprobar las leyes y reglamentos necesarios para que las decisiones puedan ser instrumentadas en el territorio de cada Parte conforme a sus propias leyes. En el marco de un TLC no existen instituciones u organismos supranacionales.

3.7.5 Existen en vigor todos los procedimientos administrativos necesarios?

La DICOEX debe asegurarse en diseñar e instrumentar todos los procedimientos administrativos y reglas de procedimiento necesarias, en particular cuando ninguno de ellos se estableció en el DR-CAFTA o en otros tratados comerciales similares y es una obligación contar con todos ellos, de acuerdo a los artículos 18.4 y 20.10 del tratado, respectivamente.

3.7.6 Se han publicado en tiempo y forma todas las medidas relacionadas con la solución de controversias?

Esta es una obligación y un derecho. Así como la DICOEX debe estar atenta a que en la República Dominicana las autoridades competentes cumplan con el proceso, también debe vigilar que estos procedimientos se cumplan de manera apropiada en el territorio de las otras Partes cuando los intereses de la República Dominicana estén involucrados. Para ello, el GRD puede solicitar participar como tercero y ser informado de manera acorde.

3.7.7 Cuáles son los criterios para llevar un caso al mecanismo de solución de controversias?

La DICOEX tiene que explicar a los representantes del sector privado los criterios que harían que el GRD lleve una diferencia a utilizar el mecanismo de solución de controversias, en especial cuando el GRD tiene recursos y experiencia limitada, y de

acuerdo a los méritos de cada caso. La decisión tiene que ser tomada de manera consensada entre las autoridades gubernamentales y los representantes del sector privado.

3.7.8 Existen mecanismos de coordinación con otras dependencias del gobierno?

Cuando surge un problema que amerita acudir al mecanismo de solución de controversias se requiere de la colaboración de muchos funcionarios de diversas dependencias de gobierno. La causa de los problemas – agrícolas, aduaneros, laborales, ambientales, telecomunicaciones, servicios financieros, etc. – puede estar en el ámbito de trabajo de alguna de las muchas otras dependencias del gobierno que participan en la instrumentación y administración de los tratados, por lo que es indispensable contar con un mecanismo efectivo de coordinación inter – gubernamental.

3.7.9 Se han cumplido en forma y tiempo las diferentes etapas en los casos en los que ha participado el GRD?

Hasta la fecha, el GRD se ha visto involucrado en tres casos ante la OMC, dos de ellos en realidad el mismo tema, el sellado de los cigarrillos³⁵ y el otro relacionado con una sobre tasa que deben pagar las importaciones por encima de la tasa de cambio. En este último, Costa Rica solicitó realizar consultas, a las que se sumaron Guatemala y El Salvador. Sin embargo, este número aumentará conforme se incrementa el volumen de comercio entre la República Dominicana y el resto de las Partes del DR-CAFTA. Por otra parte, la OMC y otros organismos, como el secretariado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte³⁶ (TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés) tienen disponibles en línea los documentos de los diferentes casos. En su caso, la OMC publicó en diciembre de 2005 el libro “Managing the Challenges of WTO Participation - 45 Case Studies” (Cómo hacer frente a los desafíos de la participación en la OMC: 45 estudios monográficos), una recopilación en inglés de 45 casos (la lista se encuentra en el Anexo 11) con distintas experiencias que han tenido algunas economías como miembros de la OMC. Demuestra que la forma en que se organizan los gobiernos y las partes interesadas del sector privado a nivel nacional influye en gran medida en el éxito o el fracaso. Los autores, principalmente de países en desarrollo, dan ejemplos de los que se desprenden algunas lecciones. Muestran que cuando se recurre al sistema y se usa de manera eficaz, éste puede ser de utilidad para los intereses tanto de los países pobres como de los países ricos. Sin embargo, la falta de comunicación entre las partes interesadas a nivel nacional contribuye a menudo a que los resultados sean negativos en la esfera internacional. En particular, estos estudios de casos demuestran que la OMC crea un marco dentro del cual el proceso de formulación de decisiones soberanas puede ofrecer oportunidades importantes o socavar los beneficios que pueden derivarse de un entorno internacional basado en normas que promueve el comercio abierto³⁷.

3.7.10 Se maneja con la debida confidencialidad la información de los casos?

³⁵ DS – 302 es una ampliación y actualización del caso DS – 300 sobre estampillado a los cigarrillos (Anexo 10). Las consultas sobre la sobre tasa al tipo de cambio para importaciones solicitado por Costa Rica es DS -333.

³⁶ www.nafta-sec-alena.org. Todos los textos se encuentran en los tres idiomas del TLCAN/NAFTA, español, inglés y francés.

³⁷ Peter Gallagher, Patrick Low, Andrew L. Stoler (eds.): “Managing the Challenges of WTO Participation - 45 Case Studies,” Cambridge University Press, 2005. La lista de casos se encuentra en el Anexo 11.

Cada Parte es responsable de establecer los procedimientos para mantener la confidencialidad de la información manejada en las consultas y procesos de solución de controversias.

3.7.11 Existe un mecanismo para manejar la información a los medios de comunicación y las expectativas de la opinión pública?

Es necesario tener un plan de comunicación, el que debe incluir (i) mensajes claves, (ii) voceros designados y entrenados para hablar con los medios, (iii) canales de comunicación – tales como entrevistas, editoriales u opiniones en periódicos, material distribuido por medio de páginas electrónicas, etc. – y (iv) un manual para manejo de crisis, entre las cuales se debe incluir el manejo de los casos de solución de controversias, en particular cuando las decisiones pueden ser en contra de dicho gobierno. Luego de que el gobierno trabaja para “vender” la negociación de un TLC como un medio para lograr mejores condiciones de vida, un mayor número de oportunidades para el aparato productor, mayores posibilidades de inversión y transferencia de tecnología, y una variedad más amplia de productos y servicios para los consumidores, es indispensable manejar las expectativas de la opinión pública pues nunca se obtiene en las negociaciones todo lo que se busca. Mientras tanto, todo mundo tiene una opinión sobre los temas de la agenda comercial, a pesar de que no necesariamente los entiendan. De ahí que es indispensable contar con un programa de comunicación que se aplique en diversas ocasiones.

3.7.12 Se cuenta con el personal debidamente entrenado y asesorado para llevar los casos?

A pesar de que la información sobre los diferentes casos se encuentra disponible por diversos canales, los casos que van surgiendo cada vez son más complejos. Por ejemplo, los casos relacionados con los sectores de servicios son cada vez más frecuentes, pero por su propia naturaleza, carecen de antecedentes o jurisprudencia. Por lo tanto, parece que cada caso va generando precedentes, aunque dichos precedentes son superados por los nuevos casos y las nuevas tecnologías que surgen todos los días. Por lo tanto, es indispensable contar con asesores externos y entrenar al personal dedicado de manera constante.

3.8. Generar información oportuna y que permita evaluar cada tratado, propiciar ajustes necesarios, identificar problemas potenciales y oportunidades significativas

3.8.1 Existe una base de datos confiable a la que se pueda tener acceso de manera regular?

Generalmente las bases de datos estadísticas las preparan las autoridades aduaneras o el banco central. Estas son las mismas cifras que se distribuyen incluso a organismos internacionales, como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial (BM), pero es necesario que la autoridad encargada de la administración de los tratados comerciales pueda disponer de actualizaciones de manera periódica y oportuna. Esto es particularmente importante cuando se requiere dar seguimiento a ciertos sectores o existen problemas de contrabando o piratería, p.e. las importaciones de textiles y calzado en general, software en sus diferentes presentaciones (programas de

computación, música, películas o cualquier material que se pueda incluir en CDs o dispositivos de almacenamiento), medicamentos, relojes o baterías, por nombrar algunos de los productos que son sujetos de contrabando con mayor frecuencia. En estos casos, es indispensable poder tener acceso no solamente regular, sino casi inmediato al momento de que se generan las estadísticas. Aún cuando se pueden obtener las estadísticas de los socios comerciales del comercio del país, estas no son necesariamente calculadas bajo las mismas condiciones o con la misma base. Y sin la base estadística necesaria es imposible poder llevar a cabo investigaciones sólidas cuando surgen solicitudes para calcular daño e implementar salvaguardas, medidas compensatorias o incluso iniciar un proceso de solución de controversias.

3.8.2 Cuáles son los criterios para generar la información. Dicha información es útil para los usuarios?

Cualquier información que se genere tiene que ser de utilidad para el usuario, y las fuentes de dicha información generalmente son diferentes: las estadísticas, síntesis informativas, monitoreo de información generada por otras Partes, el contenido de las publicaciones (gacetas o diarios) oficiales de los países signatarios de un tratado donde se realizan diversas notificaciones, las mismas notificaciones de la OMC y de otras Partes y organismos internacionales, etc. Las estadísticas generadas por la autoridad encargada tienen que satisfacer los criterios y necesidades específicas de la dependencia encargada de la administración de los tratados comerciales. En tanto la información generada sea “hecha a la medida” de las necesidades de la DICOEX, ello permitirá generar de manera más sencilla, eficiente y oportuna los diferentes reportes que sean necesarios y dichos reportes, a su vez, serán más útiles para todos los usuarios.

3.8.3 Quiénes son los usuarios de la información

Para poder generar la información que sea útil, es necesario identificar a los diferentes usuarios de la misma. Estos pueden incluir, además de la misma entidad encargada de la administración de los tratados, la oficina encargada de negociaciones, el resto de las dependencias del gobierno encargadas de aplicar los diferentes tratados comerciales, el Congreso y las principales organizaciones del sector privado. Además, se tienen que generar los canales para que los usuarios puedan tener acceso a ella de manera oportuna. Por ejemplo, por medio de la página de Internet de la DICOEX, a través de publicaciones y reportes, etc. Incluso la distribución de dichos reportes se hace más barata al utilizar el correo electrónico.

3.8.4 Se cuenta con toda la información necesaria?

La respuesta depende de cada usuario, y para ello habrá que identificar a todos los posibles usuarios de la información que pueda generar el organismo encargado de administrar un tratado comercial, los que pueden tener diferentes necesidades inclusive dentro de una misma dependencia. Además, debe evaluarse si dicha información está llegando de manera oportuna y constante. El generar la información necesaria permitirá que cada uno de los diferentes usuarios pueda realizar sus propios análisis y no que sea el administrador de los tratados quien la tenga que realizar, pues nunca se cuenta con todos los recursos necesarios.

3.8.5 La fuente que genera la información, conoce las necesidades de la DICOEX?

Puede ser que la fuente externa – sea la DGA o el Banco Central – no necesariamente conozca las necesidades de la DICOEX, y sea necesario establecer ciertos criterios o parámetros. Por otra parte, si se designa a una oficina dentro de la DICOEX para generar y distribuir la información al resto de los usuarios, esta oficina debe entender las necesidades de cada uno de sus usuarios. No por generar información implica que sea útil.

3.8.6 Existe un programa para analizar y distribuir la información, p.e. una serie de publicaciones?

La DICOEX debe contar con un programa para analizar la información, de manera que de ahí se pueda evaluar el desempeño de los diferentes tratados comerciales, los ajustes que requieran y así poder ayudar a generar la política de comercio internacional del país. Asimismo, dichos análisis se deben distribuir de manera igualmente oportuna. Su publicación ayuda también en las labores de enforcement, en forma de reportes de cumplimiento o de descripción de las barreras comerciales que enfrenta la industria nacional en otros países.

3.8.7 Se analiza y sistematiza la información generada?

La información que se genere tiene que sistematizarse, como son las notificaciones, en bases de datos que permita a diferentes usuarios poder tener acceso a esta e incluso generar otros análisis.

3.8.8 Qué grado de disparidad o diferencia existe entre las estadísticas generadas por el GRD y el de sus principales socios comerciales?

Siempre se generan diferencias en las estadísticas de importaciones y exportaciones entre las estadísticas del país de origen y el de destino. Por ello, se tienen que armonizar. Como se indicó en los puntos 8.1 y 8.2, es indispensable que cada Parte genere sus propias estadísticas y que sean confiables. Para, se establecen protocolos en diferentes organismos internacionales y tratados comerciales para establecer las bases de reporte e intercambio de información estadística y minimizar las divergencias. Aún así, es necesario monitorear estas diferencias pues es necesario hacer ajustes con el tiempo, debido al aumento y diversificación de los flujos comerciales y el surgimiento de nuevos canales de comercialización. Para ello, es indispensable mantener el contacto con las agencias responsables de la generación de estadísticas en otras Partes y establecer rangos de variación entre los datos de los diferentes países dentro de un rango acordado.

3.8.9 Se aplican las normas y disposiciones internacionales sobre intercambio de información y estadísticas?

Diversas organizaciones internacionales, como la OMC, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y la Unión Europea han desarrollado protocolos específicos para producir e intercambiar información entre sus miembros. Estos incluyen indicaciones a partir del software a utilizar, las variables y diversos detalles técnicos. En este caso, la DICOEX puede consultar las minutas del grupo especializado de la OMC, en especial el

documento publicado por la UNCTAD / OMC: Reliability of trade statistics: Indicators of consistency between trade figures reported by countries and their corresponding mirror estimates. Explanatory notes, 2003 data.

3.9. Identificar necesidades sujetas de los programas de cooperación técnica y de creación de capacidades comerciales

3.9.1 Los diferentes sectores / dependencias involucrados han concluido su propio estudio?

El programa de Creación de Capacidades Técnicas (TCB) vino a sustituir en el DR-CAFTA y en otros foros, como la OMC, las áreas de cooperación y asistencia técnica. Ahora los países que quieran ser sujetos de las ventajas de este programa tienen que competir entre si generando proyectos que sean considerados que caen dentro de los lineamientos del programa y que cumplan con los requisitos de los países y organismos donadores. Para ello es necesario que los países sujetos de esta asistencia, como la República Dominicana, elabore los diferentes proyectos a tiempo, corrija los errores que sucedieron inmediatamente después de la conclusión del DR-CAFTA y evite caer nuevamente en esos problemas. Las autoridades responsables del GRD necesitan conocer a profundidad los diferentes programas que existen, en particular Aid-For-Trade, de la OMC y el del USTR, siendo el GEU la principal fuente de financiamiento de estos proyectos, esperando otorgar \$2,700 millones anuales en el 2010. Aid-For-Trade ofrece ayuda en cuatro áreas: (i) desarrollo capacidades para elaboración de políticas comerciales (ver el punto 12), (ii) creación de infraestructura que permita explotar las capacidades comerciales del país, como carreteras, puertos, aduanas, etc., (iii) desarrollo de la capacidad productiva y mejora competitiva del aparato productivo nacional y (iv) asistencia para ajustes derivados de la apertura y liberalización de la economía. De ahí que la identificación de estas necesidades sea parte de la agenda de la oficina encargada de la administración de tratados comerciales. Las prioridades del USTR se encuentran en el Anexo 10. Japón y la Unión Europea son junto con los Estados Unidos los principales donadores a nivel internacional, mientras que las principales instituciones regionales, como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el BM, FMI, OCDE, UNDP, Banco de Desarrollo Africano, Banco de Desarrollo Asiático, UNCTAD y Organización Internacional del Trabajo, están coordinando esfuerzos con la OMC³⁸.

3.9.2 Existe un programa que agrupe las necesidades de todos los sectores?

La DICOEX requiere coordinar este esfuerzo, que antes fue desarrollado de manera independiente por cada una de las dependencias del gobierno involucradas con el DR-CAFTA.

3.9.3 Se tiene un inventario actualizado de todas las posibles fuentes de financiamiento?

Además de los Estados Unidos, Japón, la Unión Europea – en especial Alemania, Reino

³⁸ El 20 y 21 de noviembre la OMC llevó a cabo una reunión magna donde se establecieron las metas y objetivos del programa de Aid-for-Trade con la asistencia de los directores generales de todas las organizaciones que participan en el programa, como el FMI, BM, BID y los bancos regionales de desarrollo.

Unido, Francia y Holanda – el BM, FMI, BID y otros organismos internacionales, como la Agencia Internacional para el Desarrollo y la Organización Internacional del Trabajo, están ofreciendo asistencia.

3.9.4 Se han realizado contactos con todas las posibles fuentes de financiamiento?

Debido al alcance potencial de este programa y las restricciones de recursos, cada una de las diferentes organizaciones que participan en este programa, encabezado a nivel internacional por la OMC, se están especializando en ciertos sectores o en la solución de ciertas necesidades. Por ello la necesidad de hacer contacto y conocer los programas de cada una de ellas. Además, en los últimos cinco años la asistencia ha sido destinada principalmente a países de Africa y Asia, destacando Vietnam, China, India, Indonesia, Bangladesh, Egipto, Etiopía, Serbia, Pakistán y Sri Lanka, y el porcentaje destinado a los países de América Latina y el Caribe ha sido menos del 10% del total.

3.9.5 Se conocen los programas – con sus restricciones – a los que el GRD pueda tener acceso?

En la reunión del 20 y 21 de noviembre de 2007, la OMC y las principales organizaciones regionales de desarrollo acordaron trabajar sobre tres puntos: (i) hacer un balance de lo acontecido hasta ahora, (ii) identificar lo que se deberá hacer a continuación y (iii) vigilar y evaluar mejor los progresos realizados. El primer objetivo es reunir las diversas contribuciones al proceso de vigilancia para obtener una imagen más coherente a partir de los “tres estratos” de vigilancia: las cifras globales, las autoevaluaciones de los donantes y las autoevaluaciones de los países asociados. El segundo objetivo es desplazar el centro de atención de la sensibilización a la aplicación y acordar una hoja de ruta para los trabajos futuros. Se alentará a los países asociados, los donantes y los organismos a que identifiquen objetivos fundamentales y examinen cuál es la forma más eficaz de alcanzar esos objetivos, incluida la elaboración de estrategias nacionales y regionales. Además, se alentará la adopción de enfoques basados en la colaboración. A medida que se deje de poner el acento en la sensibilización y se pase a la aplicación de la Ayuda para el Comercio, habrá también necesidad de intensificar el diálogo a nivel técnico, la labor analítica y el intercambio de información, lo que debería quedar reflejado en el programa de vigilancia de la OMC para el año próximo. El tercer objetivo es examinar la forma de vigilar y evaluar mejor los progresos realizados por los países asociados y los países donantes, mediante, entre otras cosas, el lanzamiento de un programa de trabajo destinado a formular objetivos cualitativos para mejorar la capacidad comercial. Si bien este año se ha hecho hincapié sobre todo en el establecimiento de un sistema de medición de las corrientes de la Ayuda para el Comercio (definiciones, cuantía, tendencias), tiene que realizarse una mayor labor conceptual sobre la evaluación cualitativa de la Ayuda para el Comercio, así como sobre la identificación de indicadores o puntos de referencia que permitan medir mejor los resultados y fomenten la responsabilidad mutua. El objetivo es aprovechar los enfoques y mecanismos existentes para alentar a los actores clave en esta esfera, como el Banco Mundial y la OCDE, a desempeñar una función rectora. Bajo esta “sombrija general,” los diferentes donantes han establecido distintas modalidades, como

programas bilaterales y regionales – en particular por parte de los países europeos – o multilaterales. De ahí la necesidad de conocer los detalles de cada uno de los programas existentes y si el acceso a cualquiera de ellos está restringido por la participación de un país en el programa del USTR o en el de la misma OMC.

3.10. Colaborar y establecer pautas en las actividades de promoción

3.10.1 Existen objetivos de promoción?

Es necesario contar con un programa que informe a diferentes públicos interesados sobre el contenido y oportunidades posibles derivadas de cada tratado comercial y de inversión con que cuente un país. La información la tiene que proporcionar la entidad encargada de la administración del tratado, quien es quien cuenta con la información necesaria y además la encargada de generar los mensajes claves e incluso tener algunos voceros disponibles para atender a los medios. Esta información debe reflejar los objetivos de negociación, p.e., si la intención es crear nuevas oportunidades para todas las empresas o si el principal beneficiario del tratado es el sector de empresas pequeñas y medianas, etc., y ayuda a manejar las expectativas de la opinión pública, en particular cuando existe la tendencia a “sobre vender” los tratados comerciales antes y durante el proceso de negociación. También es importante que se conozcan los alcances de cada uno de los tratados comerciales pues de lo contrario no se utilizan. Este es el caso de México, quien cuenta con tratados de libre comercio, o de asociación económica, con más de 40 países – los que establecen las reglas para más del 95% del comercio internacional de ese país – pero que en su gran mayoría son muy poco utilizados, o simplemente ignorados, por el sector privado de ese país³⁹. Cuando un TLC no se utiliza o no genera beneficios concretos para la industria local ello tiende a generar sentimientos de oposición en contra del gobierno y de cualquier otra negociación internacional.

3.10.2 Existe un programa de promoción?

La dependencia encargada de la administración de los tratados comerciales debe establecer los objetivos y las directrices de promoción, aunque su diseño y ejecución no le corresponden. Para ello existen otras dependencias que tienen las atribuciones y los recursos para administrar estos programas, que demandan tiempo completo, y actualizarlos conforme sea necesario. Los programas de promoción deben de incluir todos los sectores incluídos en la negociación, esto es, bienes, servicios, inversión y compras gubernamentales. A final de cuentas, contar con un TLC equivale a tener un aval que garantiza el flujo de bienes y servicios y asegura las inversiones que se puedan realizar en los territorios de los países signatarios, así como acceso a los programas de compras del gobierno, el comprador más grande de cualquier economía. Pero es necesario decirlo, sobre todo conforme prolifera la negociación de TLCs y la competencia entre los países se hace cada vez más intensa por atraer inversión que tiende a ser captada por China y otros países en esa región de Asia que ofrecen mano de obra barata, mas no necesariamente las mismas disciplinas comerciales,

³⁹ La Unión Europea propuso desde el 2005 un programa de promoción para aumentar el uso del TLC con México, ofreciendo un fondo para asistencia técnica. La propuesta de la UE también refleja su interés por aumentar su presencia y su ingerencia en toda América Latina, en particular cuando existe la percepción que la importancia de América Latina ha disminuído para los Estados Unidos.

características de seguridad para la inversión y fuerza laboral calificada.

3.10.3 Las dependencias responsables están identificadas y notificadas?

La administradora de los tratados comerciales debe trabajar con el resto de las diferentes dependencias del gobierno, incluyendo la secretaría o ministerio de turismo, y las principales organizaciones del sector privado, y diseñar, establecer y actualizar el programa. Precisamente, el material se debe conformar con información proveniente de todas las dependencias y en el caso de la República Dominicana, la DICOEX debe ser la encargada de darle forma y aprobarlo de acuerdo a los objetivos de negociación y los resultados obtenidos hasta el momento.

3.10.4 Se han acordado las metas a lograr?

Además de los objetivos, se tienen que establecer las metas a lograr, respecto a importaciones, exportaciones, captación de inversión extranjera, incluso si se busca que aumente el número de empresas participantes en un tratado comercial en particular, y los tiempos para obtener cada una de estas. Para todo esto, es importante identificar así como las oportunidades disponibles que ayuden a alcanzar dichas metas, los retos y los países competidores. En el caso del DR-CAFTA, el GRD está compitiendo directamente con el resto de los países de Centroamérica y del Caribe, quienes están buscando la atención de los inversionistas de Estados Unidos, así como de aquellos ven a Centroamérica y el Caribe como una misma región y no distinguen entre un país y otro. Ello implica la necesidad de posicionar y diferenciar a la República Dominicana ante los ojos de los inversionistas extranjeros, no solamente como un destino turístico, sino como un país donde la inversión tiene seguridad, existe mano de obra calificada, un mercado local deseoso de contar con productos y servicios de alta calidad y a buen precio y con un clima político estable, a diferencia de muchos otros países de la misma región.

3.10.5 Existen indicadores para medir los avances?

Estos indicadores son indispensables para poder determinar el éxito y progreso de los esfuerzos de promoción y poder hacer los ajustes necesarios.

3.11. Establecer políticas comerciales y prioridades de acción

3.11.1 Las dependencias del GRD conocen el papel de la DICOEX?

Aunque parezca lo contrario así es, es necesario explicar cada una de las funciones que se explican en el reporte de septiembre de 2004, establecer que las funciones que la DICOEX debe llevar a cabo no usurpan las de otras dependencias, tampoco les quitan atribuciones y que se desarrollan en este reporte, en particular cuando hasta la fecha no se han hecho explícitas ni se llevan a cabo todas ellas. Por el contrario, conforme los acuerdos negociados son más complejos, se requiere de mayor comunicación y colaboración entre las dependencias del gobierno. Lo mismo se aplica para las principales organizaciones del sector privado que desconocen todos los aspectos involucrados en la administración de un tratado comercial, más aún el trabajo necesario para hacer compatibles y congruentes los compromisos generados en los diferentes foros regionales y multilaterales en los que participa la República Dominicana. Por lo

tanto, establecer un clima de buena comunicación y de cooperación es clave para poder llevar a cabo los muchos compromisos derivados del DR-CAFTA, de los demás TLCs con que cuenta el país y poder aprovechar mucho mejor los beneficios que ofrece la membresía en al OMC y de otros foros internacionales. Todas las consideraciones anteriores se aplican también a que los representantes de las otras Partes conozcan las atribuciones y responsabilidades de la DICOEX.

3.11.2 Existe una política comercial general?

Una de las funciones del órgano encargado de administrar los tratados comerciales es generar la política comercial del país. No existe otra dependencia que tenga la información ni los recursos o que ocupe un lugar tan estratégico para esta tarea. De no contar con una política de comercio exterior, que la ligue al resto de las políticas del estado – como la política industrial, para pequeñas y medianas industrias, fiscal, monetaria, o de relaciones exteriores – el país siempre actuará de manera reactiva y lo importante siempre dejará el lugar a lo urgente. La política comercial tiene que establecer las pautas de acción y ser parte del plan general de gobierno. Sin embargo, esta es una de las áreas más descuidadas entre los países en desarrollo y los países de América Latina y el Caribe no son la excepción. Incluso, como se anota en el punto 9.1, el programa de Aid for Trade de la OMC incluye la asistencia para ayudar a los países en desarrollo a elaborar y desarrollar políticas comerciales como uno de los cuatro apartados de este programa. La política comercial ayuda a dirigir las negociaciones, proponer los ajustes necesarios a los tratados en vigor, generar la congruencia en la aplicación de tratados y en los compromisos y derechos que adquiere un país posteriormente. Pero sobre todo, genera transparencia que se traduce en mejor colaboración con el resto de las dependencias del gobierno y del sector privado. Los países más desarrollados generalmente publican sus objetivos de política comercial cada año, muchas veces como resultado de compromisos adquiridos con el Congreso de su país⁴⁰.

3.11.3 Existe una política comercial para cada Parte?

La DICOEX tiene que determinar si las otras Partes cuentan con una política comercial. Este es un elemento estratégico que ayudará a determinar la política a llevar a cabo con cada uno de estos países y a evaluar su capacidad de respuesta y su nivel de preparación. Un país sin una agenda comercial generalmente reacciona tarde y tiende a verse envuelto en casos de disputas como demandado, no como reclamante.

3.11.4 Se han identificado los “issues” con cada parte o TLC?

Este ejercicio se deriva de elaborar la bitácora con cada una de las Partes y ayuda a guiar las actividades de “enforcement.” Los Estados Unidos y Japón publican anualmente reportes que indican las inconsistencias en el cumplimiento de los compromisos internacionales y ante la OMC país-por-país (ver pie de página 30). Estos “issues” son los que conforman la agenda para las reuniones bilaterales o de ministros de los diferentes tratados comerciales.

3.11.5 Se han establecido prioridades?

⁴⁰ El USTR publica cada año la Agenda Comercial, con los objetivos de política comercial.

Además de identificar los “issues” se tienen que establecer prioridades de acción y determinar los foros en los que habrán de tratarse cada uno de ellos. Por ejemplo, un foro se elige de acuerdo a los tiempos – cuando será la siguiente reunión de ese órgano y cuánto tiempo puede lograr una respuesta positiva en ese foro – y a otros factores, como los precedentes que puedan existir en los diferentes foros, el éxito que ha tenido en los diferentes foros tanto el país que reclama como el que recibe la reclamación, cuál es el efecto potencial – positivo o negativo – que puede tener ese tema a nivel nacional, está contemplado dentro de los objetivos de política comercial vigente, etc.

3.11.6 Cuál es el método para establecer prioridades?

Es necesario incluir a las diferentes dependencias del gobierno encargadas de aplicar los tratados comerciales y de promoción a la inversión y al sector privado. Sin embargo, el método que se utilice debe ser expedito para que la determinación de estas prioridades no se empantane en discusiones burocráticas, o que los procesos burocráticos no generen problemas adicionales. Es importante tener un grupo colegiado que ayude a establecer estas prioridades por consenso y después comunicarlas oportunamente a los medios y a la opinión pública, incluso explicarlas si así fuera necesario. Asimismo, es conveniente colocar la agenda comercial en la página electrónica de la oficina administradora y facilitar que el público la conozca y la consulte.

3.11.7 Se han actualizado?

Los objetivos, metas, estrategias e indicadores utilizados en la elaboración y seguimiento de la política comercial de cada país requieren ser actualizados al menos cada año. Para ello es conveniente que el grupo colegiado encargado de acordar el contenido de la política comercial – donde deben estar representados tanto el sector privado como las diferentes dependencias del gobierno responsables de la aplicación y negociación de tratados comerciales – se reúna al menos cada dos meses, de preferencia cada mes.

4) Funciones secundarias de la DICOEX

Existe un segundo grupo de actividades que sirven de apoyo a la administración de los tratados comerciales y son necesarios para obtener los beneficios que ofrecen los mismos, pero de las que la oficina encargada de la administración no es directamente responsable. Son actividades en la que la DICOEX debe participar, pero son otras dependencias las que son responsables de realizarlas, en particular porque ya tienen esas atribuciones. Estas incluyen, entre otros, el identificar la oferta exportable y ampliarla mediante la generación los apoyos a la industria para enfrentar la competencia extranjera mediante el desarrollo de productos y servicios de calidad; la identificación de la demanda potencial de productos nacionales y la generación de inteligencia de mercados que indique tendencias, amenazas y otros elementos que apoyen a los productores nacionales. Estas actividades son:

4.1 Promoción de sistemas y normas de calidad

Conforme aumenta la competencia al ingresar productos y servicios extranjeros, la industria nacional requiere establecer normas y procedimientos que eleven la calidad de su producción. Varios países han establecido premios a la calidad como un instrumento

para incentivar la adopción de sistemas de calidad total⁴¹. Sin embargo, mientras que las normas y sistemas de calidad ayudan a la permanencia de las empresas que los instrumentan, el desarrollo de tecnología es lo que garantiza el liderazgo del mercado. Contar con sistemas de calidad ya no es garantía de éxito e incluso diversas empresas que contaban con la certificación de la Organización Internacional de Normalización (ISO) quebraron en el Reino Unido, Francia y México, entre otros países. Por eso, algunos gobiernos han comenzado a promover la generación de tecnología por medio de premios, entre los que destaca México, por ser el único en su tipo entre los países latinoamericanos⁴².

4.2 Identificación de la oferta exportable

Cuáles son los bienes y servicios que pueden ser exportados a cada una de las Partes hoy? Estos productos y servicios cumplen con las normas (standards) y reglamentos técnicos (technical regulations) del país de destino? Tienen las certificaciones requeridas? Las empresas identificadas tienen la capacidad para surtir los volúmenes requeridos? Existen productos y servicios que pueden ser sujetos de mejora o desarrollo para ser exportados en el corto o mediano plazo? La promoción de las exportaciones no genera desequilibrios o desabasto en el mercado doméstico? En el mediano y largo plazo, el éxito del sector exportador de un país dependerá de generar productos y servicios de valor agregado.

4.3 Identificación de la demanda potencial de los productos dominicanos

Esta es una labor más difícil que la identificación de la oferta exportable pues requiere identificar compradores potenciales, en su gran mayoría del sector privado. Sin embargo, se requiere de apoyos adicionales para promover los productos nacionales con acciones que los posicionen entre los posibles compradores extranjeros.

4.4 Generación de inteligencia de mercado

De la mano de las actividades para la identificación de la demanda potencial de los productos nacionales, y de la oferta exportable, se requiere generar inteligencia de mercado.

4.5 Apoyos a empresas pequeñas y medianas

La apertura de la economía tradicionalmente tiene mayor incidencia sobre las empresas pequeñas y medianas, las que son las que tienden a desaparecer más fácilmente. Por ello se requiere diseñar programas de apoyo y que las posicionen, por ejemplo, como proveedoras de empresas más grandes. Incluso organismos internacionales, como la OMC, dedican recursos para apoyar a este sector, que en los países de América Latina y el Caribe son los que generan el mayor porcentaje del empleo.

⁴¹ Los más conocidos y que han tenido la mayor influencia en la industria, incluso más allá de sus fronteras, son los premios Deming y Shingo del Japón, el premio Baldrige de los Estados Unidos y el Premio Europeo a la Calidad, que se otorga a las empresas que operan en alguno de los territorios de la UE. Entre los países latinoamericanos, el más antiguo y con mayor participación es el Premio Nacional de Calidad de México. En todos estos casos, la inscripción requiere que la empresa haga una autoevaluación siguiendo parámetros específicos que sirven como un modelo de calidad total, incluso para las pequeñas y medianas empresas.

⁴² El Premio Nacional de Tecnología de México ofrece un modelo para el desarrollo de tecnología en cualquier empresa con una definición muy amplia de tecnología. Este modelo se usa para evaluar a los participantes y se puede encontrar sin costo en www.pnt.org.mx.

4.6 Previsiones que minimicen efectos negativos sobre la fuerza laboral

Uno de los cuatro apartados del programa de Aid for Trade de la OMC es atención a desequilibrios en la fuerza laboral generados por la apertura de la economía. Sin embargo, los estudios que determinen estos efectos y las medidas pertinentes para prevenirlos o minimizarlas deben ser diseñadas por las autoridades responsables de la economía nacional.

4.7 Promoción del país como destino de la inversión extranjera directa

La importancia de atraer inversión extranjera tiene varios efectos: por una parte, sustituye recursos domésticos que no se pueden conseguir, genera empleos, apoya la producción, etc. Sin embargo, cada vez la competencia entre los diferentes países es más fuerte por atraer a los inversionistas extranjeros y se requiere de estrategias específicas para poder tener éxito, en particular cuando el crecimiento de China y de otros países en la cuenca del Pacífico han hecho que esa región sea el destino principal de la mayoría de los fondos extranjeros en los últimos seis años⁴³. De acuerdo a la consultoría internacional A.T. Kearney, los países que resultan más atractivos para la inversión directa son: China, India, Estados Unidos, Reino Unido, Hong Kong, Brasil, Singapur, Emiratos Arabes Unidos, Rusia, Alemania, Australia, Vietnam, Francia, Canadá, Japón, Malasia, Sudáfrica, México, Turquía, Indonesia, Polonia, Corea del Sur y la República Checa⁴⁴.

4.8 Generación de infraestructura que apoye la actividad comercial y haga más atractivo al país para la inversión extranjera directa

Mientras que la DICOEX es responsable de identificar las necesidades de infraestructura que ayuden al buen funcionamiento de los diferentes tratados comerciales, la construcción y desarrollo de esas instalaciones, como de otras – plantas de energía eléctrica, telecomunicaciones, etc. – resultan la responsabilidad de otras dependencias, pero es importante tener la opinión de la DICOEX y de las instancias encargadas de la inversión extranjera.

5) Otros aspectos importantes

5.1 Responsables de tratados o temas

Sin importar el tipo o arquitectura del tratado o acuerdo es indispensable tener un responsable cuando el país cuenta con un número importante de tratados. Por otra parte, es muy importante tener un responsable no solamente de las diferentes áreas temáticas, como propiedad intelectual, acceso a mercado (aranceles, reglas de origen, normas), servicios, etc., pero también es importante tener responsable de aquellos temas que son de particular importancia en cada país. Por ejemplo, las áreas de textiles, agricultura, industria farmacéutica, etc., o aquellos que se consideren como sensibles o estratégicos.

⁴³ A.T.Kearney: Foreign Direct Index Confidence Index 2000 – 2007, World Bank: 2007 World Trade Report, International Monetary Fund: Foreign Direct Investment in Emerging Market Countries—2003 Report of the Working Group of the Capital Markets Consultative Group.

⁴⁴ A.T. Kearney, op.cit.

5.2 No hay tema o decisión pequeña

Todos los temas y todas las decisiones son importantes pues cada parte del texto de un acuerdo comercial tiene el mismo peso y no existe diferencia entre uno y otro. Toda decisión afecta a muchas personas, empresas, intereses, etc. y tiene efectos que siempre se pueden valorar en pesos, dólares o euros. Pero también las diferentes decisiones sientan precedentes que van generando la historia de cada tratado.

5.3 El marco de referencia es cada vez más complejo

Las decisiones se deben tomar en un marco que cada vez se torna más complejo, pues debe ser congruente con la legislación internacional – derivada de las directrices de la OMC y de los acuerdos pertinentes – así como la del propio país y en muchas ocasiones con la del estado, provincia o distrito. Sin embargo, todas las decisiones que se tomen en el marco de un tratado de libre comercio, como el DR-CAFTA se aplican por entidades que no pueden estar por encima de las entidades legales y políticas de cada país, lo que requiere de la voluntad política y de la organización política necesaria para poder llevarlas a cabo.

5.4 Comunicación

Es indispensable contar con una estrategia de comunicación que permita mantener informados a los diferentes sectores y a la opinión pública, manejar las expectativas generadas entre el público, etc. Para ello es indispensable contar con tres elementos básicos: (i) mensajes claves sobre todos los temas que se manejen en el contexto de cada uno de los tratados comerciales del país, y que se deben actualizar de manera periódica, (ii) voceros entrenados para hablar con los medios y transmitir los mensajes claves previamente diseñados y (iii) un manual de manejo de crisis.

El manejo de crisis puede ser considerado como innecesario, sin embargo la entrada en vigor de un TLC, como el DR-CAFTA, es la excusa perfecta para que diversas ONGs, en particular las más radicales, inicien acciones en contra de los gobiernos de la República Dominicana y Centroamérica ⁴⁵ argumentando diversas violaciones – no necesariamente verídicas – a los derechos laborales de los trabajadores y a las medidas para el cuidado del medio ambiente. Para ello es necesario estar preparado y tener un plan para reaccionar de manera inmediata.

5.5 Reglas de operación

Así como la DICOEX tiene la responsabilidad de poner en marcha los diferentes comités, comisiones y grupos de trabajo acordados en el DR-CAFTA y en cualquiera de los otros tratados comerciales de los que el GRD es Parte, es igualmente importante establecer las reglas de operación de cada uno de ellos o ayudar a que se acuerden. Por ejemplo, quién será el representante de la República Dominicana? Un representante por cada Parte o vale la pena considerar algún otro esquema de representación? Con qué frecuencia se debe reunir? Cómo se deben tomar las decisiones, por consenso o unanimidad? En caso de desacuerdos, debe existir un mecanismo de apelación? Debe permitirse la participación del sector privado? Cómo atender las demandas de las ONGs?

⁴⁵ Peter Willetts: What is a Non-Governmental Organization? City University, London, 2002 en www.staff.city.ac.uk/p.willetts/CS-NTWKS/NGO-ART.HTM

Las reglas evitan la discrecionalidad y así ayudan a reducir posibles confrontaciones innecesarias. Además, cumplen con una misión estratégica que apoyarán el buen funcionamiento de cada grupo, o lo pueden colocar en una situación que lo lleve a fracasar, aún cuando ese grupo cuente con una agenda de trabajo y diversos temas que tratar de manera inmediata.

Debido a que los comités y grupos de trabajo están diseñados para atender las necesidades particulares de cada tratado comercial, puede afirmarse que no existen recetas universales para su conformación. Sin embargo, generalmente el país que genera la primera propuesta de reglas de operación es quien tiene mayor oportunidad de controlar la agenda del grupo, dándole una ventaja operativa muy importante.

Mientras que muchos países dejan que cada comité se organice durante su primera reunión, vale la pena generar una propuesta previa a la primera reunión de los comités y grupos de trabajo en los que se tenga un interés particular. Ello ayudará a ir estableciendo el liderazgo dominicano y a llevar la determinación de las reglas del grupo de acuerdo a los intereses dominicanos.

5. RESULTADOS DE LA EVALUACION DE LA DICOEX

Para evaluar el estado que guarda la DICOEX y poder cumplir con los objetivos del plan de trabajo, se realizaron entrevistas individuales con todos los miembros del staff de la dirección – cada una con una duración que osciló entre 45 y 90 minutos, Los resultados, que se resumen en el anexo 9, muestran que la Dirección continuará creciendo, conforme se vayan poniendo en marcha los diferentes apartados del DR-CAFTA y los compromisos ante la OMC continúen ganando importancia para la política comercial dominicana. Para ello, la DICOEX habrá de requerir personal adicional con experiencia y calidad técnica, comprometido con su labor, para lo que el área de recursos humanos de la SEIC será un apoyo clave en la medida que desarrolle pruebas y evaluaciones que permitan asegurar contar con los perfiles profesionales necesarios.

El crecimiento de la DICOEX también requiere continuar afinando la asignación de tareas específicas entre el personal para hacer cada vez más eficiente el seguimiento de todos los temas de la agenda comercial y atender debidamente a todos los interesados – empresas, asociaciones, gremios, partidos políticos, miembros del Congreso, organismos no gubernamentales, prensa, etc. – en los temas comerciales. Asimismo, el apoyo al staff de la Dirección seguirá siendo muy importante, inclusive capacitándolos con técnicas para que aumenten su productividad ante las diferentes demandas de trabajo e información a las que están sujetos de manera cotidiana.

1) Perfil de la DICOEX

Resulta indispensable fortalecer el perfil profesional del staff de la dirección.

Conforme aumentan las tareas a desarrollar por el personal de la DICOEX – tanto por las obligaciones pactadas en el DR-CAFTA como en el resto de los TLCs firmados por el GRD – será necesario aumentar la plantilla de profesionales. Para ello, será necesario preparar los perfiles que cada uno de estos profesionales deba reunir y elaborar los exámenes que ayuden a contar con los candidatos mejor calificados. La experiencia del área de recursos humanos de la SEIC será muy importante para poder encontrar y contratar a los candidatos que se requieran, conforme a las exigencias propias de cada puesto y elaborar los manuales necesarios que apoyen las operaciones de la Dirección.

Conforme aumente la plantilla de la Dirección ello ayudará a cubrir todos los temas de manera adecuada, en particular cuando las demandas laborales incluyen viajes constantes. De esta manera, se puede garantizar que todas las áreas y todas las solicitudes se atenderán de manera oportuna.

Es necesario afinar la asignación de tareas que cada uno de los miembros del staff debe desempeñar. La estructura y las funciones del personal que aparecen en el organigrama no corresponden a la manera en que se desempeña la oficina. Se requiere asignar claramente tareas específicas a cada uno de los miembros del staff para que éstos se hagan “dueños” de un tema o área del tratado, o directrices que permitan atender de manera adecuada las áreas que son responsabilidad tanto de los analistas

como de los coordinadores. Menos aún, el sentido de que la Dirección no solamente debe atender lo relacionado con el DR-CAFTA sino también todos los temas relacionados con la administración e implementación de las obligaciones derivadas de la OMC y de los tratados comerciales con Centroamérica, Caricom y Europa. Hoy en día, la República Dominicana sigue sin prestar la debida atención a lo que sucede en la OMC, lo que debe corregirse en tanto que los documentos de la OMC forman parte del texto del DR-CAFTA y otros tratados comerciales en vigor.

Es importante asignar prioridades a las diferentes tareas y minimizar el tiempo asignado a aquello que incluso puede ser atendido por otras dependencias o que pueden ser entrenadas para llevar a cabo tales tareas, como la organización de eventos y seminarios, contestar preguntas del público y promover a la República Dominicana como un destino para la inversión extranjera. De lo contrario, ello puede generar eventualmente roces innecesarios con otras dependencias, tales como el CEI-RD, quien tiene el mandato de ser el ente responsable por promover al país como un destino de la inversión extranjera directa.

El personal desconoce la importancia de sus funciones. La inexperiencia de los analistas – derivada en parte de su juventud – se traduce en el desconocimiento de la importancia de sus labores, de la necesidad de trabajar en equipo con los representantes de otras dependencias gubernamentales y del sector privado y de cuidar diversas normas profesionales relacionadas con el manejo de información y la asignación de su tiempo a diversas actividades. Esta situación genera que no se cumpla con las jornadas de trabajo, que existan fugas de información muy importantes y que se asigne mucho tiempo para realizar tareas triviales o no prioritarias.

La gran mayoría del staff no ha leído el DR-CAFTA y los textos de la OMC. Es indispensable que el staff lea los diversos textos de los TLCs y entienda mucho mejor la interconexión entre los diferentes capítulos de cada uno de ellos. Ningún capítulo de los TLCs firmados por el GRD es auto contenido, por ejemplo, lo relacionado con el tema de agricultura se encuentra disperso a lo largo de los capítulos de acceso a mercado, normas fitosanitarias, obstáculos técnicos, solución de controversias, salvaguardas, etc.

Es indispensable que cada uno de los miembros del staff de la DICOEX estudie a fondo los textos relevantes de sus áreas – tanto del DR-CAFTA, OMC, tratados bilaterales y de otros foros regionales e internacionales - para poder entonces desarrollar la experiencia necesaria y convertirse en dueños de sus diferentes áreas de responsabilidad, sea la que sea. Entre tanto, la explicación de diferentes casos y experiencias de otros países no son aprovechadas del todo.

Cabe destacar que sobre todo en los temas no relacionados con bienes se generan nuevos precedentes día a día. Por ejemplo, la OMC y diversas instituciones de investigación generan documentos de investigación (papers) prácticamente todos los días en las áreas de servicios en general, servicios financieros, telecomunicaciones, inversión y compras gubernamentales. La debida atención a todas estas áreas resulta más importante en el caso de la República Dominicana debido a que no se incluyeron

en los TLCs negociados antes del DR-CAFTA.

El personal está enfocado a trabajar en acceso de mercado de bienes. Las áreas de inversión, servicios financieros y de servicios en general, telecomunicaciones, propiedad intelectual, compras gubernamentales y salvaguardas están prácticamente ignoradas o se les pone muy poca atención. Son áreas que otras dependencias del gobierno no tienen contraparte dentro de la Dirección. Sin embargo, los responsables de estas áreas en otras dependencias del GRD, como el Banco Central, Indotel, ONAPI, etc., han expresado la necesidad de contar con alguien que de seguimiento a sus temas dentro de la DICOEX.

Existen áreas de oportunidad significativas relacionadas con la comunicación entre el staff. La comunicación dentro de la oficina es básicamente vertical y casi no existe horizontalmente, reflejando divisiones entre el equipo de trabajo. La falta de comunicación horizontal debilita los reportes generados, más aún cuando en el DR-CAFTA no existe un solo capítulo que sea autocontenido, esto es, que dentro del capítulo se encuentren todas las disposiciones necesarias.

2) Características del personal de la DICOEX

- Edad promedio de 25 años, con una variación que va de los 23 a los 51 años, graduados de universidades de Santo Domingo con buenas calificaciones. Su juventud e inexperiencia los lleva en muchas ocasiones a ignorar líneas de mando y jerarquías institucionales.
- Para la mitad del staff, este es su primer empleo y este porcentaje sube al 75% al considerar empleos que no están relacionados con su familia.
- Casi el 71% ingresó directamente sin haber sido evaluado por el área de recursos humanos.
- Todos entienden – al menos – inglés, la mayoría lo habla y una tercera parte conoce un tercer idioma, aunque no lo practica con fines laborales. No es claro el nivel de comprensión del inglés técnico, propio del sector comercial.
- El 85% trabaja exclusivamente con información en español, a pesar de que entienden y leen en inglés y de que la mayoría de la literatura comercial se encuentra en inglés.
- Todos manejan bien las computadoras, saben navegar por la red y utilizar los recursos que ofrece Internet. Solamente el 5.9% no cuenta con acceso a correo electrónico, que es el principal medio de comunicación.
- La mayoría de los analistas desconoce o ignora los recursos disponibles en Internet sin costo. Por ejemplo, la mayoría no ha ingresado a la página de la OMC (www.wto.org) – la que tiene generalmente todo el material disponible en inglés, francés y español, los

tres idiomas oficiales del organismo; desconocen las publicaciones especializadas, como el Inside U.S. Trade (www.insidetrade.org) o las páginas más importantes de los otros países signatarios del DR-CAFTA, tales como las de los ministerios de comercio internacional o los que albergan la publicación oficial de ese gobierno, tales como el Federal Register de los Estados Unidos (www.gpoaccess.gov/fr/index.html) o el Diario Oficial de El Salvador (<http://www.gobernacion.gob.sv>). Tampoco conocen o utilizan las bases de datos sobre comercio exterior disponibles en las páginas del GEU, la OMC, el Banco Mundial o los diversos organismos de la Organización de las Naciones Unidas.

- Leen muy poco material relacionado con el trabajo, un promedio de dos y media horas al día, aún si se toma en consideración el tiempo que utilizan para revisar el correo electrónico relacionado con su trabajo. La expectativa es que pasen la mayoría del tiempo leyendo o estudiando. Considerando que no acuden a reuniones todos los días, entonces resulta en mucho tiempo de la jornada laboral que se desconoce su uso. Solamente uno de los analistas explica el poco tiempo que dedica a la lectura debido al tiempo que invierte en reuniones fuera de la oficina.
- Esperan que el director les indique todas las tareas que deben desempeñar.
- Los más jóvenes esperan ser contratados por una oficina de abogados o de consultoría o por una organización internacional.
- Muy pocos miembros del staff son conocidos por otros representantes del GRD, lo que refleja la falta de comunicación con otras dependencias del GRD.
- Casi la mitad de los analistas se sienten “desperdiciados,” y están concientes de que no están rindiendo al máximo o cerca de su capacidad personal.
- Los coordinadores no tienen experiencia gerencial dirigiendo a un grupo de personas a su cargo.

3) Evaluación de la estructura funcional de la DICOEX en relación a sus responsabilidades como ente administrador

Utilizando los indicadores explicados en la sección anterior, la respuesta general es que la DICOEX aún no está atendiendo todas las áreas que le corresponden como ente administrador de los tratados comerciales del GRD – en buena medida porque no tienen claro las actividades que deben estar desempeñando – y que es necesario reorientar las tareas del mismo para darle la misma atención tanto a los temas relacionados con bienes como con el resto de la agenda comercial, esto es, inversión, servicios, propiedad intelectual, compras gubernamentales, etc.

El organigrama de la DICOEX es simbólico, pues el personal no desempeña las tareas del área a la que están asignados e invierten mucho tiempo en tareas que no deberían ser de su prioridad, tales como la organización de eventos – y la confirmación de

asistentes a los mismos – o contestar preguntas sobre el funcionamiento del DR-CAFTA, cuya respuesta se puede encontrar en muchas ocasiones en el material que ya se encuentra disponible al público en general.

Conforme se cuente con un programa de trabajo mejor definido será posible balancear la carga de trabajo entre todo el personal de la Dirección y evitar que sean las crisis las que determinen el ritmo de trabajo diario. Inclusive, en tanto que las crisis forman parte de la rutina diaria, es aconsejable contar con un manual para el manejo de tales crisis y establecer directrices y una cadena de mando para todos los involucrados.

3.1 Estrategia de reestructuración

La reestructuración de la DICOEX es un tema complejo por el papel central y altamente visible que habrá de jugar en la política de la República Dominicana, por las expectativas que existen del sector privado, el compromiso adquirido por el GEU al haber aprobado ya una partida para entrenamiento y capacitación del personal, la politización de la agenda comercial, la falta de una definición clara de sus funciones – lo que habrá de subsanarse al aprobarse la ley o reglamento pertinente – y también por el perfil y relaciones políticas del personal actual.

La estructura y el organigrama son secundarios a la estrategia que exista para la reestructuración de la DICOEX. El proceso de reestructuración se puede realizar en una sola fase, utilizando el organigrama que mejor convenga, sin importar el que haya que reubicar al personal que por su perfil, disposición o falta de compromiso con el proyecto. La alternativa es hacerlo en dos etapas, donde en la primera se puede utilizar un organigrama que asigne funciones para determinar los miembros del equipo que se quedarán y los que consideran su estancia en la Dirección solamente como un entrenamiento personal o una etapa corta. Una vez depurado el staff, entonces se puede ajustar el organigrama en su forma definitiva.

Se debe continuar enfatizando a todo el personal de la Dirección la importancia del trabajo de cada uno, de las altas expectativas que hay tanto de otras entidades del gobierno como del sector privado en su desempeño, y en fomentar un espíritu de trabajo en equipo. A pesar de estar divididos por unidades de trabajo, ello no implica que no exista una adecuada comunicación tanto vertical como horizontal, en particular cuando el DR – CAFTA, y otros tratados similares que se puedan negociar más adelante, tienen una arquitectura donde no existe ningún capítulo autocontenido, esto es, todos los capítulos del DR – CAFTA tienen conexiones con la enorme mayoría del capitulado del mismo.

Entre las tareas no contempladas hoy en día en el organigrama destaca el enlace con el Congreso dominicano. Este enlace bien puede ser una persona de la oficina del Secretario, pero que debe contar entre sus obligaciones con atender la agenda del Director de la DICOEX, donde deben incluirse todos los temas relacionados con comercio internacional e inversión extranjera directa. Conforme avance la

instrumentación del DR-CAFTA, se hará más evidente la ingerencia del Congreso en los temas de comercio internacional y la necesidad de mantener la congruencia de lo aprobado en el Congreso con las obligaciones pactadas en el tratado. Conforme pase el tiempo habrá un mayor número de legisladores, en particular de la oposición, que estarán tentados a promover diferentes iniciativas de ley relacionadas con el DR-CAFTA y es indispensable que la DICOEX cuente con una relación lo suficientemente abierta y confiable para monitorear y detectar a tiempo estas iniciativas, antes de que se puedan convertir en legislación contraria a los principios del tratado. Asimismo, la DICOEX debe asegurarse de que se cumplan los tiempos establecidos en el capítulo de transparencia para publicar, recibir comentarios sobre la legislación propuesta, tomar en consideración dichos comentarios y responder a los mismos, sin importar que estos comentarios vengan de personas u organismos dentro del territorio dominicano o fuera de este.

Es indispensable que todas las dependencias del GRD que participan de alguna manera en la instrumentación del DR-CAFTA, de la OMC y de cualquier otro tratado comercial en vigor en la República Dominicana cuenten con una contraparte dentro de la DICOEX, responsable de dar congruencia – tanto en el marco de la política comercial dominicana como de los compromisos y derechos generados en otras áreas comerciales - y seguimiento a los compromisos derivados en los diferentes foros en cada una de las áreas de la agenda comercial, tales como inversión, servicios financieros, telecomunicaciones, etc., esto es, no solamente en las áreas relacionadas con el comercio de bienes, como sucede hasta el día de hoy. Además, es necesario designar responsables de los temas que resultan estratégicos o particularmente sensibles para la industria dominicana, tales como las áreas de textiles, agricultura e industria farmacéutica, inclusive las zonas francas. Además, conforme vayan entrando en vigor diversas cláusulas que hasta el día de hoy gozan de periodos de gracias, y se negocien compromisos que quedaron pendientes en el DR-CAFTA, tales como en los capítulos de telecomunicaciones y servicios financieros, habrán de surgir nuevos temas que requerirán de la atención de la DICOEX.

Es necesario contar con un área legal especializada. Quien funja como abogado en jefe de la Dirección habrá de atender una gama muy amplia de temas, teniendo que trabajar en coordinación con otras áreas tanto de la misma SEIC como de otras dependencias, entre ellas, algunas que hasta el día de hoy no han sido tomadas en cuenta de manera adecuada, a pesar de su importancia, como las responsables de normalización y prácticas desleales. La carga de trabajo será enorme para una sola persona. De lo contrario, se pueden repetir varios de los errores que sucedieron durante el proceso de negociación que llevaron a consecuencias negativas para los intereses dominicanos. Esta área también tendrá mucha interacción con otras dependencias e incluso con el mismo Congreso y la Oficina del Presidente una vez que el proceso de instrumentación despegue, lo que debe considerarse en el perfil y en el tiempo que habrá de invertir el personal de esta área.

Las obligaciones derivadas del capítulo de transparencia del DR – CAFTA y de la OMC son muy numerosas y hay un tema muy importante por instrumentar: la conexión de DICOEX con los interesados en las notificaciones que requieran comentarios, tales

como las relacionadas con obstáculos técnicos, medidas sanitarias, temas ambientales y prácticas ilegales de comercio.

Se debe asignar tiempo para fortalecer la página electrónica. Se puede dejar que el usuario haga uso de las estadísticas, herramientas e información general de la página en lugar de generar las respuestas particulares.

Asimismo, se tienen que involucrar a diversas áreas que son necesarias, pero que hoy en día parecen no estar debidamente involucradas en el proceso de instrumentación del DR-CAFTA. En particular, es indispensable reparar la relación con la Dirección de Normas y el área de Prácticas Comerciales Ilegales.

Bitácora de compromisos.

Es necesario generar una bitácora que identifique y actualice todos los compromisos con cada una de las Partes derivados del DR-CAFTA y de la OMC, pues ambos están relacionados. Existe un estudio que identifica la mayoría de estos compromisos y que puede servir como punto de partida, pero que es necesario actualizar⁴⁶. Esta bitácora debe incluir no solamente los compromisos, pero también las posibles consecuencias derivadas del incumplimiento de cada uno de estos compromisos, de manera de ir asignando prioridades. Este es un ejercicio a realizar, y compartir, con todas las dependencias del GRD involucradas en la instrumentación del DR-CAFTA y el resto de los TLCs del país, para generar el compromiso necesario por parte de cada una de estas dependencias.

Al generar esta bitácora saldrán a flote las necesidades para establecer un sistema de comunicación y coordinación eficiente con cada una de las dependencias del GRD, nombrar a un responsable de temas de comercio internacional en cada una de las dependencias y establecer los tiempos y compromisos necesarios.

Comités y grupos de trabajo.

El DR-CAFTA requiere de la formación al menos de 12 comisiones, comités y grupos de trabajo regionales, y varios de ellos requieren ser puestos en marcha en fechas determinadas. Estos comités adquieren una importancia mayor en el marco del DR-CAFTA como instancias para atender y resolver diversos problemas, en particular cuando varios de los capítulos del tratado no tienen acceso al mecanismo de solución de controversias del mismo. No todos los comités están implementados en la República Dominicana y todos requieren de aclarar las reglas de operación una vez que el tratado entró en vigor en la República Dominicana y Costa Rica está próxima a ponerlo en marcha.

Comunicación.

Se tiene que generar y fortalecer la comunicación con el Congreso y el sector privado y empezar a evaluar el impacto de las ONG en el desarrollo del tratado.

⁴⁶ Hugo Francisco Rivera: DR- CAFTA. Commitments undertaken by the Dominican Republic and actions it will have to take in order to take full advantage of the treaty. Mayo 2005, Chemonics International Inc. under the DR Competitiveness and Policy Program, Contract No. 517-C-00-03-00110-00.

Es necesario actualizar a la brevedad posible al sector privado y a los medios de información sobre los logros y avances en la instrumentación del tratado debido a la importancia y a la polémica que generan los temas de comercio internacional durante las campañas presidenciales, y el próximo año habrá elecciones tanto en la República Dominicana como en Estados Unidos. En la República Dominicana, la oposición podrá utilizar como arma de presión los argumentos derivados del incumplimiento o de los efectos negativos sobre la industria dominicana derivados del DR-CAFTA. Y en Estados Unidos, el partido Demócrata seguramente utilizará el tema de comercio internacional como un detractor de los logros del gobierno republicano del Presidente Bush. En ambos casos, la opinión pública será bombardeada con información y desinformación que hará parecer que el DR-CAFTA, y la negociación de otros TLCs, son contrarios a los intereses dominicanos.

Seguimiento y monitoreo.

En tanto que no hay una bitácora que indique el estado que guardan los compromisos adquiridos, también es difícil evaluar lo que ha sucedido en el territorio de otras Partes. Para esto, es necesario elaborar un programa de entrevistas con cada una de los representantes de las contrapartes para evaluar el estado que guarda la relación y los temas prioritarios con cada país.

Enforcement.

Como se indicó en la sección anterior, el GEU está particularmente interesado en fortalecer el tema de cumplimiento de las obligaciones de sus contrapartes derivadas de los diversos TLCs que tiene en vigor. Existen reclamos puntuales en contra de la República Dominicana en diversas áreas del DR-CAFTA que requieren ser atendidos. Pero por su parte, el GRD tiene reclamos en contra de las otras Partes del DR-CAFTA que debe atender para hacer valer. Para ello es necesario tomar las medidas necesarias para formalizar esos reclamos y generar los procesos para garantizar su cumplimiento.

Transparencia.

DICOEX está recibiendo en tiempo y forma la mayoría de las notificaciones relacionadas con el DR-CAFTA y con la OMC y el personal está entrenado para realizar la gran mayoría de ellas. Resta ahora establecer los mecanismos necesarios para hacerlas llegar a los interesados en otras dependencias y en el sector privado, en particular en los temas de obstáculos técnicos y medidas sanitarias y fitosanitarias para poder responder a las mismas y que esas medidas no se conviertan en obstáculos al comercio dominicano, en particular en Estados Unidos, donde se emite una gran cantidad de estas medidas mes con mes.

Procesos administrativos.

Una vez que se tenga un inventario actualizado de los compromisos derivados del DR-CAFTA y de la OMC podrá elaborarse el inventario de los procesos administrativos necesarios para cumplir con los diversos compromisos y poder hacer los derechos generados en las negociaciones. Entonces, se deberán elaborar y publicar, para cumplir con los compromisos de transparencia estipulados en el tratado. Este mismo ejercicio se

debe aplicar a las demás Partes del DR-CAFTA de manera de asegurar que los derechos adquiridos por los dominicanos se puedan cumplir y no se vean obstaculizados por medidas burocráticas – o la falta de ellas – en el resto de la región. Cabe destacar que en caso de que cualquiera de las otras Partes no haya cumplido con estos aspectos, el GRD puede presentar una queja a ese país y escalarla hasta que se corrija esa(s) falla(s) de carácter administrativo.

Prácticas ilegales o dañinas.

Además de fortalecer esta área, en particular en lo referentes al cálculo de daño, es necesario reparar la relación con esta área e instrumentar la ley correspondiente. Hasta entonces, los esfuerzos se estarán duplicando y se estarán desperdiciando los recursos. Sin embargo, es necesario informar al sector privado a la brevedad sobre el ámbito de aplicación de estas medidas y su disponibilidad, pues existen percepciones muy encontradas sobre el tema.

Solución de controversias.

Al igual que en el caso de prácticas ilegales o dañinas (salvaguardas, dumping, subsidios, etc.) es necesario informar al sector privado sobre el ámbito de aplicación y alcance de estas medidas. La decisión del Presidente Fernández de otorgar facultades extraordinarias a otras entidades para atender el problema del sector eléctrico genera un precedente peligroso que puede desacreditar la labor futura de la DICOEX.

Por otra parte, es necesario trabajar en el diseño e implementación de procesos alternativos, como el arbitraje y la intermediación, para ayudar a la industria dominicana, en particular cuando el DR-CAFTA restringe los casos que pueden invocar el proceso del tratado.

Asimismo, el personal requiere entrenamiento. La falta de atención a las áreas de servicios, propiedad intelectual y compras de gobierno han generado que se desatiendan estos campos, que son de los que generan algunos de los casos más complejos a nivel internacional.

Información.

Más que atender las preguntas del público, la DICOEX debe generar reportes que informen a los diferentes sectores – similares a los que publica de manera periódica el Banco Central – y permitan evaluar el desarrollo y desempeño de los diferentes tratados que tiene el país. Asimismo, esa información permitirá identificar las áreas de oportunidad y sugerir los ajustes que se requieran realizar, así como plantear la agenda para negociaciones futuras.

Se necesita evaluar las necesidades de información de la misma DICOEX y llevar a cabo las acciones para que la generen las diferentes dependencias del gobierno. Hoy en día, se genera información dentro de la Dirección pero no necesariamente por que se requiera, o bajo algún criterio. Asimismo, la información que se produce se archiva sin ser procesada o sistematizada.

Es necesario establecer el grado de disparidad entre las estadísticas generadas por el GRD y el de las otras Partes del DR-CAFTA para poder determinar si es necesario proponer o realizar ajustes en este campo.

Por otra parte, se tienen que tomar medidas para evitar fugas de información y el personal de la DICOEX tiene que aprender y aplicar ciertas formalidades respecto al manejo de la información que circula dentro de la oficina y evitar que se generen prácticas incorrectas.

Creación de capacidades comerciales.

Esta es un área que requiere atención para aclarar los alcances del programa iniciado por el GEU. Además, el trabajo debe ir más allá de lograr compromisos por parte del Banco Mundial y buscar tener acceso a los recursos que maneja la OMC. El trabajo en esta área se fortalecerá conforme se especifiquen los alcances y restricciones de los diferentes programas que se están realizando bajo el marco de Aid for Trade de la OMC.

Promoción.

El trabajo debe enfocarse a generar una imagen positiva de la DICOEX con los diferentes públicos dentro de la República Dominicana, mientras que la promoción del tratado mismo es responsabilidad del CEI-RD. Ya existe una estrategia que requiere implementarse. El sector privado también requiere sentirse cómodo con el nuevo director.

Política comercial y prioridad.

Esta es un área totalmente descuidada y que requiere tener dentro de la dirección a una persona con experiencia en temas de comercio internacional, alguien que pueda establecer las pautas a seguir y ayude a las negociaciones con Canadá, México y la Unión Europea. Esta es una de las áreas que dará mayor legitimidad al trabajo de la DICOEX, no solamente en el país, pero también en toda la región del Caribe y Centroamérica, en tanto que estos son países que tienen descuidada la generación de políticas comerciales. La importancia de contar con un área que genere políticas comerciales refleja el que el programa de Aid for Trade de la OMC la incluya como uno de sus cuatro grandes apartados.

Tareas del titular de la Dirección

Es necesario que el director se involucre mucho más en la operación de la dirección e indique, al menos a los coordinadores, sus obligaciones específicas para que estos a su vez las indiquen a los analistas a su cargo. Además es necesario que como el líder de la oficina promueva una actitud proactiva entre todo su equipo de trabajo.

El titular de la Dirección es el funcionario encargado de proponer la política de comercio internacional del país. Todas las dependencias del GRD que fueron entrevistadas, así como los representantes de las principales organizaciones del sector privado, coincidieron en que la política de comercio internacional debe ser elaborada por la DICOEX y dicha política tiene que servir como base, entre otros, para establecer los

objetivos y las metas de otras negociaciones internacionales. De lo contrario, se corre el peligro de repetir errores pasados o de establecer los objetivos de acuerdos a los intereses de las dependencias de gobierno o de las organizaciones del sector privado con mayor capacidad de cabildeo.

El Director de la DICOEX seguirá siendo el funcionario identificado como el responsable de la elaboración y difusión de la política de comercio internacional dominicana.

Finalmente, el titular de la DICOEX necesita instrumentar las directrices para contar con un buen programa de relaciones públicas que ayude a posicionar tanto a la DICOEX, como a su persona, ante el resto de las dependencias del GRD, de las principales organizaciones del sector privado y antes sus contrapartes en otros países. Esta estrategia requiere la elaboración de mensajes claves – que deben actualizarse periódicamente – que serán promovidos por voceros entrenados, así como la elaboración de un manual para el manejo de crisis.

Relación con el GEU.

Es muy importante que el Director se familiarice con el sistema y las autoridades comerciales del GEU y redefina la relación de la DICOEX con el USTR. Durante la negociación del DR-CAFTA la entonces Secretaria de Industria y Comercio, Sonia Guzmán, trataba con Regina Vargo, cuya jerarquía dentro del USTR equivale a la del Director de DICOEX. Posteriormente, el Presidente Fernández se entrevistó personalmente con Robert Zoellick, cuando el actual presidente del BM era el titular del USTR, en lugar de que lo hiciera el entonces Secretario García. El encargado de la DICOEX tiene que ayudar a restablecer la relación entre las autoridades comerciales de la República Dominicana y Estados Unidos, pues de lo contrario eso también genera precedentes no positivos para el resto de los países centroamericanos. De esta manera, el Secretario Paredes debe tratar con la Emb. Susan Schwab, titular del USTR, el Subsecretario con el Emb. John K. Veroneau, responsable de la región de las Américas, y el Lic. Espinal con Everett Eissenstat, encargado de política comercial para la región de las Américas.

Asimismo, quien sea el titular de la DICOEX requiere conocer a detalle los detalles de la organización y funcionamiento del sistema de comercio exterior de los Estados Unidos, tales como, la influencia del sector privado en el USTR por medio de su sistema de comités asesores, la influencia del USTR sobre el resto de las dependencias por medio del sistema de comités intergubernamentales, su relación con el Congreso y el papel de los principales comités del congreso en ambas cámaras; las principales publicaciones del sector, en particular el papel del Inside US Trade, y el funcionamiento de las filtraciones a los medios. Para este fin, se le preparó y entregó al Lic. Espinal un paquete de información, con la intención de explicárselo en detalle.

Por otra parte, es necesario que el titular de la DICOEX conozca a fondo el sistema y las reglas de cabildeo en los Estados Unidos. Por ejemplo, la influencia de las empresas de cabildeo, su especialización – Republicanas, Demócratas, especialistas en comercio,

etc. – y la necesidad de contar con una empresa que represente los intereses del GRD ante el Congreso de Estados Unidos, en particular cuando otros países tienen trabajando para ellos a cabilderos muy eficientes⁴⁷.

La DICOEX requiere entender muy bien el funcionamiento del Congreso de Estados Unidos y monitorear muy de cerca las actividades relacionadas con el comercio internacional, en particular de los comités responsables del tema, Finanzas en el Senado⁴⁸ y Medios y Procedimientos en la Cámara de Representantes⁴⁹. Precisamente conforme la campaña presidencial tome forma a partir de febrero del 2008, aumentarán los temas relacionados con el comercio internacional que emita el Congreso y en particular los dos comités ya citados, esperando sean de carácter eminentemente proteccionista⁵⁰.

4) Valoración de los mecanismos de aplicación de tratados de otras instituciones

En base a las entrevistas realizadas por el autor en su gran mayoría con representantes de las dependencias que participaron en las negociaciones del DR-CAFTA, el mensaje principal es que todos esperan tener una definición clara de las tareas de la DICOEX dentro del gobierno y que la Dirección ejerza un liderazgo en el sector de comercio exterior que no ha logrado hasta la fecha en todo lo relacionado con la instrumentación del tratado. Entre tanto, continúan las batallas por dominio y control de las agendas. Parte de estas diferencias podrán corregirse una vez que la DICOEX entienda y se dedique a las actividades propias del ente administrador, las que no realiza hasta la fecha ninguna otra dependencia del GRD.

Destacan las diferencias entre cada una de las dependencias del gobierno dominicano respecto al entendimiento de lo que deben hacer para instrumentar el DR-CAFTA. Destaca la manera tan positiva como han respondido tanto la SEA como la de Medio Ambiente. Esta última a desarrollado una colaboración muy estrecha con la DICOEX.

La DICOEX tiene que formalizar el contacto con todas las dependencias del GRD, lograr que se designe un responsable en cada una de estas e ir de esta manera fortaleciendo el poder de convocatoria de su director, de manera de poder establecer mecanismos de comunicación efectiva con todas ellas y mantener siempre abiertos canales con todas las dependencias del gobierno.

⁴⁷ Conforme al Lobbying Disclosure Act de 1995, todos los cabilderos deben registrar sus actividades ante cualquier dependencia del GEU o de cualquiera de las dos cámaras del Congreso, sin importar al organismo o país que representen. El Departamento de Justicia ofrece la información de todos los cabilderos registrados, sin cargo, conforme al U.S. Freedom of Information Act de 2002.

⁴⁸ En su página electrónica, www.senate.gov/~finance, se puede encontrar la información sobre las actividades del Comité, sus diferentes subcomités y las propuestas de ley que están bajo consideración. Se encuentran disponibles los documentos relacionados con la aprobación del TLC con Perú.

⁴⁹ Su dirección electrónica, waysandmeans.house.gov, tiene la información general de las actividades del Comité y de sus diferentes subcomités, incluyendo el Subcomité de Comercio Internacional. Se encuentran disponibles los documentos relacionados con la aprobación del TLC con Perú.

⁵⁰ Las primeras elecciones primarias, en Iowa y New Hampshire, se llevan a cabo a partir de la primera quincena de enero, concluyendo en la primera quincena de junio, para dar paso a las convenciones nacionales de los partidos Demócrata, a partir del 25 de agosto, y Republicano, que inicia el 1 de septiembre.

En el caso de la SEA, cada día se familiarizan con las actividades necesarias para instrumentar y administrar el DR-CAFTA, aunque todavía no conocen todas las actividades que deben realizar. Uno de los principales retos es conseguir un balance adecuado entre los aspectos técnicos y políticos.

El principal reto de la Secretaria de Medio Ambiente es conocer mucho mejor a las ONGs y aprender a tratarlas de acuerdo a su carácter, ya sea más radical o más cooperativo.

Tanto el Banco Central como el Indotel y otras áreas de servicios e inversión trabajan prácticamente por su cuenta, aunque quedan todavía varios temas pendientes de negociar y acordar, como por ejemplo el tema de la portabilidad de los números telefónicos. Todas están de acuerdo en que es necesario contar con una contraparte dentro de la DICOEX responsable de dar congruencia con el resto de la agenda de comercio internacional e inversión extranjera.

En el caso del CEI-RD, existen diversas fuentes que pueden generar problemas en el corto plazo debido a la duplicidad de algunas funciones que la DICOEX está generando al tratar de producir información comercial que incluso ya existe en el acervo del Centro de Exportaciones e Inversión de la República Dominicana.

En relación al área de propiedad intelectual, representantes de la ONAPI y la ONDA sugirieron por separado que la instrumentación de las obligaciones del GRD en temas internacionales, y en general, pudiera desarrollarse mejor y de manera más eficiente si ambas se fusionaran en un solo organismo. Asimismo, ambas tienen personal experimentado en temas internacionales que ha participado en diversas negociaciones, por lo que la instrumentación ha resultado más sencilla que en otras instancias, a pesar de que realmente no existe una contraparte dentro de la DICOEX.

5) Evaluación de la comunicación y colaboración de la DICOEX con el sector privado

Las entrevistas con representantes de organismos del sector privado indicaron que esperan, de igual manera que las dependencias del gobierno, que se defina claramente el papel de la DICOEX y que genere el liderazgo necesario en materia de política comercial y genere la misma. Asimismo, que la Dirección solamente pone atención a los temas relacionados con bienes, descuidando servicios, inversión y otras áreas.

La percepción del sector privado sobre la DICOEX es particularmente importante cuando también existe la percepción de que están aumentando los conflictos en el área de comercio internacional y que el GRD no está haciendo lo que debe, o lo que pudiera, para defender los intereses de la industria dominicana.

Varias asociaciones esperan ver una mejora en la comunicación hacia el público, ofreciendo información oportuna y sistemática y de forma proactiva. El sector privado espera contar con informes periódicos, similares a los que produce el Banco Central y otras dependencias oficiales.

Pero existe un particular interés por que la DICOEX se convierta en el ente que produzca la política de comercio exterior del país. Diversas organizaciones han generado varias propuestas y esperan que al menos el Lic. Espinal les de alguna retroalimentación sobre las mismas, pero particularmente que las utilice como insumo de la política que finalmente genere el GRD.

6) Valoración de la comunicación inter- dependencias

La comunicación entre las dependencias del GRD depende mucho del liderazgo que establezca la propia DICOEX. La Dirección es responsable de implementar un mecanismo que facilite la comunicación entre las dependencias relacionadas con la instrumentación del DRI-CAFTA y del resto de los tratados en vigor en la República Dominicana. Para ello, debe iniciar consiguiendo que se designe un responsable de temas de comercio internacional en cada dependencia, que sirva como punto de contacto para todo lo relacionado con la instrumentación de tratados comerciales en esa Secretaría o Dirección – a diferencia de los temas de negociación – cuyas responsabilidades incluyen las relacionadas con el capítulo de transparencia. Así, este contacto puede ser entrenado en los diferentes aspectos que requieren atención para lograr la debida implementación de los compromisos comerciales.

La importancia de establecer un punto de contacto o responsable que actúe de manera responsable ayudará a minimizar los conflictos derivados de la implementación y facilitará la coordinación cuando aún quedan varios temas pendientes por negociar. Luego de establecer el punto de contacto, cada una de las agencias puede generar diversos reportes y otros medios para mantener y fortalecer la comunicación con el resto de las dependencias. Las necesidades y las características de información que debe fluir entre las dependencias será resultado de la propia dinámica que genere la implementación del tratado.

La formalización de estos canales de comunicación también permitirá que la relación en el tema de comercio internacional se oficialice y no dependa – como hoy – de relaciones personales.

Además, la DICOEX debe aclarar con cada una de las diferentes dependencias la necesidad de mantenerla enterada y al tanto de cualquier comunicación entre ellas y sus contrapartes. Por ejemplo, hay diversos temas que la SEA puede tratar directamente con el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. Sin embargo, la legislación estadounidense indica que el USTR tiene la responsabilidad de supervisar todo lo relacionado con la conducción e instrumentación de los tratados comerciales que ese país tiene en vigor⁵¹. Por lo tanto, ninguna acción que lleve a cabo el Departamento de Agricultura en relación con temas de comercio internacional tiene validez si no llevan el visto bueno del USTR. De ahí la necesidad de mantener siempre informado y al tanto a la DICOEX de toda comunicación con las dependencias de otros países, en particular cuando la DICOEX es la representante oficial del GRD ante la Comisión del Tratado del DR-CAFTA y por ende, responsable de presentar cualquier querrela o queja ante otras

⁵¹ 2002 Trade Act.

Partes.

La necesidad de formalizar la relación con las contrapartes internacionales y de mantener debidamente informada a la DICOEX es quizá más importante en el caso de las autoridades centroamericanas, donde muchas disposiciones son entendidas pero sin contar con el aval legal necesario. Esto se vuelve aún más importante al existir varios vacíos – aspectos que no han sido aclarados o sobre los cuales existen diversas interpretaciones – en lo que se refiere a la relación entre el DR-CAFTA y los acuerdos de libre comercio entre los países de América Central y la República Dominicana. Al entrar en vigor el DR-CAFTA no significa que necesariamente se tengan que derogar las disposiciones acordadas en esos tratados, pero si es indispensable el establecer el marco operativo y aclarar diversos aspectos en los que existe un traslape con el DR-CAFTA. En este caso, serán cada una de las dependencias del gobierno dominicano quienes puedan determinar cual es el camino a seguir, pero tiene que ser en estrecha colaboración y manteniendo una muy buena comunicación con la DICOEX.

7) Evaluación de las estrategias de comunicación y relaciones públicas

El equipo de comunicación requiere generar mayor presencia en los medios escritos, de manera que en los artículos en que se mencione a la DICOEX, o cualquiera de los temas de la agenda comercial, se incluya el punto de vista de la DICOEX. Para ello es necesario contar tanto con una bitácora de mensajes claves como de un par de voceros que siempre puedan atender a los representantes de la prensa.

De la misma que con los medios escritos nacionales, la DICOEX necesita dar mayor atención a los medios extranjeros, sobre todo para ayudar a generar la buena imagen que se desea y posicionar adecuadamente a la DICOEX en otros países. La información que se le presente a los medios internacionales no necesariamente es igual a la que se ofrece a los medios nacionales debido a los intereses de las audiencias. El equipo de comunicación de la DICOEX necesita generar la información en formatos “hechos a la medida” de las necesidades de los diferentes medios, si es que aspira a que le hagan caso y ganar credibilidad con la fuente.

Finalmente, parece que las estrategias de comunicación están orientadas principalmente para las audiencias de Santo Domingo, descuidando al resto del país, en particular a la muy importante industria de Santiago. Este y otros problemas se corregirán cuando se identifiquen todos los públicos a los que debe dirigirse la DICOEX y el tipo de mensajes que debe recibir cada uno.

8) Transferencia de experiencias y buenas prácticas de administración de tratados comerciales

A partir de las entrevistas con el staff de la DICOEX, se manifestó que existen diferencias sustantivas entre ellos en relación al conocimiento de las diferentes disciplinas. Asimismo, no más del 25% del staff conoce la interrelación entre los textos del DR-CAFTA y la OMC y como se entrelazan los diferentes capítulos del tratado.

Por ello, las presentaciones sobre mejores prácticas se enfocaron a los aspectos que tienen que conocer sobre la administración de tratados comerciales tomados de diferentes ejemplos de países que intervienen de manera muy activa en el mercado internacional – como son los Estados Unidos, México, Canadá, Brasil, Chile, Singapur y Japón – antes de enfocarse a los diferentes temas, sobre todo si no se aprovecharían por falta de conocimiento. Representantes de la SEA y la ONAPI también asistieron. El material de las presentaciones se incluye en dos archivos en power point que se enviaron por separado.

El mensaje es que hasta el momento no se puede hablar de cuáles son las mejores prácticas tanto por que no existen estudios comparativos, indicadores como los que aquí se desarrollan y porque tampoco se pueden aplicar recetas generales: el contexto de cada tratado, y de la agenda bilateral, es único dada la combinación de aspectos técnicos y políticos que deben mezclarse para obtener el resultado esperado que beneficie a los intereses de la industria local.

Por otra parte, también se habló de los aspectos éticos que también son parte del tratamiento de cada caso, incluyendo la necesidad de tratar la información con la seriedad y confidencialidad requerida.

En lo que respecta a solución de controversias, se enfatizó la necesidad de desarrollar otros métodos alternativos – como el arbitraje – tanto por la falta de experiencia del staff, como por la inexperiencia del GRD en estos foros, habiendo participado solamente en dos casos ante la OMC, sin que el más reciente haya progresado hasta ahora ‘as allá de la fase de consultas. En cualquier caso, es necesario que el equipo de la DICOEX desarrolle sus habilidades estratégicas para poder diseñar la mejor defensa para los intereses dominicanos, lo que implica no recurrir necesariamente al mecanismo de solución de controversias para resolver una diferencia.

En relación al tema de salvaguardas, el equipo de la Dirección requiere entender con mayor detalle los métodos de evaluación de daño e incorporar diversas definiciones internacionales en la legislación dominicana.

Sobre el tema de subsidios, el staff de la DICOEX requiere entrenarse para conocer a fondo los métodos de determinación del subsidio y los conceptos de cada una de las “cajas” de la OMC.

En los temas laborales, el encargado de la DICOEX y de la Secretaría del Trabajo subestiman la posible ingerencia de ONGs y sindicatos en la República Dominicana y desconocen los motivos que podrían conformar la agenda de los sindicatos extranjeros en ese país, a pesar de haberles presentado ejemplos de los reportes generados por Human Rights Watch⁵², Amnistía Internacional⁵³ y otras organizaciones similares⁵⁴.

⁵² Este organismo produce reportes críticos sobre las condiciones laborales en la República Dominicana desde el 2000 que se pueden encontrar en www.hrw.org y la postura del organismos respecto al DR-CAFTA se reproduce en el Anexo 11.

⁵³ www.amnesty.org

En asuntos ambientales, también es necesario desarrollar un mejor entendimiento en relación al funcionamiento de las ONGs, en particular las más radicales, y su dedicación a “encontrar problemas aún donde no los hay.” Además, se requiere poner más atención a la creación de la Secretaría de Asuntos Ambientales, compromiso de una de las cartas del DR-CAFTA.

En relación al programa de creación de capacidades comerciales la DICOEX necesita familiarizarse con el programa de Aid for Trade de la OMC y su interrelación con las actividades del USTR.

Finalmente, en relación a la propuesta de ley para dar a la DICOEX las atribuciones legales necesarias, se enviaron comentarios por separado. Es una buena propuesta que incluye la mayoría de los puntos sugeridos en el reporte de septiembre de 2004 y que habrá de ser recortado por los legisladores cuando llegue al Congreso dominicano para simplificar su redacción.

⁵⁴ Uno de los principales críticos del DR-CAFTA es la confederación de sindicatos de Estados Unidos conocida como AFL-CIO, que es la unión del American Federation of Labor y el Congress of Industrial Organizations, y agrupa a poco más de 13 millones de trabajadores. www.aflcio.org

6. CONCLUSIONES

1. El sector de comercio exterior aumenta día a día su postura estratégica para el GRD. Conforme aumenta la apertura de la economía dominicana también aumentan los compromisos adquiridos a nivel internacional por el gobierno dominicano, en particular con el GEU, quien está particularmente interesado en que la instrumentación del DR-CAFTA se traduzca en oportunidades de crecimiento para el país caribeño, atraiga inversiones y genere empleos que reduzcan la migración y ayude a reducir el sesgo de la actual distribución del ingreso. La instrumentación adecuada del DR-CAFTA, y de los compromisos derivados de la OMC, resultan más importantes hoy en tanto que el tratado implican diversas sanciones y el GEU se prepara a fortalecer sus atribuciones para que los otros países que son Parte de sus TLCs cumplan con sus obligaciones.
2. La DICOEX se encuentra en una coyuntura de crecimiento y desarrollo de nuevas capacidades – derivadas de los compromisos adquiridos tanto en el DR-CAFTA como ante la OMC y en otros foros bilaterales – que requieren que cuente con personal de calidad y comprometido con la institución, y redireccionar el trabajo del staff hacia las tareas prioritarias que debe realizar como administradora de todos los tratados comerciales que tiene en vigor la República Dominicana, no solamente del DR-CAFTA. Asimismo, posicionar a la DICOEX frente al resto del GRD, del sector privado, de sus contrapartes internacionales, del Congreso y de los medios informativos como la entidad responsable de la política de comercio exterior de la República Dominicana; estrechar las relaciones de trabajo con diversas dependencias, sobre todo con otras áreas de la SEIC que son responsables de instrumentar varias disciplinas del DR-CAFTA y de otros tratados comerciales, como la Digenorm y el área de prácticas ilegales; y redefinir la relación con el GEU en mejores términos que los actuales.
3. El organigrama de la DICOEX no corresponde a las tareas desempeñadas. Lo importante es que se atiendan adecuadamente todos los temas de la agenda comercial señalados en el organigrama, incluso agregar algunos que hoy no se contemplan, como la atención a sectores prioritarios, tales como el textil, el farmacéutico y el agrícola. Hoy en día, as áreas de inversión, servicios en general, telecomunicaciones, servicios financieros, compras gubernamentales, propiedad intelectual y prácticas ilegales no cuentan con el mismo seguimiento que los temas de bienes o mercancías.
4. Resulta indispensable que el área de recursos humanos de la SEIC desarrolle parámetros y perfiles profesionales que permitan seleccionar y contratar a los mejores candidatos. Ello permitirá fortalecer la Dirección, que es una oficina estratégica del gobierno dominicano, con personal no solamente capaz, sino también comprometido y que contemple realizar una carrera dentro del servicio público dominicano.

5. No existe entre el staff de la DICOEX la conciencia de la importancia de su trabajo, de la necesidad de trabajar en equipo y por lo tanto de prepararse para desempeñar sus labores. La Dirección es un área clave del GRD con responsabilidades estratégicas tanto hacia dentro del resto del gobierno dominicano como hacia el exterior. Sin embargo, la juventud e inexperiencia del equipo de trabajo – y en algunos casos la falta de compromiso con la institución – se refleja en manejo muy casual de la información confidencial, distribución de información confidencial, falta de seguimiento a los compromisos y pendientes, jornadas de trabajo incompletas y asignación de mucho tiempo a labores triviales o no prioritarias durante la jornada laboral. Resulta inexcusable que ningún miembro del staff de la DICOEX haya leído y analizado el DR-CAFTA, o al menos la parte del texto que corresponde a sus funciones, lo que resulta en que no se aproveche el entrenamiento que se les ha brindado fuera del país, descuidando sus labores.
6. Existe un retraso en la instrumentación de diversos compromisos – comités, grupos de trabajo, procesos administrativos, etc. – al no contar con una bitácora que de seguimiento a los compromisos y a los derechos ganados ante las diferentes Partes. Al mismo tiempo, no se han desarrollado mecanismos alternativos para solucionar posibles diferencias y tampoco se han instrumentado todos los procesos administrativos necesarios debido a la falta de un inventario de los mismos.
7. El proyecto para elaborar la ley que avale las funciones de la DICOEX es indispensable y jugará un papel muy importante tanto para apoyar el trabajo de la misma Dirección como para dar certeza tanto al resto de las dependencias del GRD, del sector privado, de sus contrapartes internacionales y de los medios informativos. Su aprobación en el Congreso – con el lenguaje requerido – dependerá en buena parte del posicionamiento y sensibilización que logre el Lic. Espinal en los próximos meses.
8. A partir de la negociación del DR-CAFTA, la relación con el Congreso cambió significativamente, abriendo nuevos espacios. Posteriormente, tuvo que aprobar una serie importante de leyes y reglamentos de conformidad con los compromisos adquiridos en el tratado. Esa situación abrió los ojos de los congresistas y de la importancia de la legislación vigente. Hoy en día, la relación de la DICOEX con el Congreso se ha distanciado y es necesario estrecharla nuevamente, sobre todo que es necesario mantener la congruencia con el DR-CAFTA de las iniciativas de ley que se generen en el Congreso y sensibilizar a sus líderes sobre la relación que pueden tener muchas iniciativas de ley con los tratados comerciales dominicanos.
9. El sector privado desconoce tanto el trabajo que se realiza en la DICOEX, como los objetivos de trabajo de su titular. Espera que sea la entidad encargada de generar la política comercial del país y establecer las directrices a seguir, en particular ante las negociaciones con Canadá, la Unión Europea y México y definir los objetivos a alcanzar, así como señalar los problemas encontrados hasta la fecha con el fin de minimizar sus efectos sobre la industria y en la administración. Es necesario que el Director de la DICOEX esté siempre al tanto de las propuestas de las principales

organizaciones del sector privado y ofrezca su retroalimentación para hacer sentir a los líderes industriales que al menos son escuchados.

10. Los medios consideran que desconocen al Lic. Espinal, por lo que no hay una mejor cobertura de la dirección. Por lo mismo, la prensa no está incluyendo el punto de vista de la DICOEX en la mayoría de sus artículos. Existe la intención del Lic. Espinal de posicionar a la DICOEX en la prensa y ante diversos públicos, pero a pesar de que se elaboró una estrategia general de relaciones pública, no se ha instrumentado.
11. La DICOEX aún no ejerce el liderazgo que se requiere para generar un mecanismo de comunicación eficiente con el resto de las dependencias involucradas en los procesos de instrumentación y administración de los tratados comerciales. Este mecanismo es aún más necesario a partir de que hay diferencias importantes en la relación de la Dirección con diferentes entidades del gobierno nacional. Al estrechar y fortalecer la relación con todas las dependencias del gobierno nacional permitirá que cada una de las dependencias del GRD entiendan mejor sus responsabilidades en relación al sector exterior y establecerá las directrices para mejorar la comunicación entre ellas.
12. Todo el personal de la Dirección necesita conocer a detalle el funcionamiento del GEU en lo relacionado a temas de comercio exterior, en particular cuando estos se convertirán en temas de la campaña presidencial en Estados Unidos. Existen varias iniciativas de ley aguardando análisis y aprobación, como la 2007 Trade Enforcement Act, que la DICOEX debe monitorear y reaccionar ante ellas de manera oportuna. Asimismo, la relación con el USTR tiene una disparidad de jerarquías que actúa en detrimento del gobierno del Presidente Fernández.
13. Finalmente, el papel del titular de la Dirección es clave para establecer y poner en marcha un programa de trabajo integral de la misma. El director requiere definir con el Secretario sus funciones y evitar que las crisis sean las que dicten el ritmo de trabajo cotidiano. La redefinición de las tareas, tanto del titular de la DICOEX como de la Dirección en general, ayudarán a hacer más efectivo el trabajo de las diferentes áreas y de su staff, permitirá una asignación más eficiente de los recursos con que cuenta y a minimizar las posibilidades de roces y fricciones con otras dependencias.
14. Es deseable que el titular de la Dirección instale en su equipo de trabajo una actitud proactiva y de responsabilidad por cada una de sus áreas, cada una de las cuales es igualmente importante, y así poder desarrollar otras áreas que no fueron atendidas por su predecesora, en particular la generación de directrices de política de comercio exterior y el desarrollo de actividades de “enforcement” que afectan las exportaciones e importaciones dominicanas en diversos países de América Central y el Caribe y evitan atraer flujos de inversión directa mayores.

7. RECOMENDACIONES

1. La DICOEX requiere una reestructura interna que permita atender debidamente todas las disciplinas, todos los sectores, de todos los tratados comerciales en vigor en la República Dominicana, esto es, DR-CAFTA, TLCs con Centroamérica y el Caribe y la OMC, así como los compromisos en materia de comercio exterior derivados de los tratados ambientales⁵⁵ y de las directrices de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), de los que forma parte. El organigrama que se utilice no es tan importante como la estrategia que guíe dicho ejercicio. A falta de una manual de recursos humanos – y de que la dinámica de trabajo genera restricciones para su elaboración en el corto plazo y en la posibilidad de aplicarlo al 100% debido a diversos compromisos de tipo político – que detalle cada uno de los puestos, se pueden seguir dos estrategias: (i) establecer un nuevo organigrama que permita ir depurando al personal a lo largo de ocho a doce meses y generar el nuevo organigrama una vez que se tenga a la mayoría del personal que formará parte de la Dirección, o (ii) establecer la nueva estructura y aplicar las medidas necesarias para sustituir a aquellas personas que no están trabajando de acuerdo a lo que se necesita de ellas.
2. Entre los cambios que se requieren instrumentar en la estructura de la Dirección se encuentra (i) incluir a un encargado de la elaboración de la política de comercio exterior del país, (ii) un encargado de la relación con el Congreso, quien debe trabajar de manera coordinada con la oficina del titular de la SEIC, (iii) un encargado de la relación con los principales organismos del sector privado, que mantenga abierto de manera permanente uno o varios canales tanto con el sector industrial de Santo Domingo como de Santiago y otras ciudades, (iv) una persona que coordine las actividades de comunicación, dirigidas no solamente a la televisión sino que también atienda a medios informativos nacionales y extranjeros, Internet y que ayude a generar e instrumentar estrategias de relaciones públicas, (v) separar el área legal, asignando estas responsabilidades – revisar la congruencia de las propuestas de ley, dar seguimiento a los temas legales, opiniones y respuestas, etc. – a un pequeño grupo de abogados que no tengan asignaciones adicionales y (vi) crear el puesto de secretario técnico de la DICOEX o coordinador general, quien se encargue de dar seguimiento al trabajo interno de la Dirección e instrumente un control de gestión efectivo.
3. El Director requiere acordar con el Secretario de Industria y Comercio las diferentes y numerosas funciones que debe realizar para que pueda atenderlas debidamente y lo importante sea atendido en tiempo y forma.
4. El Director y el Secretario de Industria y Comercio deben cabildear para lograr la aprobación del Congreso de la nueva ley que avale las atribuciones de la DICOEX con cambios mínimos.

⁵⁵ Por ejemplo, el Protocolo de Montreal, la Convención de Basilea y la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES).

5. Una vez que se decida la estructura requerida por la DICOEX se tiene que elaborar un manual que defina claramente el perfil y las responsabilidades de cada puesto.
6. El personal que forme parte de la DICOEX, y sus asesores, deben firmar un contrato de confidencialidad que ampare la información que maneje y su difusión, con sanciones explícitas por incumplimiento o violación.
7. El contrato que firme cada miembro de la DICOEX debe incluir una cláusula que le impida utilizar para beneficio personal durante un año después de abandonar la oficina la información e influencia que pudo desarrollar durante su estancia en la DICOEX, con el fin de que utilicen a la DICOEX como una plataforma para lograr su contratación inmediata en oficinas de abogados, consultoría u organismos internacionales⁵⁶. Esta es una cláusula que firman todos los funcionarios públicos que laboran en puestos semejantes en la burocracia de Estados Unidos, México, Canadá y los países miembros de la Unión Europea. Debe incluir sanciones por incumplimiento o violación.
8. Una vez que se cuente con la estructura y el personal necesario, es necesario continuar entrenándolos, pero de preferencia en el país para minimizar el tiempo que pasen fuera de la oficina. Asimismo, es necesario que aquellos que acudan a seminarios, cursos de capacitación o que viajan como parte de una delegación que representa al GRD presenten reportes que detallen sus actividades y el grado de aprovechamiento. La prensa dominicana ha reportado que en varias instancias el personal que viaja al extranjero no asiste a todas las sesiones de dichos cursos o a todos los eventos en los que participa la delegación y genera una mala impresión entre el resto de los asistentes a dichos cursos⁵⁷.
9. El titular de la Dirección debe establecer claramente las responsabilidades de la Dirección y de su equipo de trabajo, de manera de evitar asignar tiempo y recursos en actividades que no le corresponden a la oficina, tales como contestar preguntas o generar información que producen otras entidades. Es necesario poner ciertos controles sobre los recursos de Internet para evitar su desperdicio.
10. Es necesario remediar los conflictos de interés relacionados con el personal de la Dirección y de sus asesores. Las relaciones personales, familiares y profesionales de los coordinadores, analistas y de algunos asesores son una fuente potencial de conflictos de interés en el manejo y solución de diversos temas y en especial de los problemas. Se debe controlar los flujos de información, y en particular de información

⁵⁶ Esta es una práctica común en muchos países para evitar que los funcionarios utilicen sus contactos e información privilegiada para influenciar de manera indebida las decisiones del gobierno. En los Estados Unidos, esta cláusula se llegó a conocer como la Cláusula Deaver, refiriéndose a Michael Deaver, quien fungió como Subjefe del Gabinete (Assistant Chief of Staff) del Presidente Ronald Reagan.

⁵⁷ El personal que no asiste a todas las sesiones de un curso de capacitación genera una mala impresión personal entre el resto de los asistentes, quienes eventualmente se convierten en contrapartes de esa persona, propicia que su reputación personal sufra ante los ojos de sus colegas y colabora a desprestigiar al GRD.

confidencial, a la que están teniendo acceso de manera periódica diversos intereses fuera de la DICOEX.

11. Es indispensable elaborar una bitácora para cada una de las Partes que contenga (i) todos los compromisos y derechos actualizados derivados de cada uno de los tratados comerciales, las acciones tomadas, el grado de cumplimiento de cada uno de ellos y lo que falta para finalizar su instrumentación; (ii) los diferentes procesos administrativos, su grado de instrumentación y las acciones que faltan para finalizarla; (iii) los temas que conforman la agenda bilateral con esa Parte; (iv) las diferencias, consultas o controversias; (v) el grado de avance en cada uno de los comités y grupos de trabajo; (vi) los pasos a seguir, inclusive ajustes a los textos vigentes.
12. Se deben acordar los mecanismos para fomentar el cumplimiento de los derechos adquiridos por el GRD y de su industria en los territorios de otras Partes. Se sugiere como primera medida elaborar un documento que se publicará de manera periódica – anual o semi anual – con los problemas derivados en el territorio de otras Partes que afecten a la industria dominicana.
13. Es indispensable realizar un monitoreo y análisis diario de la publicación oficial – Federal Register, Gaceta Oficial o Diario Oficial – de cada una de las Partes más importantes para el comercio dominicano, así como de las notificaciones de la OMC (normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, dumping, solución de controversias, etc.). Esto se puede realizar en colaboración con las embajadas en esos países y directamente por Internet. Esto facilitará la respuesta a las notificaciones de esas Partes en tiempo y forma.
14. Es necesario conocer a fondo el funcionamiento del sistema de gobierno de los Estados Unidos, la influencia del sector privado, el papel del Congreso y el de las diferentes agencias del Ejecutivo, tanto las que son parte del gabinete como las que no lo son, y de los organismos encargados de aplicar sanciones, como el International Trade Commission (ITC).
15. Se debe formalizar el contacto en cada una de las dependencias oficiales como el primer paso para establecer el sistema de comunicación entre las dependencias gubernamentales. Además de nombrar a uno o dos responsables, se tienen que hacer explícitas las tareas de cada tarea relacionadas con la administración y aplicación de los tratados comerciales, y en su caso, de inversión extranjera.
16. El papel del sector privado se tiene que replantear. La figura de la CONIAT no propicia soluciones expeditas y oportunas debido a las formalidades que implica su operación. La figura de una comisión intersecretarial y que incluya al sector privado está diseñada para dar seguimiento periódico a la agenda bilateral con ciertas Partes – las más importantes para el comercio internacional de la República Dominicana – pero no para propiciar la toma de decisiones en aspectos que requieren de acciones expeditas.

17. La DICOEX necesita conocer a fondo y en detalle el programa de Aid for Trade de la OMC debido a que reúne el perfil ideal para convertirse en sujeto de ayuda y es un programa que agrupa a diversas organizaciones mundiales, como el Banco Mundial, el BID, etc.
18. Se tiene que establecer un mecanismo de comunicación con el sector privado, que permita atender de manera expedita y efectiva las propuestas y las preocupaciones de las principales organizaciones del sector privado. Este mecanismo debe permitir atender todas las solicitudes y por otra parte revisar o verificar el estado que guarda cada una de ellas, esto último de manera periódica.
19. El titular de la DICOEX debe reunirse de manera periódica con los titulares de Digenorm, ONDA y el área de prácticas ilegales, dentro de la SIEC, y con otras autoridades, y tratar de fortalecer y mantener una buena relación con todas ellas.
20. Se necesitan generar estrategias de comunicación y relaciones públicas que posicionen a la DICOEX y generen una imagen positiva de la misma. Estas incluyen (i) identificar a todos los públicos a los que se debe dirigir la dirección, por ejemplo, el sector privado, los medios nacionales, los medios extranjeros, el poder legislativo, etc., (ii) generar mensajes claves específicos para cada uno de esos públicos que se actualizarán periódicamente, (iii) contar con al menos dos voceros entrenados, uno de ellos el Director, (iv) tener un manual de manejo de crisis, e (v) instrumentar el programa diseñado desde finales de 2006.
21. Todo el personal de la dirección debe ser entrenado en el manejo de los medios. Además de saber comunicar los mensajes claves, que estén concientes de que nada es “off the record” o privado, que no entreguen ninguna información por escrito hasta que no haya sido aprobada o que los mensajes que se transmitan correspondan a la estrategia de comunicación general que se siga entonces.
22. La visibilidad de la DICOEX puede crecer utilizando columnas o espacios editoriales en los principales medios nacionales de manera periódica, por ejemplo, una columna cada semana en el Listín Diario, Hoy o El Nacional.
23. Es indispensable que los medios dominicanos – escritos, TV, radio, etc. – tengan la certeza de que siempre habrá alguien de la DICOEX disponible para una declaración, de manera que el punto de vista de la DICOEX siempre aparezca en la prensa, no solamente la de aquellos que la atacan o la desacreditan.
24. Es importante expandir las capacidades de la página de internet de la SEIC debido a que esta sirve como el primer punto de enlace a la mayoría de los interesados, sobre todo aquellos que residen en el extranjero. La página puede ser sujeta de tener estadísticas, reportes, etc., y beneficiarse del trabajo que ya se ha realizado anteriormente, como en el caso del área de prácticas ilegales y subsidios.

25. Se requiere desarrollar los mecanismos de arbitraje y mediación como alternativas al mecanismo de solución de controversias. Esto cumple con el DR-CAFTA y permitirá generar beneficios a la industria dominicana, cuando existen diversas restricciones para tener acceso al mecanismo del tratado.

Instrumentación de las sugerencias

Para la instrumentación de estas sugerencias, y dado que el Director no tiene tiempo suficiente y requiere de tiempo para viajar, se recomienda que un profesional externo que trabaje de tiempo completo en la DICOEX como apoyo, enfocándose al entrenamiento e instrumentación de los diferentes procesos que se requieren. Esto es, esta persona externa ayudaría y capacitaría al personal para:

- 1) Implementar el proceso de control de gestión interno (*sugerencia 2*),
- 2) Coordinar la elaboración de las bitácoras de seguimiento de compromiso (*sugerencia 11*),
- 3) Ayudar a establecer los tiempos para el cumplimiento de cada uno de los compromisos (*sugerencia 11*),
- 4) Apoyar en la instrumentación de criterios para el manejo de varios tratados a la vez y su integración,
- 5) Ayudar a diseñar los mecanismos de “enforcement” (*sugerencia 12*),
- 6) Entrenar al personal en el monitoreo de fuentes externas (*sugerencia 13*),
- 7) Asesor sobre todos los detalles del funcionamiento del GEU y la OMC (*sugerencia 14*),
- 8) Diseñar e instrumentar el mecanismo de coordinación con las dependencias (*sugerencia 15*),
- 9) Diseñar e instrumentar el mecanismo de coordinación con el sector privado (*sugerencias 16 y 18*),
- 10) Ayudar en el diseño de los mensajes clave (*sugerencia 20*),
- 11) Ayudar en la selección de voceros (*sugerencia 20*),
- 12) Apoyar en el entrenamiento de medios (media training) de los voceros (*sugerencia 20*),
- 13) Ayudar en el diseño del manual de manejo de crisis (*sugerencia 20*),
- 14) Apoyar las estrategias de posicionamiento de la DICOEX y de su director (*sugerencia 20*),
- 15) Apoyar el diseño e instrumentación de estrategias de relaciones públicas (*sugerencia 21*),
- 16) Ayudar en la expansión de las capacidades de la página de Internet (*sugerencia 24*),
- 17) Entrenar al encargado de la relación con el Congreso y el sector privado (*sugerencia 2*),
- 18) Colaborar en el entrenamiento y capacitación de todos los días del personal (*sugerencia 8*),
- 19) Apoyar el proceso de aprobación de la ley de la DICOEX (*sugerencia 4*),

- 20) Desarrollar la aplicación de los indicadores expuestos en la sección IV de este reporte y poder elaborar un balance score card de la DICOEX,
- 21) Darle seguimiento a los resultados de esta evaluación, y
- 22) Apoyar al Director y a su equipo en otros temas que se indiquen en su oportunidad.

La presencia de personal externo de apoyo también servirá para mantener la memoria institucional de la oficina en caso de que haya relevos en la Dirección y ayudar a la transición cuando el nuevo director sea designado, desde un punto de vista neutral y sin compromisos partidistas.

8. BIBLIOGRAFIA

- Agencia Canadiense de Desarrollo: Memorias de Talleres de Administración de Tratados (varios)
- Asociaciones Industriales de la República Dominicana: Estrategias para el Desarrollo del Sector Industrial Dominicano. Marzo 2007, República Dominicana
- A.T.Kearney: Foreign Direct Index Confidence Index 2000 – 2007
- Ayuso, José Alejandro: En nombre del DR-CAFTA”, Editorial Manatí, Santo Domingo 2007.
- Banco Central de la República Dominicana: Resultados Preliminares de la Economía Dominicana Enero – Septiembre 2007. Octubre 2007, República Dominicana.
- Bayne, Nicholas y Stephen Woolcock (eds): The New Economic Diplomacy. Decision-making and negotiation in international economic relations, Ashgate Publishing Co., 2003
- Brown, William Holmes: The House Practice: A Guide to the Rules, Precedents and Procedures of the House, U.S. Congress Publications 1994
- Cohn, Theodore H.: Governing Global Trade. International institutions in conflict and convergence. Ashgate Publishing Co. 2002.
- Comisión Económica para América Latina de la Organización de las Naciones Unidas: Talleres de Administración de Tratados Comerciales Internacionales, 2005
- Foreign Affairs and International Trade Canada: 2007 International Market Access Report, Ottawa 2007
- Gallagher, Peter and Patrick Low, Andrew L. Stoler (eds.): “Managing the Challenges of WTO Participation - 45 Case Studies,” Cambridge University Press, 2005.
- Grieco, Elizabeth: “The Foreign Born from the Dominican Republic in the United States” 2004, Migration Policy Institute, Washington D.C.
- Hoekman Bernard y Michel Kostecki: The Political Economy of the World Trading System. From GATT to WTO. Oxford University Press 1995.

- International Monetary Fund: Foreign Direct Investment in Emerging Market Countries—2003 Report of the Working Group of the Capital Markets Consultative Group.
- Jaramillo, Laura y Cemile Sancak: Trade openness growth in the Dominican Republic and Haiti. Why has the grass been greener on one side of Hispanola. International Monetary Fund 2007 Working Paper 07/63
- MITI: 2007 Report on Compliance by Major Trading Partners with Trade Agreements, Tokio 2007
- Molina – Larrondo, Jorge: Programa para la Administración de Tratados Comerciales Internacionales del Gobierno de la República Dominicana” para Chemonics International con el apoyo de la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos (USAID), 2004.
- Presidencia de la República Dominicana: Resolución No.182, 13 de mayo de 2002.
- Riddick, Floyd: Riddick’s Senate Procedure, Senate Document 101-28, 1992.
- Rivera, Hugo Francisco: DR- CAFTA. Commitments undertaken by the Dominican Republic and actions it will have to take in order to take full advantage of the treaty. Mayo 2005, Chemonics International Inc. under the DR Competitiveness and Policy Program, Contract No. 517-C-00-03-00110-00.
- Sandi Meza, Vinicio: Administración y Gestión de Acuerdos Comerciales. Mecanismos e Instrumentos para Fortalecer su Aplicación, Instituto Centroamericano de Administración Pública, 2006
- UNCTAD / OMC: Reliability of trade statistics: Indicators of consistency between trade figures reported by countries and their corresponding mirror estimates. 2003
- United States Trade Representative: [2007 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers](#). 2007 Washington, D.C.
- World Bank: 2007 World Development Indicators, 2007 Washington D.C.
- World Bank: 2007 World Trade Report, Washington 2007
- World Trade Organization: 2007 Dominican Republic Country Profile, Brussels 2007
- Zúñiga, Juan Luis: Administración de Tratados de Libre Comercio. Estado actual y perspectivas, Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, febrero 2005

9. ANEXOS

ANEXO 1

PRINCIPALES INDICADORES DE LA REPUBLICA DOMINICANA

Datos generales

Superficie total: 48,730 km² - poco más que el doble del estado de New Hampshire; 360 km de frontera con Haití

Constitución: 28 de noviembre de 1966; enmendada el 25 de julio de 2002

Presidente - Leonel Fernández Reyna; Vicepresidente - Rafael Alburquerque de Casto (16 de agosto de 2004)

Congreso: Senado (32 miembros) y Cámara de Diputados (178 miembros)

Próxima elección (Presidente y Congreso): mayo de 2008

Población

Población total: 9,365,818 (Julio 2007 est.)

Estructura de la población: 0-14 años: 32.1%, 15-64 años: 62.2%, 65 años y más: 5.7% (2007 est.)

Edad promedio: 24.5 años

Tasa de crecimiento poblacional: 1.5% (2007 est.)

Tasa neta de migración: -2.59 migrantes / 1,000 habitantes (2007 est.)

Expectativa de vida: 73.07 años

Grupos étnicos: mixtos 73%, blancos 16%, negros 11%

Religión: Católicos 95%, otros 5%

Tasa de alfabetización (al menos con 15 años de edad): 87%

Economía

Producto interno bruto (al tipo de cambio oficial): US \$22,540 millones (2007 est.)

Tasa real de crecimiento del producto interno bruto: 7.2% (2007 est.)

Producto interno bruto por sectores: agricultura 11.5%, industria 28.3%, servicios 60.2% (2007 est.)

Fuerza laboral: 3.986 millones (2007 est.)

Ocupación sectorial de la fuerza laboral: agricultura 17%, industria 24.3%, servicios 58.7% (1998 est.)

Tasa de desempleo: 15.5% (2007 est.)

Tasa de inflación: 5.8% (2007 est.)

Inversión: 17.2% del producto interno bruto (2007 est.)

Deuda pública: 40.4% del producto interno bruto (2007 est.)

Productos agrícolas: caña de azúcar, café, algodón, chocolate, tabaco, arroz, frijoles, papas, maíz, plátanos, ganado

Industrias: turismo, procesamiento de azúcar, ferro níquel, textiles, cemento, tabaco

Industrial production growth rate: 5.5% (2007 est.)

Tierra cultivable: 22.49%

Comercio internacional

Cuenta corriente: US \$1,993 millones (2007 est.)

Exportaciones: US \$6,881 millones f.o.b. (2007 est.) a US (72.7%), UK (3.2%), Bélgica (2.4%)

Exportaciones - ferro níquel, azúcar, oro, plata, café, chocolate, tabaco, carnes, manufacturas

Importaciones: US \$12,890 millones f.o.b. (2007 est.) de US (46.9%), Venezuela (8.4%), Colombia (6.3%), México (5.7%) (2006)

Importaciones: alimentos, petróleo, algodón, telas, químicos, productos farmacéuticos

Reservas internacionales: US \$2,525 millones (31 de diciembre de 2007 est.)

Deuda externa: US \$8,842 millones (31 de diciembre de 2007)

Stock de inversión extranjera directa en el país: \$11,000 millones (2007 est.)

Stock de inversión directa en el extranjero: US \$59 millones (2006 est.)

Puertos marítimos: Boca Chica, Caucedo, Puerto Plata, Río Haina, Santo Domingo

Disputas internacionales

Migrantes haitianos cruzan la frontera e ingresan a la República Dominicana para trabajar. Migrantes dominicanos ingresan de manera ilegal a Puerto Rico, por el Paso de Mona, en busca de trabajo. Se señala que la República Dominicana se ha convertido en un punto de trasbordo de drogas provenientes de Sudamérica con destino a Estados Unidos y de éxtasis proveniente de Holanda y Bélgica con destino a Estados Unidos y Canadá. Lugar de lavado de dinero preferido por los carteles colombianos.

Fuente: CIA The World Factbook

(www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/print/dr.html)

Anexo 2

EEUU pide cumplir compromisos DR-CAFTA

Por Soila Paniagua

Hoy Digital (www.hoy.com.do)

21 de noviembre 2007

El encargado de negocios de la Embajada de Estados Unidos en el país, Roland Bullen, llamó ayer a las autoridades dominicanas a cumplir con los compromisos asumidos en el Tratado Libre Comercio entre República Dominicana, Estados Unidos, y Centroamérica (DR-CAFTA) para garantizar la aplicación y la transparencia de ese convenio.

Afirmó que para alcanzar un efectivo sistema de intercambio comercial, basado en las reglas internacionales de comercio, se necesita realizar esfuerzos adicionales para fortalecer la administración aduanal, la protección de los derechos de propiedad intelectual, los servicios de intercambio comercial, inversión y servicios financieros. También se refirió a la importancia de transparentar la adquisición de bienes gubernamentales, la administración de un sistema de cuotas impositivas y el cumplimiento de regulaciones sanitarias y fitosanitarias.

Bullen habló en esos términos al participar en el almuerzo mensual de la Cámara Americana de Comercio, donde afirmó que la exitosa implementación del DR-CAFTA firmado en el 2004 y que se implementó en marzo pasado, dependerá grandemente del fortalecimiento de las instituciones públicas y privadas.

Tras resaltar el crecimiento económico experimentado por el país en los últimos tres años, Bullen afirmó que si República Dominicana espera sostener ese comportamiento el proceso de la reforma económica requerirá de mucho trabajo y tendrá que contar con el compromiso sostenido y los esfuerzos realizados por el gobierno, el sector privado, y la sociedad civil.

Dijo que el RD-CAFTA puede ayudar al país a posicionarse "como un lugar atractivo para las empresas internacionales que buscan una plataforma geográfica y comercial para sus exportaciones a los mercados internacionales. No obstante, opinó que para lograr la confianza de los inversionistas el país debe cumplir con una serie de leyes, regulaciones, procedimientos y decisiones administrativas acordadas.

Asistencia USAID

En el 2008 la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) podría otorgar unos US\$11 millones, como parte de una asistencia que alcanzaría los US\$50 millones en los próximos cinco años.

Parte de esos recursos serían invertidos en programa de asistencia en el marco del DR-CAFTA. Ese convenio permite la entrada del 99.6% de todos los productos

dominicanos de impuestos a Estados Unidos.

Las exportaciones dominicanas a los Estados Unidos bajaron en lo que va de año, en relación al 2006, por efecto de la competencia asiática en el área textil. Las agrícolas subieron 3.5% entre enero y agosto de este año.

###

EEUU advierte a país sobre compromisos

Diario Libre (edición on-line www.diariolibre.com)

Por Adonis Santiago Díaz

Jueves 22 de Noviembre, 2007

Bullen dijo que espera que la USAID lleve a US\$50 millones en los próximos cinco años la ayuda para proyectos de asistencia

SD. El Encargado de Negocios de la Embajada de Estados Unidos, Roland Bullen, advirtió ayer que para lograr que los inversionistas tengan confianza en República Dominicana, se debe cumplir con los compromisos asumidos en el DR-CAFTA.

Según Bullen, el país debe implementar las leyes, regulaciones y reglas acordadas para garantizar la transparencia.

Al pronunciar un discurso en el Almuerzo de la Cámara Americana de Comercio, el diplomático dijo que República Dominicana acordó hacer públicas sus leyes, regulaciones, procedimientos y decisiones administrativas sobre la aplicación general en torno a cualquier asunto tratado en el acuerdo.

Recordó que la exitosa implementación del DR-CAFTA dependerá del fortalecimiento de las instituciones públicas y privadas.

Al enfocar estas instituciones, dijo, República Dominicana creará una sólida base donde se fortalecerá el desarrollo económico y mejorará el Estado de derecho.

Advirtió que si no se crea una sólida organización capaz de garantizar que las obligaciones del tratado se cumplan, "las empresas no se podrán beneficiar de las oportunidades disponibles bajo el acuerdo y los inversionistas no confiarán en el país.

Recordó que en el 2007, la USAID dispuso US\$11.8 millones en asistencia directa a República Dominicana para el fortalecimiento de la capacidad comercial "y espera proveer otros US\$11 millones en el 2008".

En estos montos, dijo, están incluidos los proyectos dirigidos a asistir al gobierno dominicano en la implementación del DR-CAFTA de manera efectiva, incrementar las

exportaciones de los pequeños cosecheros y procesadores del sector agrícola y promover el sector turístico sostenible, basados en los recursos naturales y culturales del país.

ANEXO 3



For Immediate Release
 August 1, 2007
 224-9854

Contacts: Carol Guthrie (Baucus) 224-4515
 Peter Carr (Hatch)

BAUCUS, HATCH INTRODUCE BILL TO BEEF UP TRADE ENFORCEMENT

Legislation develops and strengthens trade enforcement tools

Washington, DC – Senate Finance Committee Chairman Max Baucus (D-Mont.) and Senator Orrin Hatch (R-Utah) today introduced legislation that will significantly bolster the U.S. government’s trade enforcement abilities. The Trade Enforcement Act of 2007 creates tools that will ensure proper enforcement of international trade agreements and domestic trade remedy laws. The proposal devotes more resources to identify and remove trade barriers, institutes greater oversight of trade enforcement, and clarifies procedures for detecting and prosecuting violations of our trade laws.

“Trade is an essential part of America’s economic machine, and this bill ensures we have the right parts to keep that machine running strong,” said Baucus.

“Americans play by trade rules and they deserve to benefit from other countries doing the same. This bill gives the right tools to the right folks to deliver financial security to the millions of Americans who rely on tough enforcement of our trade laws.”

“I’m joining Senator Baucus in this effort because I want to help put the U.S. back on the road of free trade,” said Hatch. **“I generally support open markets around the world and have supported administration after administration in their efforts to liberalize global markets. But we can’t be the only country that is always held to account for allegedly violating international trade agreements. I strongly feel that if the United States does a better job at enforcing our trade laws, we will be able to clear away some of the mistrust and skepticism that currently exists within the Congress when international trade is discussed.**

The Trade Enforcement Act of 2007 improves the administration’s ability to enforce our international trade agreements abroad and our domestic trade remedy laws such as antidumping, countervailing duty, and safeguard laws. The Baucus-Hatch proposal requires the United States Trade Representative to provide an annual report to Congress identifying its trade enforcement priorities, including priorities identified by Congress, and to take action to address them. The proposal creates a WTO dispute

settlement review commission and a Senate-confirmed Chief Enforcement Officer, as championed by Senator Debbie Stabenow (D-Mich.), to investigate and prosecute trade enforcement cases. The legislation also strengthens the authority of the International Trade Commission and the Commerce Department to enforce our antidumping, countervailing duty, and intellectual property laws. Finally, the legislation limits the President's discretion under the China safeguard law to ensure that U.S. industries receive the relief that Congress originally intended. A detailed summary follows below. The Senate Finance Committee, of which Hatch is also a member, has jurisdiction over U.S. trade policy.

1) The Trade Enforcement Act of 2007 *Bolsters Enforcement of U.S. Trade Agreements Abroad*

- **Identification and Resolution of Priority Foreign Country Trade Practices.** The bill requires the United States Trade Representative (USTR) to provide an annual report to Congress identifying the most significant market access barriers to U.S. companies abroad and to take enforcement action to resolve them.
- **A New Role for Congress in Establishing Enforcement Priorities.** By majority vote, the Senate Finance Committee or the House Ways and Means Committee could require USTR to identify a specific priority foreign country trade practice in its annual report.
- **Establishment of a World Trade Organization (WTO) Dispute Settlement Review Commission.** The bill sets up a Commission of retired judges and international trade law experts to review WTO dispute settlement reports to determine whether they, among other things, added to the United States' obligations under the WTO or deviated from the standard of review. No change may be made to a federal regulation to comply with an adverse WTO dispute settlement report until Congress receives the Commission's report on its review.
- **A New USTR Chief Enforcement Officer.** The bill creates a Senate-confirmed Chief Enforcement Officer to investigate and prosecute trade enforcement cases. It also establishes an interagency Trade Enforcement Working Group to advise USTR and authorizes \$5 million for USTR's enforcement responsibilities.
- **Clarification of Interagency Role.** The bill provides that the USTR must carefully consider any advice provided by the interagency trade organization established under section 242(a) of the Trade Expansion Act of 1962, but clarifies that the USTR need not and shall not seek approval from the interagency trade organization for any actions the USTR takes in performing his or her functions.

2) *Bolsters Enforcement of U.S. Trade Remedy Laws at Home*

- **Limitation of President's Section 421 Discretion.** The bill requires the President to proclaim any import relief that the International Trade Commission (ITC) recommends in a China safeguard investigation under Section 421 of the Trade Act of 1974. The

- **A New Role for Congress in Section 421 Investigations.** If the President declines to provide the relief recommended by the ITC pursuant to the economic exception described above, such relief will nonetheless take effect upon the enactment of a joint Congressional resolution disapproving the President's action.
- **Application of Countervailing Duties to Nonmarket Economies.** The bill amends Section 701(a)(1) of the Tariff Act of 1930 to clarify that the Commerce Department has the authority to apply countervailing duties to nonmarket economies like China.
- **Clarification of Material Injury Determination.** The bill overrides the Federal Circuit's Bratsk decision by providing that the ITC must make its material injury determination in antidumping and countervailing duty cases without regard to whether other imports will likely replace imports from the country under investigation.
- **Increased Intellectual Property Expertise at the ITC.** The bill authorizes the ITC to appoint hearing officers, rather than administrative law judges (ALJs), to take evidence and make initial decisions in intellectual property investigations under Section 337 of the Tariff Act of 1930. Unlike the current ALJs, the hearing officers would be required to have technical expertise and experience in intellectual property law.

###

Anexo 4

China Not Sole Source of Dubious Food

By Andrew Martin and Griff Palmer

July 12, 2007

The New York Times

Black pepper with salmonella from India. Crabmeat from Mexico that is too filthy to eat. Candy from Denmark that is mislabeled. At a time when Chinese imports are under fire for being contaminated or defective, federal records suggest that China is not the only country that has problems with its exports. In fact, federal inspectors have stopped more food shipments from India and Mexico in the last year than they have from China, an analysis of data maintained by the Food and Drug Administration shows.

China has had much-publicized problems with contaminated seafood — including a temporary ban late last month on imports of five species of farm-raised seafood from China — but **federal inspectors refused produce from the Dominican Republic and candy from Denmark more often. Produce from the Dominican Republic was stopped 813 times last year, usually for containing traces of illegal pesticides.** Candy from Denmark was impounded 82 times. Chinese seafood was stopped at the border 331 times during the last year.

“The reality is, this is not a single-country issue at all,” said Carl R. Nielsen, who resigned from the Food and Drug Administration in 2005, after 28 years. His last job was director of the division of import operations and policy in the agency’s Office of Regulatory Affairs. “What we are experiencing is massive globalization,” he said.

The F.D.A. database does not necessarily capture a full and accurate picture of product quality from other countries. For one thing, only one year of data is available on the agency’s Web site, and F.D.A. officials declined to provide more data without a formal Freedom of Information request, a process that can take months, if not years.

In addition, the F.D.A. inspects only about 1% of the imports that fall under its jurisdiction. So the agency may miss many of the products that are contaminated or defective. The F.D.A. database also fails to disclose the quantity of products that are refused, so it is impossible to know whether just a box of cucumbers was refused or a shipload. In cases of recurrent problems, the F.D.A. may issue an import alert, which leads to additional scrutiny at the border. Last month, for instance, the F.D.A. issued not only the import alert for the Chinese fish, but also import alerts for Mexican cantaloupes and basmati rice from India, among others.

Rafael Laveaga, a spokesman for the Mexican Embassy in Washington, said the number of food safety problems from Mexican imports was minuscule given the huge volume of trade. He said that Mexican food products were scrutinized more thoroughly since they arrived by road transit, rather than by ship or airplane. “The proactive and professional relationship that exists between Mexican authorities and the F.D.A. has always helped to expeditiously mitigate and control any potential risks,” he said.

Banarshi Harrison, minister of commerce at the embassy of India, said India had recently strengthened its food safety laws. He said contamination of spices and pickles might occur on occasion because they were processed by many small manufacturers. “There is really no evidence of a systematic problem for any particular product,” he said.

Food safety officials from the Dominican Republic and Denmark could not be located for comment.

Despite the shortcomings with the F.D.A. database of import refusals, the available information makes clear that quality problems extend well beyond China, where officials recently admitted that nearly 20% of the country’s products are substandard or tainted. Critics say the F.D.A. has not changed to deal with the flood of imports in the last decade, as trade agreements have opened up borders to products from across the globe. The U.S. imported \$1.86 trillion in merchandise last year, compared with \$1.14 trillion in 2001, a 63% increase, according to Commerce

Department records.

An F.D.A. plan to revamp the way it inspects imports, called the Import Strategic Plan, was completed in 2003, but shelved because of budgetary constraints, several former F.D.A. officials said. The plan would have focused more on finding potential risks in the food supply using vast quantities of information — from inspectors and manufacturers to foreign governments and consumers — to aim at problem imports. “It basically got deep-sixed,” said William Hubbard, a former F.D.A. associate commissioner who resigned in 2005 and is now a part of a coalition that is advocating for more financing for the agency. “There was no capacity to cover as imports went up,” he said. Noting that the number of import shipments has vastly increased in the last 15 years, he said: “That’s a huge, huge increase and they’ve lost people. These guys are going to war without enough troops. They don’t even have guns.”

Nancy M. Childs, a professor of food marketing at St. Joseph University in Philadelphia, said the quality problems were an inevitable result of companies pursuing the cheapest possible products. “As long as we are pushing for the lowest price all the time, driving our supply chain, you get more efficient,” she said. “But at a certain point there is no more efficiency and you sacrifice quality.” Ms. Childs added that countries that produce the cheapest products often have little regulation and lackluster enforcement.

Dr. David Acheson, the F.D.A.’s assistant commissioner for food protection, agreed that the agency’s system for reviewing imports was antiquated and needed to be changed. He said that the F.D.A. should revise its domestic food safety strategy to focus more on prevention rather than simply reacting to crises. The agency, he said, was currently working on a plan to revise how it monitored food safety, both for domestic food and imported, which should be released in the fall. The plan will depend on the F.D.A. working with foreign governments and American companies to identify potential risks to the food supply before they reach ports in the U.S. “Fundamentally, starting at the border is not where we need to be,” he said.

The F.D.A. inspects foreign shipments of food, drugs, cosmetics, medical devices, animal drugs and some electronic devices. From July 2006 through June of this year, agency inspectors stopped 1,901 shipments of all such items from China, followed closely by India, 1,782; Mexico, 1,560; and the Dominican Republic, 862.

China sends more products into the U.S. than any of those countries, at least in terms of the dollar value. In 2006, for instance, China shipped \$288 billion in merchandise to the U.S., compared with \$198 billion from Mexico; \$22 billion from India; and \$5.3 billion from the Dominican Republic, records show.

Salmonella was the top reason that food was rejected from India, and it was found in products like black pepper, coriander powder and shrimp. “Filthy” was the primary reason food was stopped from Mexico, and the rejections included lollipops, crabmeat and dried chili.

Products from the Dominican Republic were mostly stopped because of pesticides.

Correction: July 28, 2007

An article in Business Day on July 12 reported that the Food and Drug Administration rejected shipments of food and other products to the U.S. from Denmark, India, Mexico and the Dominican Republic because they violated sanitary, safety or labeling standards. But many of the statistics were incorrect because of a flawed analysis by The Times of inspection records that were in an online F.D.A. database.

The mistakes included counting some violations more than once, and made the export problems of some countries — particularly Denmark — appear worse than they were. The errors were discovered after officials of the Danish Embassy questioned the statistics in the article, which also referred incorrectly to the Indian minister of commerce and misspelled the official’s given name. The minister, Banashri Harrison (not Banarshi) is a woman.

A corrective article and a corrected chart appear today.

Times Report Miscalculated Refusals of Foreign Shipments

By Andrew Martin and Griff Palmer

July 28, 2007

The New York Times

The Food and Drug Administration refused entry to 82 candy shipments from Denmark in the last year, not 520, as The Times reported in an article in Business Day on July 12. The article, which described the F.D.A.'s rejection of shipments to the U.S. of food and other products for violations of sanitary, safety or labeling standards, detailed problems with shipments from India, Mexico, Denmark and the Dominican Republic. It was based on an analysis by The Times of inspection records in an online F.D.A. database.

Because of flaws in its analysis method, The Times miscalculated the number of shipments refused from those countries from July 2006 through June of this year. In doing the analysis, The Times incorrectly tallied the number of violations cited by the F.D.A., and reported that figure as the number of refused shipments. Because more than one violation may be involved in each refused shipment, that approach resulted in an over count, exaggerating the export problems.

For instance, candy from Denmark was refused 82 times by the F.D.A., and among those refusals, there were 520 individual violations. A large majority of the violations cited were for mislabeling. When the data was re-analyzed, it showed that the number of candy shipments rejected from Denmark had not been higher than the number of seafood shipments rejected from China, as the article stated. The number of shipments rejected from China was also misstated; it was 331, not 391.

Further, the **re-analysis found that the F.D.A. had refused 1,782 shipments of all products from India, not 2,620.** The number from Mexico was 1,560, not 1,876; the number from China was 1,901, not 2,723; and the number from the **Dominican Republic was 862, not 887.** A chart that accompanied the July 12 article, showing the number of food shipments rejected from selected countries and the most frequently cited violations, contained inaccurate numbers because it was based on the same initial analysis. A corrected chart accompanies this article.

The methodology problem was discovered in a review of the article after officials from the Danish Embassy in Washington challenged The Times's findings. The Times was not successful in reaching a Danish official authorized to comment on the F.D.A. statistics before the article's publication. Officials from other embassies and from the F.D.A. who were contacted while the article was being reported raised no questions about the statistical analysis.

###

ANEXO 5

Dec. No. 610-05 que crea el Consejo Nacional de Implementación y Administración de Tratados (CONIAT), correspondiente a la Secretaría de Estado de Industria y Comercio.

LEONEL FERNANDEZ

Presidente de la República Dominicana

NUMERO: 610-05

CONSIDERANDO: Que la República Dominicana es signataria del Acuerdo de Marrakech, mediante el cual se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC), ratificado por el Congreso Nacional en fecha 12 de enero del 1995, promulgado por el Decreto No. 2-95 del 20 de enero de 1995.

CONSIDERANDO: Que para aprovechar las oportunidades y enfrentar los retos y desafíos de la apertura económica, el Gobierno Dominicano estima conveniente fortalecer la implementación y administración de los acuerdos industriales y comerciales, que permitan a la República Dominicana obtener los beneficios de los acuerdos internacionales y contribuir con el cumplimiento y los Objetivos de Desarrollo del Milenio de la Organización de las Naciones Unidas;

CONSIDERANDO: Que para el éxito de una política comercial exterior coherente, consistente y sobre todo unificada en cuanto las posiciones que presente el país en los diferentes foros internacionales, se hace necesaria la colaboración entre las instituciones gubernamentales y los sectores productivos;

CONSIDERANDO: Que la República Dominicana ha suscripto y ratificado importantes acuerdos comerciales tanto con Centroamérica, como con la Comunidad del Caribe (CARICOM), y un Acuerdo de Alcance Parcial con la República de Panamá, con el propósito de promover de manera eficiente el acceso de productos y servicios dominicanos, y atraer inversión extranjera de esos mercados;

CONSIDERANDO: Que el 5 de agosto del año 2004, el Gobierno Dominicano junto con los gobiernos de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y los Estados Unidos de América, suscribieron el Tratado de Libre Comercio (DR-CAFTA), el cual está pendiente de ratificación en el Congreso Nacional y que tanto el gobierno de Costa Rica como el de Nicaragua tienen pendiente remitirlo a sus respectivas instancias legislativas;

CONSIDERANDO: Que la República Dominicana junto con el CARICOM, en el ámbito del CARIFORUM, iniciará en el mes de septiembre del 2005, la Fase III del proceso de negociación del Acuerdo de Asociación Económica (EP AS) dentro del Grupo África, Caribe el Pacífico (ACP) con la Unión Europea;

CONSIDERANDO: Que el Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana,

Centroamérica y los Estados Unidos por su alcance e importancia contiene compromisos y obligaciones para diversas instituciones del gobierno, por cual se debe contar con un organismo coordinador de las acciones que de forma coherente se ejecuten evitando la duplicación de esfuerzo, el solapamiento de funciones, facilite su administración y le permita al país obtener el máximo de beneficio de los acuerdos firmados, ratificados, como de los futuros acuerdos comerciales que la República Dominicana suscriba;

CONSIDERANDO: Que se hace necesario para el aprovechamiento de los tratados de libre comercio ratificados por la República Dominicana, crear un organismo donde se congreguen instituciones públicas y privadas, y promueva el acercamiento de nuevos sectores que incidan en el circuito de transacciones internacionales;

CONSIDERANDO: Que el Estado Dominicano está avocado a un proceso de nuevos tratados comerciales de índole internacional los cuales se han convertido en una agenda pendiente nacional;

CONSIDERANDO: Que se hace prioritario una estructura que marque la pauta para la flexibilización y beneficio de las condiciones en el mercado mundial impulsando y desarrollando políticas de simplificación de los procedimientos tendientes a la promoción y negociaciones internacionales de naturaleza económica y comercial.

VISTO el numeral 6 del Artículo 55 de la Constitución de la República;

VISTA la Ley No 290, del 30 de junio del 1966, que crea la Secretaría de Estado de Industria y Comercio;

VISTO el Decreto No 141-95, que crea la Comisión Interinstitucional, para el Seguimiento al Plan de Acción de la Cumbre de las Américas;

VISTO el Decreto No. 493-96, que crea la Comisión Nacional de la Organización Mundial del Comercio (OMC);

VISTO el Decreto No. 494-96, que crea la Comisión Nacional de Lomé;

VISTA la Resolución 2-95, mediante la cual se ratifica en el país el "Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC)";

VISTA la Resolución No. 15-87, que aprueba el Tratado Comercial suscrito en fecha 17 de julio de 1985, entre la República Dominicana y la República de Panamá y su Reglamento de Aplicación;

VISTA la Resolución No. 41-90, que aprueba el IV Convenio de Lomé, al cual sucede el Acuerdo de Cotonou;

VISTA la Resolución No 38-01, que ratifica el Acuerdo de Libre Comercio entre la

Comunidad del Caribe -CARICOM- y República Dominicana;

VISTA la Resolución No 63-01, que ratifica el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana;

VISTA la Resolución No. 182-02, de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio, que crea la Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales Internacionales (DICOEX);

En el ejercicio de las atribuciones que me confiere el Artículo 55 de la Constitución de la República Dominicana, dicto el siguiente

DECRETO:

ARTICULO 1.- Mediante el presente decreto se crea el Consejo Nacional de Implementación y Administración de Tratados (CONIAT), como organismo permanente de carácter oficial, correspondiente a la Secretaría de Estado de Industria y Comercio.

PARRAFO.- El CONIAT será responsable de la administración, aplicación, supervisión y desarrollo de todos los acuerdos comerciales internacionales que a la fecha se aplican en el territorio dominicano, así como todos los proyectos futuros que suscriba el Estado Dominicano provenientes de acuerdos internacionales.

ARTICULO 2.- Todas las instituciones gubernamentales del Estado Dominicano, autónomas o descentralizadas, deberán prestar su colaboración al CONIAT, a fin de asegurar que se logren los objetivos para el cual ha sido creado.

ARTICULO 3.- El CONIAT estará integrado de la siguiente manera:

1. Secretaría de Estado de Industria y Comercio, quien lo presidirá;
2. Consultoría Jurídica del Poder Ejecutivo;
3. Secretaría de Estado de Relaciones Exteriores;
4. Secretariado Técnico de la Presidencia;
5. Secretaría de Estado de Finanzas;
6. Secretaría de Estado de Agricultura;
7. Secretaría de Estado de Salud Pública y Asistencia Social;
8. Secretaría de Estado de Medio Ambiente y Recursos Naturales;
9. Secretaría de Estado de Trabajo;
10. Secretaría de Estado de Turismo;
11. Banco Central de la República Dominicana;
12. Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana;
13. Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación;
14. Dirección General de Aduanas;
15. Instituto Dominicano de las Telecomunicaciones

PARRAFO.- Los miembros que integran el CONIAT podrán hacerse representar por

funcionarios que ostenten la categoría de Sub-Secretario de Estado, Sub-Director General o a quien corresponda en caso de ausencia.

ARTICULO 4.- Corresponde al CONIAT las siguientes atribuciones:

- a) Velar por el cumplimiento y la correcta aplicación de las disposiciones de los tratados por la Nación y refrendados por el Congreso.
- b) Evaluar los resultados logrados en la aplicación de los tratados, vigilar su desarrollo y recomendar las medidas que estime convenientes.
- c) Proponer medidas encaminadas a la correcta administración y desarrollo de los tratados y sus anexos.
- d) Contribuir a la solución de controversias que surjan respecto a su interpretación y aplicación.
- e) Crear y establecer los Comités Técnicos Permanentes (CTP) así como designar Asesores en la materia relativa a los tratados en cuestión.
- f) Estudiar e investigar los temas relacionados con el comercio exterior y el desarrollo de acciones tendientes a la promoción de las exportaciones dominicanas, esencialmente de la pequeña y mediana empresa.
- g) Suministrar el apoyo técnico a todas las disciplinas y actividades que concurren al sistema comercial exterior y a las ofertas de productos dominicanos.
- h) Conocer de cualquier otro asunto que pudiese afectar el funcionamiento de los tratados, o de cualquier otro que le sea recomendado.

PARRAFO I.- El CONIAT se reunirá por convocatoria de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio, quien elaborará la agenda de cada sesión.

PARRAFO II.- El CONIAT sesionará con la presencia de la mitad más uno de sus miembros, y las decisiones se adoptarán por mayoría simple.

ARTICULO 5.- El CONIAT podrá invitar a sus reuniones a las instituciones públicas o privadas que estime correspondiente.

ARTICULO 6.- El CONIAT podrá trabajar sobre la base de la designación de los Comités Técnicos Permanentes (CTP), los cuales serán integrados con las Secretarías de Estado, Direcciones Generales, oficinas y demás órganos gubernamentales que por sus atribuciones corresponda.

PARRAFO.- Los Comités Permanentes serán supervisados directamente por la Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales Internacionales (DICOEX).

ARTICULO 7.- La sociedad civil, y en particular los sectores productivos de la Nación, jugarán un rol importante, determinante y permanente en la correcta implementación y administración de los tratados comerciales internacionales, a través de sus Comités Técnicos, cuyos objetivos primarios serán:

- a) En coordinación con el sector oficial, evaluar las situaciones que pudiesen presentarse en la aplicación de los tratados;
- b) Formular recomendaciones al CONIAT sobre temas bajo análisis relativos a los tratados;
- c) Asistir en el monitoreo y cumplimiento de los tratados.

ARTICULO 8.- La Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales Internacionales (DICOEX), correspondiente a la Secretaría de Estado de Industria y Comercio, será el órgano ejecutor, encargado de supervisar y verificar todas las normativas y las resoluciones dictadas por el CONIAT, y servirá de enlace entre los Comités Técnicos Permanentes y el CONIAT. Estará dirigida por un director, el cual fungirá como Secretario del CONIAT, quien participará en las sesiones con voz pero sin voto.

ARTICULO 9.- Artículo 9.- La DICOEX tendrá además las siguientes atribuciones:

- a) Supervisar la labor de los Comités Técnicos Permanentes, los grupos de trabajo y los asesores.
- b) Recomendar adopción de medidas necesarias para implementar las decisiones del CONIAT.
- c) Elaborar las normativas que se requieran para el desarrollo de los tratados que deberá aprobar el CONIAT de conformidad con el ordenamiento jurídico de la Nación.
- d) Servir como centro de información de los tratados y acuerdos comerciales.
- e) Brindar apoyo administrativos a los tribunales arbitrales contemplados en los tratados y acuerdos.
- f) Asegurar que los productores nacionales no sufran daño material de las importaciones en condiciones de competencia desleal.
- g) Adoptar medidas de salvaguardia a la producción nacional.
- h) Evitar las prácticas de competencia desleal y daño inferido a la producción nacional.
- i) Servir como punto de contacto y servicio de información para las notificaciones recibidas desde la Organización Mundial del Comercio -OMC- para dar cumplimiento al Artículo 10 del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.
- j) Operar como servicio de notificación, información y seguimiento en todo lo concerniente a procesos y procedimientos para la investigación de origen de los productos y servicios que conforman el flujo de comercio entre las partes.

ARTICULO 10.- Se establece un plazo de sesenta (60) días a fin de crear el reglamento de aplicación del presente Decreto, lo cual estará a cargo de la Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales (DICOEX) en coordinación con la Subsecretaría de Estado a cargo del comercio exterior.

DADO en la ciudad de Santo Domingo de Guzmán, Distrito Nacional, Capital de la República Dominicana, a los dos (2) días del mes de noviembre del año dos mil cinco (2005); años 162 de la Independencia y 143 de la Restauración.

LEONEL FERNANDEZ
Presidencia de la República Dominicana.

###

Anexo 6

Melanio Paredes designa nuevo Director de DICOEX

Perspectiva Ciudadana

2007-09-05 | perspectivaciudadana.com

La Secretaría de Estado de Industria y Comercio designó al licenciado Pablo Amaury Espinal al frente de la Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales Internacionales (DICOEX), en sustitución de la licenciada Vilma Arbaje de Contreras, quien continuará brindando asistencia técnica a la institución.

El nuevo director de la DICOEX anunció que asume la posición con el reto de lograr que el país sea competitivo ante DR-CAFTA, “con una correcta aplicación de las legislaciones establecidas en el Tratado de modo que los sectores productivos aprovechen al máximo el libre comercio”. “Esta gestión continuará y reforzará la política aplicada por la directora anterior, doña Vilma Arbaje, y se enfocará en la capacitación técnica del sector público para garantizar una eficiente administración del acuerdo, así como del sector privado para seguir orientándolo sobre cómo hacer negocios en el marco del TLC, también para motivarlo a involucrarse en la evolución comercial que vive el país con la integración regional”, destacó según un reporte de la Dirección de Comunicaciones de Industria y Comercio.

El nuevo Director de la DICOEX informó que, junto al secretario de Estado de Industria y Comercio, licenciado Melanio Paredes, trabajará en armonía con el sector privado en la ejecución de estrategias que permitan al empresariado y al país, “obtener los mayores beneficios de los nuevos esquemas de intercambios comerciales”.

La Dirección de Comunicaciones de la SEIC destaca que el doctor Pablo Amaury Espinal dirigió el Comité DR-CAFTA de la Cámara de Comercio Hispana de los Estados Unidos, donde motivó la creación de un equipo de apoyo a las negociaciones a favor de la aprobación del Tratado, dentro del marco de la conferencia legislativa de la USHCC del 2006, en Washington D.C.

“Como director del comité lideró los esfuerzos de gestión con gobernadores y congresistas, entre ellos Hillary Clinton, Charles Schumer, Bob Menéndez, Charles Rangel, Gregory W. Meeks y el gobernador de New Jersey, John Corzine, en procura de lograr la aprobación congressional del Tratado”, señala.

Espinal tiene un master en ciencias económicas, con especialización en finanzas y economía internacional, de la Universidad de Búffalo, en Nueva York; un postgrado en matemáticas avanzadas, de la Universidad de La Florida, Gainesville FL, y una licenciatura en Economía de la Universidad Católica Madre y Maestra, en S.D.

“Su experiencia laboral proviene de Estados Unidos donde residía hasta el momento, donde se desempeñó como director ejecutivo (socio fundador) de la empresa Managing Partner, CDE Asset Management LLC, focalizada en inversiones para instrumentos

bursátiles, moneda extranjera, desarrollo de bienes raíces y la industria automotriz; managing director de la Citigroup Corporate and Investment Bank; vicepresidente de la Citigroup Smith Barney, entre otros cargos”, explica la nota SEIC.

La licenciada Vilma Arbaje, quien estuvo al frente de la DICOEX desde diciembre del 2005, tras el deceso del licenciado Hugo Rivera Santana, renunció del cargo para dedicarse a su empresa V&A Consulting, especializada en análisis de tratados y acuerdos multilaterales. La renunciante tuvo a su cargo el desarrollo del proceso de implementación del DR-CAFTA, consistente en la adecuación de las legislaciones requeridas para la apertura de mercados. Le acompañaron en esa rigurosa y difícil labor un excelente equipo técnico que seguirá laborando bajo el liderazgo del nuevo incumbente.

###

Anexo 7

USTR Zoellick Statement at Signing of U.S.-D.R.-Central America FTA 5 August 2004 Indian Treaty Room, Washington, D.C.

It is my honor and privilege to be here this morning with my friends, Minister Sonia Guzman and Ambassador Carolina Mejia of the Dominican Republic. Today, we are taking the historic step of freeing trade between the Dominican Republic and the United States -- as an integral part of the Central American Free Trade Agreement.

I am delighted that we have been joined by Secretary General-elect Rodriguez of the Organization of American States and my ministerial colleagues from Costa Rica, Honduras, and Nicaragua, as well as the representatives of El Salvador and Guatemala. Their participation punctuates that the importance of this FTA extends beyond our two countries, indeed even beyond Central America – to all the Americas.

It is fitting that we are in the room where the Bretton Woods Agreements were signed almost exactly 60 years ago, setting the stage for successive waves of economic cooperation and trade liberalization that have reshaped our world. The same spirit that inspired the visionaries who conceived the Bretton Woods Agreements guides our actions here today.

President Bush set us on the course by calling for a free trade agreement between the United States and Central America, declaring that free markets, development, opportunity, and hope are the best weapons against poverty, disease, and tyranny. The addition of the Dominican Republic, the largest economy in the Caribbean, to this free trade agreement will add to its constructive power and promise for all our peoples.

For the United States and the Dominican Republic, the signing of this free trade agreement opens a new chapter in the history of our relationship. In the past, the promise of democratic hopes could not be realized, economies faltered, even blood was shed, and the poor, hardworking citizens of the Dominican Republic lost chance after chance to better their lives with freedom. Because of that sad past, hundreds of thousands of Dominicans left their homeland for the United States, where they enriched our society.

Today, the Dominican Republic is breaking that cycle with free elections and a peaceful transfer of democratic power, even in the face of major economic challenges. By joining together in CAFTA, the United States and the Dominican Republic can strengthen our ties while building the foundation for the Dominican economy to thrive, helping democracy to take deeper root. This free trade agreement between the United States and the Dominican Republic will help to create new economic opportunity. It will eliminate tariffs, open markets, promote transparency, and establish state-of-the-art rules for 21st-Century commerce.

At a time of turmoil for the Dominican Republic's close neighbor, Haiti, this agreement will also bring a sorely needed economic boost to the island of Hispaniola (HISPANIOLA). We were careful to shape the agreement to keep our existing preference program intact and offer inspiration to countries in the region aspiring to economic growth led by trade. And we will work closely with Congress to ensure that the integration of the Haitian and Dominican textile industries can continue to thrive through the Caribbean Basin Trade Preference Act and contribute to an integrated and competitive regional market in which American workers and businesses can benefit, too.

This agreement will bring economic gains to the United States, for the Dominican Republic and the other nations of CAFTA represent very big markets. With today's addition of the Dominican Republic, CAFTA will become the second-largest U.S. export market in Latin America, behind only Mexico, buying more than \$15 billion in U.S. exports. That exceeds U.S. exports to Russia, India, and Indonesia combined. The two-way trade amounts to some \$32 billion.

This agreement will strengthen the special economic ties between the Dominican Republic and Puerto Rico as well. The two already have the largest bilateral trading relationship in the Caribbean, accounting for almost \$1.3 billion in two-way commerce. When Puerto Rico, Hispaniola, and Central America were outposts of the Spanish Empire in the 18th Century, Iberian monarchs conspired to keep control of the region by outlawing trade among the empire's colonies. By the time Spain removed the trade barriers in 1774, after realizing that stifling economic growth would only inspire revolution, it was too late for that empire to endure.

The agreement we sign today, lowering trade barriers and fostering trade among all CAFTA's democracies, is crafted to unleash the very forces of economic dynamism that a mistaken monarchy tried to restrain. I want to add a special note about this effort: The fact that the Dominican Republic is joining CAFTA is a credit to President Mejia's leadership. When we began the CAFTA negotiations, the United States and the Dominican Republic still had to lay the groundwork for an FTA. Through a commitment to work together, we were able to get past problems and on to progress.

When I was in the Dominican Republic in January, I saw signs of how confidence is growing and the birth of new aspirations. In the Port of Caucedo, the American company CSX has built a world-class cargo facility, with room to expand. That cargo port matches the Dominican Republic's potential to grow as a consumer, an exporter, and as a transshipment point at a key location in international shipping lanes. This agreement encourages that optimism.

So this agreement offers more than free trade. It offers new hope for easing poverty, fostering development, and strengthening democracy. It is about strengthening the rule of law and improving transparency to counter corruption. It is about creating a favorable climate for foreign investment. It is about respect for the homelands of many immigrants to the United States. And it is also about improving working conditions and protecting the environment in the Dominican Republic.

In the United States, we are here today only because the U.S. Congress passed Trade Promotion Authority in 2002, and because so many members of the Senate and the House have offered us unflinching support. I especially want to thank three key Representatives -- Kevin Brady, Charlie Rangel, and Jerry Weller. They have provided important leadership and inspiration for the conclusion of this new agreement with the Dominican Republic. I look to them to help us bring this FTA to fruition.

The work of negotiating this historic agreement could not have come this far without the support of important business and farm leaders in both our nations. I know many of them are in the audience, and thank you for your support. Perhaps most of all, I want to recognize the very hardworking professionals from USTR and the many other U.S. government departments that helped prepare this agreement. There are dozens of people from across our government who worked on this FTA, and while I cannot thank all of you by name, I am deeply grateful for your dedication, your spirit, and your service.

One person at USTR does merit special recognition. Our chief negotiator, Regina Vargo, is a zealous and skilled advocate of openness and trade who has spent her career turning a grand vision for the hemisphere into a practical reality. Regina was part of the team that negotiated NAFTA, and she led the FTA negotiations with Chile, Central America, and the Dominican Republic. Regina is now deep into negotiations with Panama and the Andean nations. I am most appreciative of her leadership and commitment. I also want to thank Peter Allgeier and our Chief Agriculture Negotiator, Allen Johnson, two of the USTR deputies, who worked tirelessly to achieve win-win results on some of the toughest issues. One could not ask for better partners and leaders.

But even as we celebrate this accomplishment and thank those who made it possible, today is just the beginning of our next challenge together. In Washington, Santo Domingo, and the capitals of our other CAFTA partners, we must now turn our attention to winning approval of the agreement from our respective legislatures. In the United States, free trade foes resist through cavils, caveats, and conditions. We hear that the Dominican Republic isn't ready, that the country needs higher labor standards and tighter environmental standards.

Opponents of free trade offer a false choice. The way to improve labor and environmental standards is through open trade, leading to more work and greater prosperity. I have traveled around the world too many times to keep count. Wherever I go, one fact remains the same: Free and democratic peoples in open-trading, prosperous societies choose higher standards for themselves. Dominicans are already doing the same.

So I cannot give you my thanks without also asking for your help one more time. Businesses and their workers can tell a very powerful story of trade. Dominicans in the United States can explain the benefits of drawing our nations more closely together, cementing the ties that grow with links of business, investment, and every remittance sent home.

Throughout our histories, the Dominican Republic and the United States have been neighbors in this hemisphere, with borders separated only by a few hundred miles of water. Yet it has often seemed as if we lived oceans apart, separated by differing histories and walls of economic inequality. Today, with a signature and a handshake, we are tearing down those walls. We are bridging the distance that separates us. We are linking our histories.

Together we will set an example for the rest of the world of what a large, developed democracy and a smaller, developing democracy can accomplish together. Today, the Dominican Republic joins five other nations that have already signed a free trade agreement with their neighbor to the North. Together, we will reduce poverty and create opportunity and hope. We will bind our nations more closely together, traveling together as friends and partners on the economic path that leads to better lives for all our peoples.

Thank you

###

Rep. Dominicana firma el CAFTA

Viernes, 6 de agosto de 2004 - 01:50 GMT
 BBCMundo.com

La República Dominicana se incorporó el jueves al Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Estados Unidos y Centroamérica. El acuerdo fue firmado en Washington por el representante de Comercio Exterior de EE.UU., Robert Zoellick, la secretaria de Comercio dominicana, Sonia Guzmán, y ministros de El Salvador, Guatemala, Nicaragua, Honduras y Costa Rica.

El tratado, conocido como CAFTA por sus siglas en inglés, eliminará el 80% de las tarifas del intercambio comercial entre Estados Unidos y la República Dominicana. "Es un acuerdo que amplía las oportunidades para los pueblos de ambos países", declaró Zoellick tras la firma del documento.

Por su parte, Guzmán consideró que "este hecho constituye un extraordinario paso de avance que establecerá un hito en nuestra economía". Los cinco países centroamericanos firmaron el tratado de libre comercio con Estados Unidos inicialmente en mayo.

Con la integración de la República Dominicana al CAFTA se forma un bloque con un intercambio comercial de unos US\$32.000 millones, el segundo más importante para Estados Unidos en América, después de México. El intercambio entre EE.UU. y R.D. representa unos US\$8.700 anuales.

Pero el CAFTA enfrenta dificultades, ya que Zoellick ha adelantado que lo enviará al Congreso después de las elecciones presidenciales estadounidenses de noviembre. El candidato demócrata John Kerry ya aseguró que si gana la presidencia retornará el tratado a la mesa de negociaciones. Kerry alega que el CAFTA no tiene las provisiones necesarias para la protección laboral y del medioambiente.

Durante la firma del tratado el jueves, Zoellick reconoció que en su país existe oposición al convenio debido a que la República Dominicana no está lista porque necesita mayores estándares laborales y medioambientales. Sin embargo, señaló, "la vía de mejorar los estándares laborales y medioambientales es a través del libre comercio".

###

ANEXO 8

Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) / *PROGRAMA REGIONAL DE COMERCIO DR-CAFTA (CRT DR-CAFTA)*

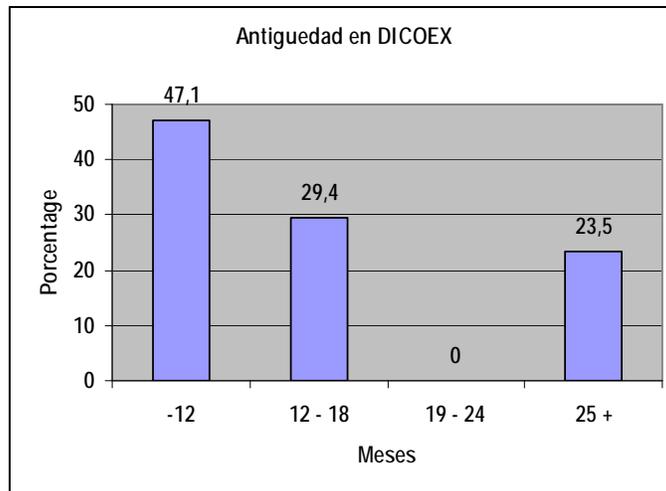
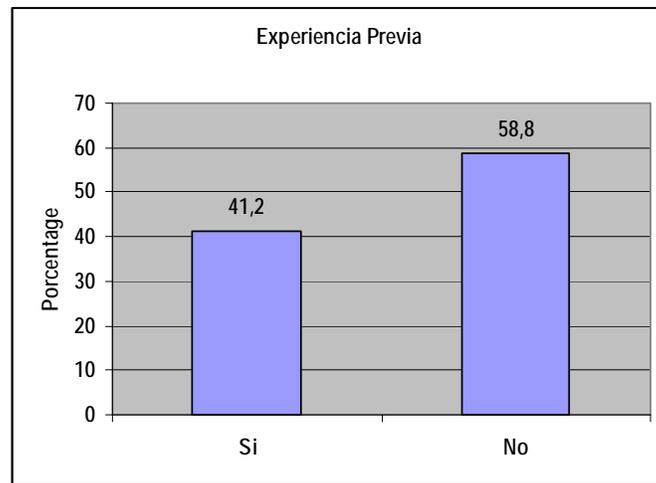
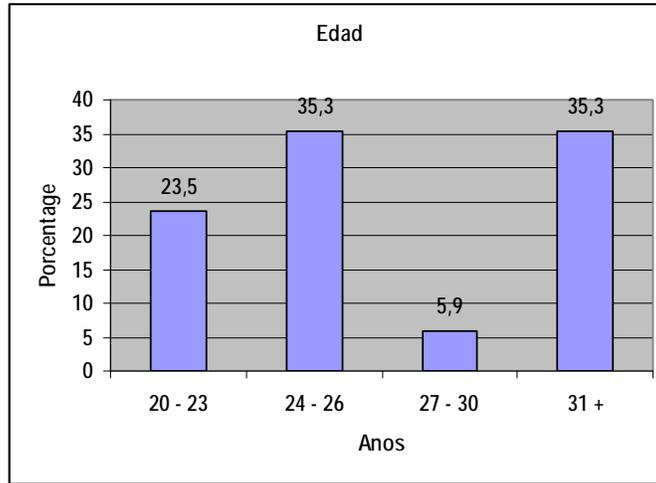
Chemonics Internacional, Inc. Contrato # AFP-I-00-04-00002-00

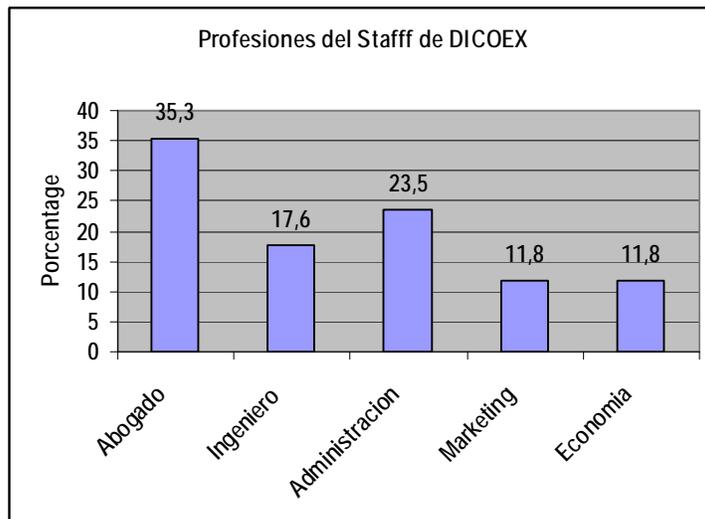
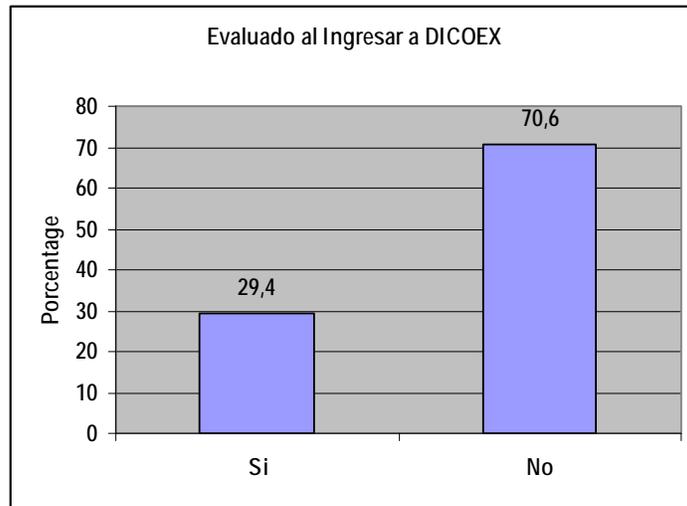
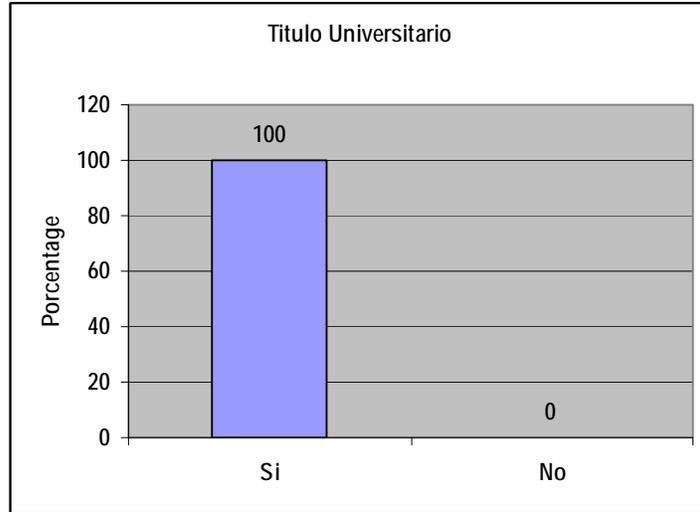
Apoyo de consultores especialistas en administración de tratados dirigido a la Dirección General de Comercio Exterior de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio de la República Dominicana para fortalecimiento institucional de su gestión de administración de Tratados a través del componente 3 del CRT en los países de DR-CAFTA

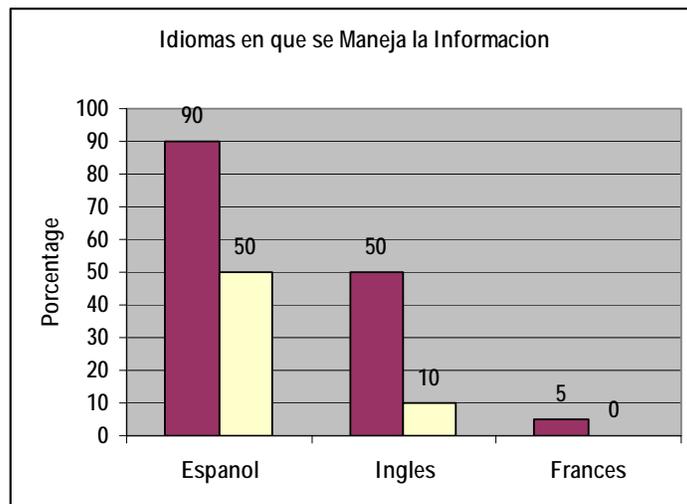
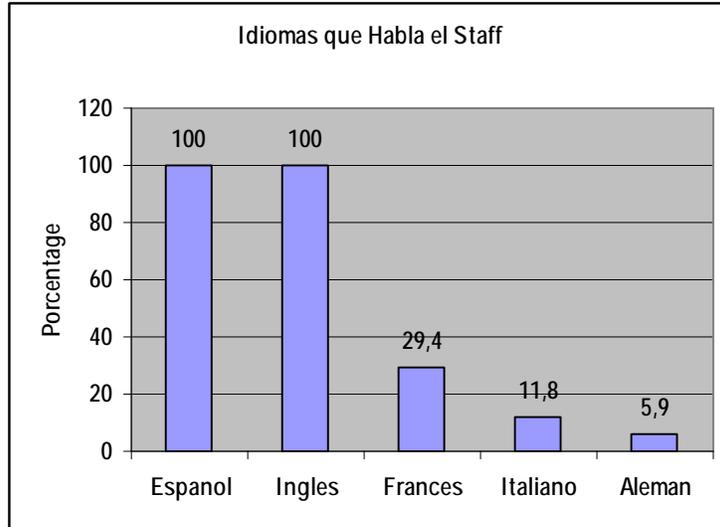
ACTIVIDAD	L 22	M 23	M 24	J 25	V 26	S 27	D 28	L 29	M 30	M 31	J 1	V 2
1. Reunión de preparación c/Elka Scheker 9:30 @ Centro de Competitividad												
2. Reunión de preparación c/Alberto Durán 11:30 @ DICOEX												
3. Reunión de preparación c/Pablo Espinal 15:00 @ DICOEX - Explicación de los objetivos y alcance del proyecto - Acuerdo de actividades y agenda de trabajo												
4. Reunión con Sandra Nogué y Mariel León (consultoras legales) 17:00 @ DICOEX												
5. Identificación de temas especiales a tratar												
6. Preparación de la agenda de trabajo para las dos semanas												
7. Seminario de preparación para personal DICOEX y de otras dependencias 8:00 – 10:00 @ DICOEX												
8. Entrevistas a los funcionarios de DICOEX @ DICOEX												
9. Consultas sobre mejores prácticas y experiencias en los diferentes capítulos del DR-CAFTA												
10. Reuniones con dependencias involucradas en el DR-CAFTA - Evaluación de la relación - Temas sobresalientes - Automatización												
11. Reuniones con organismos del sector privado - Evaluación de la relación - Temas sobresalientes												
12. Revisión de mensajes clave – Cornelia M. de Gómez												
13. Evaluación de voceros y necesidad de entrenamiento de medios												
14. Manejo de crisis												
15. Atención a medios informativos												
16. Manejo de ONGs												
17. Estados Unidos y el USTR en 2008 (acordar con Pablo Espinal y Alberto Durán)												
18. Solución de controversias – presentaciones a responsables												
19. Evaluación de otros modelos vis-a-vis la estructura de DICOEX												
20. Preparación presentación de resultados parciales a Pablo Espinal, Elka Scheker y Alberto Durán												
21. Presentación de resultados a Pablo Espinal, Elka Scheker y Alberto Durán / USAID												

Anexo 9

Resultados de las Entrevistas con el Staff de la DICOEX







Porcentajes máximos y mínimos de información en español, inglés y francés que maneja cada miembro del staff

