



Cámara de Diputados de la República Dominicana

Hon. Diputado Alfredo Pacheco,
Presidente de la Cámara de Diputados.

Hon. Diputado Pelegrín Castillo,
Presidente de la Comisión de
Industria y Comercio.

Hon. Diputado Cristian Paredes,
Presidente de la Comisión de
Relaciones Exteriores,

Hacia el libre comercio: intereses, opciones e implicaciones.

*Francisco Abreu – Vilma Arbaje – Leonor Asilis – Miguel Ceara Hatton
Andrés Dauhajre – Frederic Emam-Zadé Gerardino – Nelson Espinal Báez
Ruth de los Santos – Pavel García – Maritza Amalia Guerrero – Francisco Jiménez
Lisandro Macarrulla – George Mansfield – José Antonio Martínez Rojas
Ricardo Munné – Virgilio Ortega Nadal – Altagracia Paulino – Manuel Roa
Eduardo Rodríguez – Pedro Silverio – Bernardo Vega*

Federico Alberto Cuello Camilo, Ph. D. (Editor).
Asesor Económico de la Cámara de Diputados.

Resultados de la consulta conjunta celebrada
el 9 de octubre del 2003
en el Club del Legislador.
Santo Domingo Este, Provincia de Santo Domingo.

Contenido

PRÓLOGO	V
<i>Hon. Diputado Alfredo Pacheco</i>	
RESUMEN EJECUTIVO	1
I. PALABRAS DE APERTURA	9
DE LA CONSULTA CONJUNTA: CONSIDERACIONES ESTRATÉGICAS.	
<i>Hon. Diputado Pelegrín Castillo</i>	11
UNA CONSULTA OPORTUNA.	
<i>Hon. Diputado Cristian Paredes</i>	13
II. INTERESES DOMINICANOS	15
PRODUCTOS AGROPECUARIOS	
<i>Por el Ing. George Mansfield</i>	17
PRODUCTOS BÁSICOS.	
<i>Por el Dr. José Antonio Martínez Rojas</i>	23
PRODUCTOS INDUSTRIALES	
<i>Por el Lic. Lisandro Macarrulla</i>	25
PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	
<i>Por el Lic. Pavel García</i>	27
PRODUCTOS DEL CACAO.	
<i>Por el Lic. Ricardo Munné</i>	41
MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	
<i>Por Manuel Roa</i>	43
TRANSPORTE MARÍTIMO.	
<i>Por el Dr. Andrés Dauhajre</i>	45
TELECOMUNICACIONES	
<i>Por la Dra. Vilma Arbaje</i>	47
SERVICIOS FINANCIEROS	
<i>Por el Lic. Francisco Jiménez</i>	51
LA CONFEDERACIÓN PATRONAL ANTE EL LIBRE COMERCIO Y LAS CLÁUSULAS SOCIALES	
<i>Por Virgilio Ortega Nadal</i>	55
EL CONSEJO NACIONAL DE UNIDAD SINDICAL ANTE LOS ACUERDOS COMERCIALES.	
<i>Por Francisco Abreu</i>	57
COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO.	
<i>Por la Lic. Ruth de los Santos</i>	61
REGLAS DE ORIGEN, RÉGIMENES ADUANEROS E INTERNACIÓN TEMPORAL	
<i>Por el Lic. Eduardo Rodríguez</i>	63
III. OPCIONES	65
OMC, ALCA Y ACOPLAMIENTO AL CAFTA.	
<i>Federico Alberto Cuello Camilo, Ph. D.</i>	67
LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DESDE EL PUNTO DE VISTADE LOS PROCESOS	
<i>Por el Dr. Nelson Espinal Báez</i>	71
IV. IMPLICACIONES	73
ASPECTOS ESTRATÉGICOS.	
<i>Por el Lic. Bernardo Vega</i>	75

GEOPOLÍTICA SUBREGIONAL	
<i>Por el Lic. Miguel Ceara Hatton</i>	83
ASPECTOS FISCALES Y DE BALANZA DE PAGOS.	
<i>Por Pedro Silverio, Ph. D.</i>	85
RELACIONES CON LA UNIÓN EUROPEA.	
<i>Por la Emb. Maritza Amalia Guerrero</i>	87
¿FORTALECIMIENTO DE LA COMPETENCIA Y DE LOS DERECHOS DEL CONSUMIDOR?	
<i>Por la Lic. Altagracia Paulino.</i>	91
V. DISCUSIÓN FINAL.	95
ANEXOS.	101
DE LA MIGRACIÓN Y LA ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN.	
<i>Por el Lic. Frederic Emam-Zadé Geraldino.</i>	103
LA LEY 173 Y LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES	
<i>Por la Lic. Leonor Asilis.</i>	105
SOBRE LOS PONENTES.	107

Prólogo

Hon. Diputado Alfredo Pacheco
Presidente de la Cámara de Diputados.

El libre comercio es uno de los dos principales desafíos que confronta la República Dominicana durante la legislatura que me honra en presidir. El otro es el ajuste macroeconómico para iniciar nuestra salida de la severa crisis económica en la que hemos caído por las dificultades confrontadas por tres bancos y por las medidas que ha tenido que adoptar el Poder Ejecutivo para afrontarlas. Pudiera pensarse que estos dos desafíos son independientes el uno del otro. En la Cámara de Diputados, sin embargo, no lo creemos así.

Para superar la crisis macroeconómica el gobierno ha tenido que firmar un acuerdo “Stand-By” con el Fondo Monetario Internacional (FMI). Parte de los compromisos asumidos por el gobierno en ese acuerdo obligan al país a cerrar la brecha fiscal mediante cambios en los impuestos y reducciones en los gastos. En ambos casos esos cambios y reducciones se realizarán con la plena conciencia de que en breve plazo estaremos aplicando en el país los compromisos asumidos en las negociaciones de libre comercio. En una primera fase, se han considerado los cambios de corto plazo requeridos para cuadrar el presupuesto del 2004. En una segunda fase, prevista a iniciarse a partir de julio del 2004, estaremos considerando la reforma fiscal que se requiere para restaurar el crecimiento con estabilidad, imprescindible para superar la pobreza en que se encuentra la gran mayoría de nuestros compañeros y compañeras.

En esa segunda fase será importante prever debidamente la sustitución del sacrificio fiscal que se derivará de la reducción arancelaria. Porque el libre comercio, como se demuestra en la publicación que tiene el lector en sus manos, conlleva precisamente un desmonte de los impuestos al comercio exterior recaudados en las aduanas. Dichos impuestos todavía representan una proporción considerable de los ingresos del Estado. Eliminarlos sin sustituirlos es imposible, porque ello implicaría una reducción del gasto en la misma proporción. Esta es una clara lección que mis colegas en la Cámara y el público en general puede extraer de la Consulta Conjunta de las Comisiones de Industria y Comercio y de Relaciones Exteriores de la Cámara, celebrada en el Club del Legislador el 9 de octubre del 2003.

Otras lecciones importantes que espero sean debidamente ponderadas se refieren al escenario negociador y al requisito de transparencia que debe tener el proceso de negociaciones. Al preguntar a los sectores productivos y a los expertos consultados qué quieren, qué no quieren y por qué, esperábamos respuestas que nos permitieran conocer el interés nacional frente al libre comercio. Con esta información esperamos que nuestros negociadores puedan mejor decidir cuál es el foro más apropiado para promover nuestros intereses nacionales. Por nuestra parte, esta información nos servirá para mejor evaluar el resultado de las negociaciones, una vez se nos remita para estudio y eventual ratificación. El requisito de transparencia surgió claramente como un interés primordial de todos los consultados. No será posible para ellos anticipar las implicaciones del libre comercio sin poder conocer los temas en negociación, las posiciones de las partes o los textos en discusión. Para la Cámara de Diputados este requisito debiera ser un compromiso de todos y con todos, pues sólo con transparencia se podrán evitar errores que después será tarde para corregir. Ojalá que esa transparencia fuera lograda para que todos, empresarios, expertos, consumidores y legisladores, puedan tener el más pleno acceso a las informaciones relacionadas con y derivadas del proceso de negociación.

No quiero terminar estas breves líneas sin agradecer públicamente a mis colegas, los Honorables Diputados Pelegrín Castillo y Cristian Paredes, Presidentes, respectivamente, de las Comisiones de Industria y Comercio y de Relaciones Exteriores de la Cámara, por el liderazgo que han tenido al motorizar la consulta conjunta sobre este tema de tanto interés nacional. Deseo extender, igualmente, mi agradecimiento, al Dr. Federico Cuello Camilo, Asesor Económico de la Cámara, por sus labores de organización y por haber editado este libro, el cual espero sea el primero de varios que sobre este y otros temas estaremos publicando durante mi gestión. Por último, y no por ello menos importante, deseo también expresar mi más profunda gratitud a todos los que contribuyeron con el éxito de la consulta, sin cuyas labores este libro no sería hoy una realidad: los distinguidos ponentes, que nos aportaron sus valiosos conocimientos y su muy escaso tiempo; mis colegas, que participaron durante las 7 horas de debate; y el personal de la Cámara y del Club del Legislador. Gracias a todos de corazón.

Santo Domingo, D. N.
12 de enero del 2004.

Resumen ejecutivo.

La consulta conjunta permitió identificar los intereses nacionales que requieren ser consideradas por el equipo de negociadores comerciales del gobierno. En general, ni los sectores productivos que participaron en el evento ni los consumidores se sienten tomados en cuenta. Perciben que la nueva política de negociaciones comerciales responde exclusivamente a los intereses de las zonas francas. Reclamaron más participación, recibiendo flujos de información constantes y participando del equipo negociador, como forma de asegurar que sólo promoverá y defenderá los intereses dominicanos. De los sectores invitados, no asistieron los ponentes sobre zonas francas, turismo, empresas comerciales, inversiones, política de competencia y medio ambiente. Posteriormente a la consulta, la Organización Nacional de Empresas Comerciales (ONEC) remitió un documento de posición que se incluye como anexo al final del libro. A continuación se resumen las contribuciones sectoriales presentadas en el marco de la consulta conjunta.

Sector agropecuario.

Qué quiere: En *acceso a mercados*, excluir de la desgravación 32 mercancías cuyo arancel se ha propuesto elevar a 40% y las 8 mercancías de la rectificación técnica. También desgravar a 10 años 546 productos cuyo arancel es igual o mayor que 20%; entre 5 y 10 años los 177 productos cuyo arancel se encuentra entre 8% y 14%; y entre 0 y 5 años 61 productos. Por último, propone liberalizar de inmediato 283 productos. En cuanto a la *modalidad de negociación*, sólo negociadores provenientes del sector deberán negociar por el sector. Además, debe aclararse si el país se adherirá a lo negociado por Centroamérica. Por último, proponen tomar en cuenta las experiencias previas como el NAFTA en las que se lograron plazos prolongados de desgravación arancelaria para productos sensibles del sector agropecuario; o como el TLC Chile-EE.UU., en el que se adoptaron salvaguardias especiales para productos agrícolas.

Qué no quiere: que los *obstáculos y barreras técnicas al comercio* se conviertan en medidas que dificulten innecesariamente el comercio o que surjan nuevas que, como la Ley de Bioterrorismo, se conviertan en nuevas barreras al flujo comercial entre nuestros países.

Por qué: se ignoraría la gran diferencia que existe entre las realidades del campo dominicano y la de la agricultura de los EE.UU.

Sector industrial.

Qué quiere: la negociación debe contemplar el trato especial y diferenciado para reflejar en los compromisos de liberalización las diferencias de productividad entre nuestras industrias, eliminando aranceles durante un período prolongado para así permitir que los programas de competitividad puedan rendir sus frutos antes de confrontar la competencia internacional. Consideran prioritario lograr la consolidación del acceso preferencial que beneficia a 99% de las exportaciones industriales no textiles dominicanas, con reglas de origen adecuadas. Reclamaron además flexibilidad en la aplicación de las reglas y compromisos. Por último, demandaron el compromiso de realizar la reforma del Estado en la que, concomitantemente con la apertura comercial, se transforme la estructura tributaria y se cuente con instrumentos efectivos de promoción del desarrollo.

Qué no quiere: que las obligaciones del acuerdo entren en vigor antes del 2007.

Por qué: necesitan tiempo para prepararse como sector, independientemente del trato individual que reciba cada partida arancelaria en el proceso de desgravación.

Industrias farmacéuticas.

Qué quieren: que el tema de propiedad industrial se siga tratando exclusivamente en la OMC.

Qué no quieren: que las reglas sobre propiedad industrial negociadas en el ALCA o en nuestra adhesión al Acuerdo de Libre Comercio Centroamérica-EE.UU. (CAFTA) puedan comprometer al país más allá de lo asumido en la OMC. Creen que la propiedad intelectual debe retirarse de la agenda. De no ser posible demandan apegarse estrictamente al acuerdo de los ADPICs de la OMC. Es por ello que rechazan nuestro acoplamiento al CAFTA.

Por qué: adherirnos al CAFTA comprometerá al país, sin discusión, a compromisos que llevarán a la desaparición de la industria nacional y al encarecimiento de las medicinas, así como a la renuncia de nuestros derechos adquiridos en la OMC.

Productos básicos.

Qué quieren: que el sector privado participe en las negociaciones, ya que es el que participa de las operaciones comerciales, decidiendo cuándo y cómo comprar o vender; y que nuestro país se haga miembro del Fondo Común de las Naciones Unidas para los Productos Básicos.

Qué no quieren: que continúe la globalización parcializada que permite subsidios agropecuarios a países altamente desarrollados; y que se liberalice el comercio sin adecuar nuestra legislación.

Por qué: el sector privado no quiere asumir el costo de un acuerdo desfavorable.

Productos del cacao.

Qué quieren: que alguien los defienda; que la desgravación se haga por el mayor plazo posible; y que la Cámara termine de aprobar el proyecto de ley sobre CODOCACAO, el cual ya fue aprobado en el Senado.

Qué no quieren: que se siga protegiendo la importación de azúcar y de leche; que continúen las duplicaciones en materia tributaria y de servicios públicos.

Por qué: si se liberaliza el comercio del chocolate como producto terminado estarán en desventaja al tener que pagar más que sus competidores por la importación de sus dos insumos esenciales: el azúcar y la leche.

Micro, pequeñas y medianas empresas.

Qué quieren: mejorar el entorno de producción para reducir el costo-país en materia eléctrica, financiera, comercial y de las condiciones legales para el desarrollo; que se sepa negociar, colocando todos los productos de las Mypimes en la canasta D de desgravación arancelaria (a más de 10 años); que se comience a desarrollar una cultura exportadora, eliminando todos los impuestos y obstáculos a las exportaciones y adoptando políticas económicas coherentes.

Qué no quieren: que la desgravación comience antes de los 6 años, contados a partir de la entrada en vigor de las negociaciones.

Por qué: las reformas que hay que hacer para reducir el costo-país y para contar con políticas económicas coherentes se tomarán por lo menos 6 años, luego de lo cual podrá comenzar la apertura.

Usuarios del transporte marítimo.

Qué quieren: promover la liberalización del transporte marítimo, en todas las negociaciones; reglas de juego claras, que garanticen la libertad de elección en la contratación de fletes; plazos precisos para dejar sin efecto los tratamientos especiales que reciben las navieras y así poder recibir servicios competitivos; que se modernicen nuestras propias instalaciones portuarias; y que se eliminen nuestras propias trabas burocráticas al comercio, como son la factura consular y la obligación de legalizar los conocimientos de embarque.

Qué no quieren: que continúen los monopolios y carteles entre las grandes compañías navieras, en momentos en que se están fusionando para consolidar su control del flujo mundial de mercancías.

Por qué: el costo del transporte marítimo es un componente esencial del costo de las materias primas, insumos intermedios y bienes de capital importados. Encarece además nuestras exportaciones de bienes. De continuar la situación actual se encarecerá nuestra modernización frente a la apertura. Para nuestro país, como isla y como economía pequeña y abierta, debe ser de alta prioridad promover el acceso a servicios de transporte marítimo competitivos, a menores costos y con mayor eficiencia.

Telecomunicaciones.

Qué quieren: que haya conciencia de que una mala negociación afectará su volumen de negocios y mermará los ingresos del Estado; que en las negociaciones se establezca un marco coherente y ajustado al “Documento de Referencia” del Acuerdo de la OMC sobre Telecomunicaciones Básicas, que tome en consideración la baja teledensidad del país y que fomente la inversión, particularmente en infraestructura; que garantice la independencia y eficiencia del órgano regulador, el cual debe mantener la facultad y flexibilidad para adoptar y adaptar las normas que rijan al sector de manera transparente y que asegure un equilibrio entre la liberalización y nuestro derecho a regular cualquier actividad económica en nuestro territorio; que se consagren principios como el de no discriminación entre operadores; el trato nacional; la transparencia; y particularmente el derecho de reserva a la no-liberalización de los servicios futuros aún y cuando se escoja un enfoque de lista negativa, como en nuestro caso; que el compromiso de liberalización que obtengamos de parte de otras naciones con las que negociemos abarque todos sus niveles geográficos de autoridad, especialmente en el caso de estados federales.

Qué no quieren: que se liberalice un sector en particular sin plena conciencia de sus consecuencias; que prevalezcan situaciones e intereses coyunturales; y que se asuman compromisos de liberalización de manera inconsulta con el sector.

Por qué: debe primar una visión de conjunto sobre las negociaciones, que permita un análisis integral de todos los sectores. Además, las disposiciones estatales o de otro nivel de autoridad geográfica podrán impedir nuestro suministro de servicios en condiciones similares.

Servicios financieros.

Qué quieren: libre competencia e iniciativa privada, minimizando la participación del gobierno en el suministro de servicios y en la regulación; que el estado sea un ente regulador, velando por la sanidad, solvencia y transparencia; que se consagren principios como no discriminación, reciprocidad y trato nacional; que haya libre circulación del capital, con libre convertibilidad; libre movilidad de personas, para el personal operativo y directivo de las instituciones del sector entre los países firmantes de los acuerdos; y uniformidad de la reglamentación y supervisión prudencial, en lo relativo a normas contables; requerimientos de capital mínimo; clasificación de los activos y sus correspondientes provisiones de acuerdo a la clasificación de riesgo de los préstamos; y tratamiento del encaje legal.

Qué no quieren: que algún país o grupo de países controle estos servicios; y que las compañías y el personal extranjero que se establezcan en el país se rijan por normas distintas a las que se aplican a los nacionales.

Por qué: para lograr la gradualidad en el proceso de apertura, de acuerdo a un cronograma preestablecido en consonancia con el grado de desarrollo de los sectores y países signatarios de los acuerdos.

Sector patronal.

Qué quiere: que continúe el trato de los temas laborales exclusivamente en la Organización Internacional del Trabajo (OIT); que se promueva y respete el Tripartismo; que se contemple la diversidad de conformaciones y las diferencias de los sistemas laborales así como las asimetrías en materia de desarrollo y sistemas jurídicos; que se respete la flexibilidad; que se promuevan reformas institucionales de las administraciones de trabajo; que se adopten acuerdos de cooperación laboral paralelos a los tratados comerciales, basados en el reconocimiento y cumplimiento de los principios y derechos fundamentales en el trabajo y orientado a crear mecanismos de cooperación entre los países para alcanzar la institucionalidad y el estado de derecho.

Qué no quiere: que se acepten cláusulas sociales en las negociaciones comerciales que puedan conllevar sanciones económicas; que se adopten modelos y enfoques únicos en materia laboral.

Por qué: temen que la vinculación de los derechos laborales y el comercio se utilice para fines proteccionistas y para cuestionar nuestras ventajas comparativas.

Sector sindical.

Qué quiere: una visión de futuro expresada en la justicia, la equidad, la democracia, el desarrollo, la distribución y el bien común; un compromiso con la aplicación efectiva de las normas constitucionales y legales en materia laboral, así como de la Declaración de Principios y Derechos Fundamentales del Trabajo y de los convenios de la OIT ratificados; medidas compensatorias para equilibrar desbalances productivos; que se preserve nuestra capacidad regulatoria; que se protejan los derechos de los pequeños productores agrícolas; que se generen empleos dignos para todos, incluyendo los migrantes; que se incluyan medidas de alivio a la deuda externa; .

Qué no quiere: que continúen los problemas en cuanto a la protección de los derechos fundamentales de los trabajadores; que se liberalice la inversión en servicios públicos como transporte, electricidad, salud y educación; que se liberalicen los servicios profesionales; que se otorguen privilegios a las empresas transnacionales; que se negocie sobre propiedad industrial más allá de lo acordado en la OMC; que se liberalice el comercio de productos genéticamente modificados o transgénicos; que los negociadores operen sin transparencia.

Por qué: el sector laboral es el más directamente afectado por el costo del ajuste del libre comercio. Un acuerdo que no contemple sus sugerencias terminará generando más desempleo en sectores sensibles por su falta de competitividad y por su intensividad en materia de mano de obra.

Compras del sector público.

Qué quieren: promover preferencias para los suplidores locales así como lograr que los compromisos de acceso sean vinculantes a todo nivel de la estructura geográfica de los países.

Qué no quieren: un escenario en el que no sea posible excluir productos o servicios de los adquiridos por el Estado, como por ejemplo los servicios de construcción.

Por qué: han representado hasta 5.6% del PIB. Su liberalización total podría excluir del mercado a innumerables suplidores locales.

Reglas de origen.

Qué quieren: reglas de origen objetivas y previsibles sin restringir innecesariamente el comercio; trato especial y diferenciado; “acumulación total” de materiales y procesos sin límites de ningún tipo; considerar como originarios del territorio de una Parte los insumos originarios de los territorios de las otras Partes y los procesos realizados en otras Partes, cuando estos cumplan con el régimen de origen del acuerdo de libre comercio en cuestión.

Qué no quieren: que los niveles de preferencia obtenidos afecten la condición de originarios de los bienes producidos; que las reglas de origen consideren los procesos de las industrias nacionales como insuficientes para conferir origen; y que las reglas de origen limiten el acceso a mercados de los bienes de producción nacional.

Por qué: Las reglas de origen deben ser coherentes con nuestra producción. Si nuestros procesos productivos no cumplen con las reglas de origen acordadas no podremos beneficiarnos del libre comercio.

Regímenes aduaneros especiales.

Qué quieren: que todos los bienes se beneficien de las preferencias arancelarias, independientemente del régimen bajo el cual son producidos, siempre y cuando cumplan con las reglas de origen. Como mínimo, en materia de devolución y exención de aranceles aduaneros, que se preserven nuestros derechos adquiridos ante la OMC.

Qué no quieren: que se restrinja nuestro derecho a reintegrar impuestos pagados localmente por los exportadores; a aplazar el pago de aranceles aduaneros; a autorizar la admisión temporal de insumos importados; y a mantener regímenes de zonas francas hasta el 1.1.2010. Por último,

deberá rechazarse la vinculación de los regímenes aduaneros especiales al cumplimiento de Requisitos de desempeño.

Por qué: Si se eliminan estos regímenes no se podrá disfrutar en lo inmediato de los beneficios obtenidos en las negociaciones. La mayor parte de nuestra oferta exportable se produce bajo alguno o algunos de estos regímenes.

Opciones de negociación.

Qué queremos: que se participe en escenarios de negociación cuyos mandatos hagan posible resultados menos desiguales para las partes así como alianzas con países con intereses comunes, como son la OMC y el ALCA; que se identifiquen claramente y se promuevan nuestros intereses ofensivos y se defiendan nuestros sectores vulnerables.

Qué no queremos: que se negocie sin haber identificado nuestros intereses nacionales; sin habernos planteado objetivos de negociación; sin haber acordado un marco común para las negociaciones; y sin una clara estrategia de cómo lograr nuestros objetivos.

Por qué: Un acuerdo de libre comercio con los EE.UU. no permitirá al país promover los objetivos planteados por los sectores productivos antes citados, a excepción de la posible consolidación de las preferencias comerciales, lo cual también podría lograrse en el ALCA. Esto así, porque ese acuerdo ya estará pre-determinado por lo que negoció Chile y por la revisión que del mismo acuerdo hizo Centroamérica en el CAFTA. Sólo se tendrá un mínimo margen de negociación en las listas de compromisos específicos de bienes, servicios, inversiones y compras gubernamentales. Ese margen se limitará al logro de una lista reducida de exclusiones a la liberalización que también estará predeterminada por lo que negocie Centroamérica.

Consumidores.

Qué quieren: los tres pilares requeridos para poder beneficiarnos del libre comercio: protección a los derechos del consumidor; promoción de la libre competencia; e institucionalidad para la observancia de esos derechos; y que se aprueben, con carácter de urgencia, los proyectos de ley ya formulados al respecto.

Qué no quieren: que en las negociaciones perdamos nuestros principios y nuestra identidad.

Por qué: eliminar las barreras al comercio expone los obstáculos a la competencia. Sin legislación ni institucionalidad al respecto no podremos defendernos de las prácticas anticompetitivas provenientes del exterior a través de los flujos de comercio e inversión extranjera.

Implicaciones.

La evaluación de las implicaciones confirmó las graves consecuencias de subordinar las posiciones negociadoras dominicanas en la OMC y el ALCA, al logro de un acuerdo con los EE.UU. No creará nuevas oportunidades de exportación, sino que incrementará nuestras importaciones provenientes de ese país. Nos ha vuelto a aislar en el plano diplomático. Erosionará 20% de nuestros ingresos fiscales, precipitando una nueva reforma tributaria a tres años de la anterior y en el marco de un severo ajuste macroeconómico. Y nos obligará a dar el mismo trato a la Unión Europea, con lo cual se profundizará aún más la erosión recaudatoria sin haber obtenido ninguna concesión de ese bloque de países.

I. Palabras de apertura.

De la consulta conjunta: consideraciones estratégicas.

Hon. Diputado Pelegrín Castillo

Este encuentro convocado por las comisiones de Relaciones Exteriores y de Industria y Comercio de la Cámara de Diputados tiene por finalidad llevar a cabo una consulta sobre un tema de gran trascendencia para la nación dominicana, las negociaciones comerciales en los diferentes ámbitos y escenarios. Los hemos convocado, y agradecemos la respuesta a esa convocatoria. Necesitamos saber su posición como representantes de los diferentes sectores productivos, sobre las negociaciones comerciales. ¿Qué esperan de las negociaciones comerciales en los diferentes escenarios? ¿Qué quisieran evitar, prefieren que no ocurra, y por qué?

Este es el inicio de una serie de consultas que desde el Congreso queremos hacer en forma permanente para acompañar este proceso que viene celebrándose hace ya algún tiempo, para así acompañarlo en todas sus fases. Nosotros queremos manifestar el apoyo que hemos tenido del Presidente de la Cámara, Alfredo Pacheco, quien está muy consciente del rol que debe jugar el Congreso Nacional en una materia tan crucial para los destinos del país.

Igualmente queremos testimoniar nuestro agradecimiento al asesor económico de la Cámara, Dr. Federico Cuello, que tiene ya un tiempo trabajando con nosotros con mucha eficiencia, con mucha responsabilidad y que ha puesto un empeño especial en la organización de este evento, que marca un hito, porque normalmente los congresos en la historia nuestra se limitan a convalidar los acuerdos que suscribe el Ejecutivo o a rechazarlos.

Pero tratándose de un proceso que tiene profundas implicaciones políticas y nacionales, ha primado en la consideración de los miembros de las comisiones de Relaciones Exteriores e Industria y Comercio el criterio de que este proceso tiene que ser acompañado por el Congreso Nacional, fiscalizándolo en todas sus partes y fases.

Las negociaciones de Libre Comercio son decisiones con muchas implicaciones políticas, son los primeros pasos hacia procesos de integración y sabemos que las zonas de libre comercio, acuerdos de libre comercio, o evolucionan hacia mayores niveles de integración o se deshacen, y ya con eso queremos significar que estamos muy conscientes en el Congreso de las implicaciones políticas de esta materia, de este asunto de las negociaciones comerciales, sobre todo cuando estamos hablando de unas negociaciones comerciales en los escenarios posibles con los EE.UU., que es nuestro vecino, país con el que tenemos vínculos especiales, vínculos complejos e interesantes, y que tiene no solamente una agenda económica sino una agenda de seguridad. Ese es un aspecto que nosotros en el Congreso también estamos muy conscientes de que está o debe estar presente en las discusiones, porque aquí no estamos solamente de comercio, aquí estamos hablando también de temas con implicaciones políticas que pueden afectar a toda la Región, temas de seguridad.

Porque en lo que estamos discutiendo el TLC con EE.UU. o las negociaciones comerciales en otros escenarios como alternativas, también nos están imponiendo una agenda de seguridad regional, y es algo que debe tenerse presente. Siempre hemos mantenido el criterio en el Congreso desde hace tiempo, de que no es posible cumplir obligaciones-responsabilidades en el orden de la seguridad regional hemisférica internacional si los Estados están desvertebrados, en crisis permanente, en un proceso de colapso o desintegración, tenemos que tener un enfoque integral que vaya más allá del tema puramente comercial.

Las posiciones presentadas por ustedes serán parte de una publicación oficial de la Cámara de Diputados, que sirva no solamente a los congresistas sino a todo el país para que este tema se convierta en un asunto de interés nacional con la participación de todos los sectores de la vida nacional. Aquí estamos muy conscientes de que en esas negociaciones comerciales en los diferentes escenarios está en buena medida implicada la suerte de la nación dominicana para muchas generaciones.

Una consulta oportuna.

Hon. Diputado Cristian Paredes

Muy buenos días, diputados y diputadas, representantes de los sectores productivos nacionales y de los medios de comunicación. Les doy la bienvenida en mi calidad de Presidente de la Comisión de Relaciones Exteriores de la Cámara de Diputados. Junto a mi colega, el Hon. Diputado Pelegrín Castillo, Presidente de la Comisión de Industria y Comercio, coordinaré nuestros trabajos del día de hoy. Nuestro propósito es iniciar el diálogo con los sectores productivos, representantes de la sociedad civil, expertos, académicos y con todos los interesados, sobre el libre comercio que llegará a partir del año que viene. Por su trascendencia para nuestras instituciones, nuestras leyes y, sobre todo, nuestra economía, consultas como ésta deben ser un ejercicio rutinario y obligado de nuestras comisiones.

Los convenios y tratados que se negocien con otras naciones u organismos internacionales no serán válidos ni obligarán a la República sin la ratificación del Congreso Nacional. Esto lo dispone la Constitución de la República. Así, el Congreso necesita tener criterios adecuados para tomar su decisión de manera informada. Esos criterios deben surgir, fundamentalmente, de consultas como las que celebramos hoy. Nuestro propósito es informarnos directamente de los intereses específicos de los sectores productivos y de los representantes de la sociedad civil. En particular, queremos conocer qué quieren, qué no quieren y por qué, en cualquier escenario negociador en el que participa o participe nuestro país. Será sólo así que podremos saber si las negociaciones producen resultados que otorguen niveles de protección para que nuestros productores agropecuarios, industriales y de servicios puedan alcanzar la reingeniería tecnológica.

El mayor reto que tenemos es eficientizar nuestros recursos humanos, imprimirles agresividad, dinamismo, espíritu de competitividad, orgullo de realizar su trabajo cada día mejor, preparándolo para el desafío que implica el porvenir. Tenemos una gran tarea por delante y, con su colaboración y diálogo permanente, estamos seguros que podremos lograrlo.

Les reitero mi más calurosa bienvenida y les deseo éxito en sus deliberaciones. Esperamos que este evento permita construir un puente entre nosotros para canalizar de manera permanente todas nuestras inquietudes sobre estos temas tan trascendentes. Gracias nuevamente por su participación.

II. Intereses dominicanos.

Productos agropecuarios.

Por el Ing. George Mansfield.

La República Dominicana no puede sustraerse de las Negociaciones Comerciales Internacionales, porque nuestra economía tiene una participación superior al 60% del PIB ligado al comercio exterior. El sector agropecuario dominicano no debe temer lo que significaría un Acuerdo Comercial con la más grande potencia económica del mundo, donde los subsidios y la innovación tecnológica, combinados, pueden eliminar a cualquier sector productivo, especialmente los más débiles, como son los ligados a la agricultura.

Nosotros, los productores agropecuarios, deberíamos ser los primeros en estar asustados por un proyecto de liberalización comercial como el que se ha propuesto. Sin embargo, a la Junta Agroempresarial Dominicana, en materia agropecuaria, lo que le preocupa no es si se va a negociar o no un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, sino qué se va a negociar por el sector y quién lo va a negociar.

Los productores afiliados a la Junta Agroempresarial Dominicana desde hace ya más de 9 años, perdimos el miedo porque la experiencia ha permitido aprender a manejarnos en un mundo donde había gente que, negociando a nombre nuestro y supuestamente en nuestra representación, quisieron darnos un “palo acechado” y casi lo lograron en el año 1994, con la firma del Acuerdo de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales en Marrakesh.

Algunos de esos negociadores posteriormente quisieron sorprendernos y casi lo logran en las discusiones de un Acuerdo Comercial con los Países de Centroamérica. La Junta Agroempresarial Dominicana aprendió su lección y, desde esa fecha, ha participado activamente en todos los escenarios de negociación donde se discute el futuro de ciento de miles de hombres y mujeres del campo dominicano.

Esa es, y ha sido, una posición indelegable e innegociable que ha contado con el respaldo público de las autoridades del sector agropecuario de los gobiernos que se han sucedido en el poder desde el año 1994 hasta la fecha. Analicemos ahora las implicaciones de un Acuerdo Comercial de Estados Unidos para nuestro sector agropecuario:

En materia agropecuaria la discusión se orienta sobre cuatro grandes temas:

1. Acceso al Mercado
2. Modalidad de Negociación
3. Obstáculos y Barreras Técnicas al Comercio
4. Experiencias Previas

Acceso a los mercados.

En un documento titulado “Propuesta de Negociación del Sector Agropecuario Dominicano” entregado el día 1ro. de agosto del año 2002 a las autoridades nacionales, encabezadas por el Presidente de la República, Hipólito Mejía, en una reunión celebrada en el seno de la Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales (CNNC) presentamos una propuesta de desgravación arancelaria con seis canastas, que recogen el interés de los productores del campo en materia comercial y que se definen de la manera siguiente:

- Desgravación Inmediata para los productos de Arancel 0%. Esta canasta contiene un total de 283 productos, que representa un 24% del total agrícola y un 4.2% del universo arancelario.
- Desgravación de 0 a 5 años para los productos de Arancel. En este grupo se incluye un total de 61 productos, que representa un 5% del total agrícola y un 1% del universo arancelario.
- Desgravación de 5 a 10 años para los productos de Arancel 8% y 14%. Esta canasta contiene un total de 177 productos, que representa un 15% del total agrícola y un 3% del universo arancelario.
- Desgravación mas de 10 años para los productos de Arancel mas de 20%. En este grupo se incluye un total de 546 productos, que representa un 47% del total agrícola y un 8% del universo arancelario.
- Productos Sensibles con Arancel Consolidado a 40%. En esta canasta se incluyen 32 mercancías, de las cuales 9 subpartidas han sido sometidas recientemente a la consideración del Congreso Nacional para su incorporación al grupo de productos que tiene un arancel de 40%.
- Productos de la Rectificación Técnica (leche en polvo, arroz, carne de pollo, cebolla, ajo, frijoles, azúcar).

Recordamos esto porque en su carta del 4 de Agosto de 2003, el Representante de Comercio de los Estados Unidos, señor Robert Zoellick, cuando notificó al Congreso Norteamericano la intención de la administración Bush reiniciar las negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio con nuestro país, utilizó datos que recogen la importancia económica de la República Dominicana como socio comercial de los Estados Unidos, señalando que sólo en productos de agricultura, pesca y foresta República Dominicana les compra más de US\$620 millones al año.

El Representante Comercial de los Estados Unidos indicó, por ejemplo para citar dos casos, que nuestro país es el octavo más grande importador de maíz del mundo y el quinto importador de soya norteamericana.

El señor Zoellick en su carta a los líderes del Congreso de su país, señala que este Acuerdo Comercial permitirá un mayor acceso de productos de origen norteamericano al mercado dominicano.

Particularmente, en lo que a nosotros respecta, el señor Zoellick se refiere a varios productos de origen agropecuario, entre ellos: carne de bovino, carne de cerdo, lácteos, arroz, habichuelas, maíz, soya y trigo.

Nuestros negociadores están muy claros en la conveniencia de este acuerdo comercial para nuestras exportaciones al mercado norteamericano, donde por disposiciones de tratamiento preferencial que nos conceden los norteamericanos, podemos llevar nuestros productos totalmente libres del pago de impuestos arancelarios o con aranceles muy bajos.

Esta política unilateral de los norteamericanos que nos da acceso preferencial gracias a la iniciativa de la Cuenca del Caribe, el Sistema Generalizado de Preferencias, y el Acuerdo de Paridad Textil son disposiciones de una vía tomadas unilateralmente por el Gobierno de los Estados Unidos.

Las mismas podrían ser desmanteladas unilateralmente, si así lo quisiera el Gobierno Norteamericano. No ocurrirá así, cuando hayamos firmado un Acuerdo Comercial Bilateral.

Pero también nuestros negociadores están conscientes de que el Congreso y el Gobierno de los Estados Unidos conceden fuertes subsidios a sus agricultores, por montos tan elevados que según lo consigna la nueva Ley Agrícola Norteamericana otorgarán más de US\$18 mil millones por año, durante los próximos 10 años, y eso sí que no lo podemos dejar pasar por alto.

La República Dominicana y particularmente su Sector Agropecuario, según lo indica la Propuesta de Negociaciones Comerciales que presentamos, le va a conceder a los norteamericanos acceso preferencial; de inmediato, con arancel cero a casi 300 productos que se utilizan en la Agricultura del país, mayormente insumos, equipos y maquinarias y le va a desmontar el arancel en un plazo de 10 años a unos 300 bienes adicionales y este acceso se ampliará a más de 1000 productos o bienes de origen agropecuario en un plazo no mayor de 12 años.

Si partimos de que nuestro arancel de aduanas contiene casi 7,000 líneas arancelarias, y que de ese total unas 1,600 corresponden al Sector Agropecuario, estaríamos liberando, en una primera etapa, más del 80% de nuestro comercio agropecuario con los Estados Unidos. Pero el 20% restante debemos reservarlo para preservar la estabilidad económica, social y política de la República Dominicana. Los norteamericanos podrán quintuplicar sus exportaciones hacia nuestro país, pero no pueden pretender que en materia de acceso al mercado se abran totalmente las importaciones de arroz, carnes, lácteos y habichuelas.

Estos productos son, económica y políticamente, muy sensibles en nuestro país. Actualmente están protegidos con un régimen de cuotas ante la Organización Mundial del Comercio y deberán seguir protegidos en la misma manera que los americanos protegen y subsidian a sus agricultores. El Gobierno y el Congreso Norteamericanos deben estar conscientes de que a todos nos conviene, tanto a ellos como a nosotros, la estabilidad, social y política en las zonas rurales de nuestro país. Nosotros estamos dispuestos a competir con los agricultores norteamericanos, no obstante los niveles muy avanzados de tecnología que tienen para la producción agropecuaria de su país, lo que no podemos es competir con los fuertes subsidios que ellos les dan a sus agricultores, porque no tenemos ni la capacidad, ni el dinero para hacerlo.

Queremos comprarles muchas computadoras, muchos equipos electrónicos, equipos de riego, equipos y maquinarias agrícolas, animales para mejorar el pie genético de nuestro país, pero no podemos comprarle los bonos del Tesoro Norteamericano que graciosamente concede dinero en efectivo a sus agricultores.

Modalidad de la negociación.

El segundo tema que queremos tocar en relación al Acuerdo Comercial con los Estados Unidos, es el de la Modalidad de Negociación. Se ha indicado y así lo expresa la carta del Ejecutivo Norteamericano al Congreso de su país, que los Estados Unidos incorporarán a la República Dominicana al Acuerdo que desde hace unos meses vienen negociando con Centroamérica.

Esto nos deja la duda de si estamos hablando de un Acuerdo de Adhesión o “Docking” a lo que negocia Centroamérica o de si adoptaremos sólo los principios generales de un Acuerdo Comercial y negociaremos el acceso al mercado bilateralmente con los Estados Unidos como lo dice la carta del Representante Comercial de esa Nación. La experiencia nos dice que no importa la modalidad, los dominicanos debemos negociar nuestro propio destino. Nos gusta mucho la expresión popular del pueblo dominicano que dice “juntos pero no reburujaos”.

La Junta Agroempresarial Dominicana entiende que el Gobierno Dominicano debe fortalecer su equipo de negociadores, especialmente en el área agropecuaria. No queremos repetir las experiencias del pasado con negociadores que no estén conscientes del problema social y político que se crearía en nuestro país y se abran los productos de la Rectificación Técnica a una avalancha de las exportaciones subsidiadas de la agricultura norteamericana.

Obstáculos y barreras técnicas al comercio.

El tercer punto que debemos comentar en esta exposición, se refiere a los Obstáculos y Barreras Técnicas al Comercio. A raíz de la Ronda Uruguay de Negociaciones Internacionales del GATT, donde los países industrializados se vieron forzados a someter sus políticas agropecuarias, sustentadas en prácticas desleales de comercio, a nuevas disciplinas de reducción de subsidios y desmonte de aranceles, las naciones pequeñas hemos comenzado a ver y sentir, un nuevo estilo de proteccionismo disfrazado con el nombre de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Inocuidad de Alimentos, Calificación de Riesgos y Control de Calidad, y hasta los nuevos conceptos de Bioterrorismo e Indicaciones Geográficas.

A esta nueva estrategia proteccionista nosotros le llamamos “el mismo policía con diferente macana”. Si de una cosa debemos estar seguros los dominicanos ligados al campo, es que, en un Acuerdo Comercial con los Estados Unidos, los negociadores norteamericanos abrirán sus mercados a nuestra mercancías en materia arancelaria, pero estemos conscientes que vendrán mayores exigencias en temas como: la sanidad, la inocuidad, y ahora, el bioterrorismo. Para citarles un ejemplo, la República Dominicana está en capacidad de exportar competitivamente pechugas de pollo al mercado norteamericano, pero para conseguir la autorización de una práctica comercial que debe ser simple y ordinaria, los productores dominicanos tienen que elevar la solicitud de permiso y esperar 18 meses para saber si se puede o no se puede. A eso nosotros le llamamos “proteccionismo disfrazado”, sin embargo, cuando nuestras autoridades sanitarias o de la Dirección General de Ganadería se tardan unos días para procesar el expediente de solicitud para la importación de carne bovina inmediatamente el Gobierno Norteamericano manda una nota indicándonos que estamos violando los Acuerdos de la Organización Mundial del Comercio.

La Junta Agroempresarial Dominicana está trabajando aceleradamente en educar a sus exportadores sobre las nuevas reglamentaciones de la Ley de Bioterrorismo, promulgada por el Congreso, el año pasado. Hemos dicho que esta Ley Americana, que tiene una sustentación moral, amparada en los hechos acaecidos el 11 de septiembre del 2001, no puede, sin embargo, convertirse en una nueva barrera al flujo comercial entre nuestras naciones.

Las experiencias previas.

El Gobierno de los Estados Unidos tiene experiencias previas en negociaciones de acuerdos comerciales bilaterales, regionales y multilaterales porque ha sido un actor principal en todos esos escenarios. En materia bilateral/regional, firmaron el primer acuerdo exitoso que se conoce en nuestro hemisferio: el Acuerdo de Comercio de Norteamérica (NAFTA o ALCAN) completado con Méjico y Canadá a finales de 1993 e iniciado en 1994.

En este Acuerdo Comercial que debemos revisar, estudiar y analizar, los norteamericanos acordaron con el Gobierno de Méjico, economía agraria menos adelantada de los tres países firmantes, concederles una serie de facilidades comerciales que permitirán una transición prudente de la agricultura mejicana hacia una estadio de libre comercio.

En los documentos que conforman el Tratado, observamos que más de 80 líneas arancelarias de productos sensibles fueron protegidos con aranceles de más de 100% durante 15 años. Productos políticamente estratégicos como el maíz, esencial en la dieta diaria de los mejicanos, la carne de pollo, la leche y los frijoles, entre otros, forman parte de este segmento protegido temporalmente.

Los negociadores dominicanos deben revisar esto como parte de su estrategia negociadora para desarrollar una táctica de apertura con un mecanismo de protección que permita la gradualidad en el proceso de liberalización del mercado. La otra experiencia reciente que debemos revisar, que también nos servirá de guía y de orientación, es el Acuerdo firmado en días pasados con la República de Chile, que incorpora la agricultura como un caso de tratamiento especial y diferenciado. Chile se ha conocido en las Américas como el país de mayor índice de apertura comercial. Los chilenos nos han dado cátedras de un sistema de administración aduanera transparente, con un arancel uniforme para todo el universo arancelario.

A raíz de las reformas económicas implantadas por el régimen de Augusto Pinochet en el año 1983, los chilenos han vivido con un arancel único que permaneció durante muchos años en un nivel del 11% y que está programado para ser desmontado anualmente hasta llegar a un 6% para todas las mercancías que entren al mercado chileno. Sin embargo, debe destacarse que los diferentes gobiernos que se han sucedido en Chile le han dado un trato diferenciado al comercio agropecuario, estableciendo diferentes instrumentos de protección, como sobretasas arancelarias y bandas de precios para salvaguardar la producción interna de la inestabilidad en los precios de los productos agrícolas en el mercado internacional y los fuertes subsidios que conceden las naciones desarrolladas.

En el Acuerdo firmado recientemente entre Chile y los Estados Unidos se crea un Comité de Seguimiento al Comercio Agrícola; se concede un plazo más largo de desgravación para algunos productos sensibles de la economía chilena, como son los granos básicos y las carnes, y se establecen salvaguardas especiales, entre otros instrumentos que deben velar por un comercio justo entre dos naciones que persiguen un objetivo común: la liberalización comercial.

Concluyo mis palabras diciendo que hagamos un esfuerzo conjunto, norteamericanos y dominicanos para procurar mayor apertura, un incremento en nuestras relaciones comerciales y políticas y más que nada, mayores beneficios para nuestros sectores productivos, sin menoscabar la gran diferencia que existe entre las realidades del campo dominicano y la de la agricultura de la nación más poderosa de la tierra, los Estados Unidos de Norteamérica.

Productos básicos.

Por el Dr. José Antonio Martínez Rojas.

Los productos básicos han sido una preocupación constante de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, mejor conocida por sus siglas inglesas de UNCTAD, la cual en su sesión inaugural en Ginebra en el año de 1964, llegó a la conclusión de que “el progreso económico y social del mundo depende en gran medida de la expansión del comercio internacional y de la participación en éste de los países en vías de desarrollo”. En la actualidad este concepto inicial de los 120 países que participaron en aquella importante Conferencia, ha sufrido una transformación esencial que ha hecho más competitivas a las naciones menos favorecidas. A nuestro entender, el de mayor impacto es el de la participación del sector privado, en los diferentes organismos internacionales y en la toma de decisiones que afectan las economías de los países involucrados.

Hasta hace muy poco, por la concepción de las Naciones Unidas de la participación de sus países miembros y organizaciones invitadas, el sector privado tuvo escasa implicación en las reuniones, lo cual fue el origen para que en muchas conferencias internacionales sus intereses fuesen pobremente defendidos, tal es el caso de la Ronda de Uruguay y la funesta media página que firmó nuestro gobierno en Marrakech, desprotegiendo productos sensibles del comercio y del agro de nuestro país.

Todavía los integrantes del sector público aceptan con marcada renuencia la participación del sector privado en los diferentes foros en los cuales interviene el país. Esta política, afortunadamente esta cambiando, ya que el Estado Dominicano ha comprendido, que finalmente es el sector privado el que ejecuta las operaciones comerciales. Además, hay otras ventajas para que el mismo sea incluido en las delegaciones oficiales. Es el que decide cuando y como comprar o vender. Conoce las estructuras y la composición de las Bolsas donde se negocian los contratos de físicos y futuros, así como las subastas. En el sector privado no se tiene la preocupación de los vaivenes de la política, lo cual implica el cambio de un funcionario sin importar el estado en que se encuentre una negociación en la cual haya participado. El interés económico es mayor en el sector privado, ya que será el que deba asumir las pérdidas en caso de un acuerdo desfavorable y conoce las implicaciones colaterales de las prácticas comerciales.

Es debido a esta participación activa del sector privado en la composición de las delegaciones de los países miembros, que diferentes Convenios Internacionales de Productos Básicos han creado Juntas Consultivas del Sector Privado. Podemos citar los casos del Convenio Internacional del Cacao 2001, Convenio Internacional del Café 2001 y el de la Organización Internacional del Azúcar. Ahora bien ¿Cuáles son las principales trabas que afectan a los productos básicos y en donde se necesita una actuación decisiva del Estado? En primer lugar, las tasas impositivas que aplican los países importadores. Por ejemplo, en la Unión Europea, para el cacao y el café, el impuesto mínimo que percibe uno de los quince miembros de la Unión, es de un 10% sobre el valor F.O.B., llegando hasta un 23% el de mayor carga impositiva. Eso significa, que estos países, sin afrontar los riesgos que implica la producción agrícola, reciben, en la mayoría de los casos, más de la tercera parte de los ingresos de los países que producen el bien por ellos importado. Los precios a los cosecheros serían mayores, si los países tercermundistas logran frenar un poco la apetencia de ingresos por impuestos de importación de los miembros de la Unión Europea. Este ejemplo también es válido para otros países desarrollados que utilizan otros subterfugios como la imposición de precios por medio de bolsas.

La mayoría de los compradores de los países en donde existen Bolsas de Productos, exigen calidades y condiciones del artículo sin pagar por ellas, con la consiguiente ventaja, que además incluye, que el precio de compra es establecido por ellos y no por el que produce el bien. Otra medida discriminatoria es que en la Bolsa, el producto es considerado como un bien genérico. Sólo los mercados especiales establecen diferenciación por calidad, presentación u origen. Se impone pues, que nuestros negociadores obtengan la certeza de que los extras serán pagados al productor para que obtenga una rentabilidad adecuada a su esfuerzo y riesgo, de lo contrario abandonará la actividad, con el consiguiente malestar social que esto implica en un país de recursos limitados. De igual modo, en aquellos foros o conferencias en donde se sabe a ciencia cierta que se establecerán penalidades, cuotas y aranceles, se debe contar con la participación activa de miembros del sub-sector a la cual se le aplicaran estas medidas. Programarse en cuanto a las exigencias del mercado es muy dificultoso y costoso. Por lo tanto, las reglas de juego deben conocerse de antemano para evitar pérdidas materiales innecesarias a los productores, o en último caso, del mercado internacional que se trate, como ya ha sucedido con varios productos por políticas agropecuarias obsoletas. (Yuca, plátano, carne, etc.).

La globalización que lleva a cabo la Organización Mundial del Comercio (OMC), es a todas luces parcializada. Por un lado se permite los subsidios agropecuarios a los países altamente desarrollados y por el otro se restringe los mismos a los países de bajos ingresos. Entendemos, que una forma de contrarrestar esa acción, sería obteniendo recursos para desarrollar proyectos esenciales, los cuales podrían ser financiados por el Fondo Común de de las Naciones Unidas para Productos Básicos, pero nuestro país no es miembro de este organismo. Por lo tanto, sería deseable que se buscara un país desarrollado que pague nuestra cuota de admisión, la cual es superior al millón de dólares. Hay precedentes, sólo tenemos que dedicar nuestros esfuerzos a encontrar ese Estado benefactor. Formar parte de los miembros del Fondo Común para Productos Básicos significa, que nuestro país podría tener acceso a una serie de proyectos de desarrollo con tecnología innovadora y de punta para productos de exportación, lo cual significaría una entrada adicional en divisas fuertes a nuestra endeble economía de mercado altamente dependiente. Países como Ghana, Costa de Marfil en África y Ecuador, Perú y Costa Rica en América, han sido beneficiados en diferentes proyectos destinados a mejorar su condición de países menos desarrollados

En el plano internacional, creemos, que tanto en el pasado como en los momentos actuales, no estamos haciendo uso de nuestros mejores y más hábiles negociadores. Es hora, de que los organismos del Estado Dominicano que deban necesariamente participar en negociaciones bilaterales o colectivas sobre productos exportables, especialmente aquellos considerados sensibles, deben ir conformando un equipo negociador, en donde tengan cabida de manera principal, aquellos expertos que provienen del sector privado aunque la decisión final la tome el Estado Dominicano acogiendo sus recomendaciones.

Nuestro país esta plagado de una serie de leyes, reglamentos, decretos y decisiones administrativas, las cuales en algunas ocasiones, hasta entran en contradicción lo cual dificulta que el inversionista extranjero sea extremadamente cauto a la hora de realizar cualquier proyecto. Si queremos que en nuestro país se ejecuten obras y planes de desarrollo con participación mayoritaria de inversionistas foráneos, nuestra legislación debe ser adecuada de modo de facilitar dichos proyectos. Obrar de otro modo y ponerle trabas o dificultades es matar la gallina de los huevos de oro. Nuestros legisladores y negociadores, tanto del sector público como del privado, deben tener presente esta advertencia, antes que por nuestra miopía, permitamos que inversionistas como la Dole se marchen del país.

Productos industriales.

Por el Lic. Lisandro Macarrulla.

La RD se encuentra inmersa en un amplio y demandante proceso de negociaciones comerciales internacionales, cuyos resultados definirán el futuro del aparato productivo nacional. Mientras el año 2005 se ha determinado como la fecha de inicio para el ALCA, el 2008 será para la Comunidad Europea. Si ambas negociaciones concluyen en las fechas previstas, dentro de apenas cinco años la RD tendrá acuerdos de libre comercio con 33 países del Continente Americano y con 15 países que conforman la Comunidad Económica Europea. Si bien esto suena ambicioso, no menos ambicioso es de esperar que en tan solo 6 meses nuestro país concluya negociaciones de libre comercio con la principal económica del mundo: Los EE.UU.

En tres meses, nos sentaremos en la mesa de negociación con el mejor equipo negociador del mundo, cuya población es 33 veces superior a la nuestra, y el tamaño de su economía es 500 veces mayor. Las diferencias en tamaño son obvias. Por consiguiente siempre hemos resaltado la importancia de defender un trato especial y diferenciado para economías más pequeñas, tanto dentro del marco del ALCA, como en un acuerdo bilateral con los EE.UU.

Esto debe ser el principio básico de las negociaciones con los EE.UU. Las asimetrías entre ambos países deben ser tomadas en cuenta al momento de negociar, y reflejadas en sus resultados, de forma cuantificable, particularmente en plazos más amplios de desgravación arancelaria que permitan una adecuada inserción de los sectores productivos nacionales y un tratamiento diferenciando en las áreas normativas del acuerdo.

Un segundo objetivo fundamental dentro del proceso de negociación es el desarrollo de un flujo de informaciones claras y expeditas entre los negociadores oficiales y los sectores productivos. A México le toco 18 meses prepararse para negociar y 14 meses para negociar el NAFTA, Chile y Centroamérica contaron cada uno con 1 año para prepararse y un año para negociar; La RD tendrá tres meses de preparación y tres meses para negociar. La trascendencia de un acuerdo de esta magnitud, el poco tiempo para prepararnos y el reducido margen de negociación, requerirá de un profundo esfuerzo conjunto sector privado – sector público, el cual únicamente se puede lograr con un eficiente sistema de comunicación e intercambio de informaciones.

Un tercer objetivo general de las negociaciones debe girar en consolidar las preferencias arancelarias que gozamos vía la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. En la actualidad el 99% de las exportaciones industriales (no-textiles) de la RD a los EE.UU. entran a ese país libre de impuestos. La consolidación de los niveles de acceso que actualmente gozamos de manera unilateral con los EE.UU. debe ser uno de los objetivos primarios de esta negociación. Esto a su vez debe incluir la consolidación del acceso vía las reglas de origen específicas.

Un cuarto objetivo general debe girar en torno a revestir el acuerdo de mecanismos flexibles que permitan salvaguardar los sectores productivos nacionales. Si bien la temporalidad en la desgravación arancelaria es importante, de igual manera lo representan los mecanismos de defensa comercial. Las medidas de salvaguardias en un acuerdo con los EE.UU. deben ser amplias y flexibles, tomando en consideración el nivel de desarrollo y tamaño de nuestra economía.

Reconocemos que el margen de negociación será reducido, y el grueso de nuestros esfuerzos se dedicará a negociar los programas de desgravación de aranceles. Esto nos lleva a nuestro primer objetivo específico. La AIRD solicita el respaldo del programa de liberalización arancelaria presentada por la RD a los EE.UU. dentro del marco del ALCA. En octubre del pasado año, la Asociación de Industrias vía sus comisiones sectoriales, consensuaron posiciones para los productos de interés del sector. De un universo de 6,500 líneas arancelarias, la AIRD presentó posiciones de consenso para más de 2,600 líneas, incluyendo bienes terminados, bienes intermedios, materia prima y bienes de capital. Es nuestro objetivo e interés de que estas posiciones sean asumidas, defendidas y mantenidas por los negociadores oficiales que se sentarán en la mesa con los EE.UU. Solicitamos plazos de desgravación de hasta 15 años para los productos industriales, permitiendo tratamientos especiales para productos que considerados como sensibles.

Antes de concluir, deseo brevemente destacar el rol que juega la industria dominicana en la economía nacional. Un 31% del PBI recae en el sector industrial. A pesar de que la década de los 90 se considerara la década de los servicios, la industria fue y sigue siendo el principal sector de la economía nacional. Generando más de 390 mil empleos directos, con lo cual mas que duplica los empleos de nuestro importante sector de las zonas francas. Es pues fundamental que en estas negociaciones se ponga en justo balance la importancia del sector industrial, y su rol en el desarrollo y en la generación de empleos en la economía nacional. Una negociación que no tome en consideración las asimetrías entre ambos países, tales como economía de escala, diferencias tecnológicas, niveles educacionales, costos energéticos, tasas de interés, niveles de institucionalidad, entre otros, podría afectar considerablemente al sector. Es importante resaltar que no buscamos mantener una protección irracional de nuestra industria, sino contar con el tiempo y los instrumentos prudentes que permitan al país, y a nuestras empresas, tomar las medidas necesarias para una adecuada inserción a este nuevo entorno económico.

El acuerdo de libre comercio no debe ser visto como un fin en si mismo, sino mas bien un medio que nos permita alcanzar una mayor estabilidad económica y una plataforma mas amplia y segura para invertir y competir. Una apertura de mercados sin una adecuada implementación de políticas industriales activas, que permitan reducir las deficiencias con las cuales convivimos actualmente, afectaría negativamente al sector. Es por tanto que debemos recibir un compromiso previo por parte del gobierno, en armonía con los sectores productivos, de realizar las reformas estructurales que permitan una modernización del estado, sentando las bases para poder competir en un mercado abierto. Una de estas reformas tocará de manera directa las recaudaciones fiscales, para compensar la merma de los ingresos provenientes de las aduanas. Dicha reforma debe hacerse con el claro objetivo de brindar las herramientas apropiadas a los sectores productivos para competir internamente y exportar, maximizando los beneficios que se derivan de la apertura que brinda este tipo de acuerdos.

Productos farmacéuticos.

Por el Lic. Pavel García.

Con relación al eventual proceso de negociación de un acuerdo de libre comercio entre RD y los EE.UU., tenemos a bien presentarles a nombre de la Asociación de Industrias Farmacéuticas Dominicanas (INFADOMI), las siguientes observaciones dentro del marco de las consultas públicas que realiza la Cámara de Diputados a través de sus Comisiones de Industria y Comercio y Relaciones Exteriores.

INFADOMI siempre ha sido una abanderada del libre comercio. En efecto, hemos exteriorizado reiteradamente a nuestras autoridades encargadas del comercio exterior de que en lo que respecta al comercio de medicamentos, la propuesta del sector dentro del marco de cualquier tipo de negociación ya sea multilateral, plurilateral o bilateral es la de cero barrera arancelaria en nuestras aduanas, o sea desgravación inmediata, escenario por supuesto que debe ser exigido a la contraparte de que se trate.

En este sentido, INFADOMI ha sido el único sector industrial dominicano que ha asumido tan valiente propuesta y lo hace porque sencillamente es uno de los sectores más competitivos de los que goza la economía dominicana, lo que mueve a la preocupación de sectores extranjeros. No es para menos, a saber de que (i) las instalaciones físicas de la industria farmacéutica dominicana constituyen una de las más modernas de la región del Caribe y Centroamérica; (ii) su capacidad instalada le permite fabricar el 90% de los medicamentos que se requieren en el país; (iii) en la actualidad la industria farmacéutica local suple el 50.9% del mercado de medicamentos por encima de las multinacionales farmacéuticas; (iv) de las diez principales empresas farmacéuticas que compiten en el país, ocho son dominicanas; y (v) la capacidad exportadora del sector le ha permitido introducir medicamentos en otros países de la región incluyendo a los EE.UU.

Ante el escenario anterior, desfavorable para nuestros adversarios competitivos, cuyas empresas y capitales provienen de países industrializados como los EE.UU., se busca establecer otro tipo de barrera no arancelaria para detener el desarrollo de la industria farmacéutica local. En la mesa de negociaciones multilaterales dentro del marco de la Ronda de Uruguay en Punta del Este en el 1986, que originó la firma en Marrakech (1994) de un acuerdo que actualizaba las disposiciones del GATT, se estableció por primera vez que las reglas relativas a la Propiedad Intelectual se relacionaran con el comercio global de bienes y servicios. Con este logro para los países industrializados, cientos de naciones que no tenían leyes sobre la materia se dotaron de las mismas y los que las tenían, como la RD, asumieron el compromiso de adecuarlas conforme las disposiciones modelo recogidas en lo que se conoce como Acuerdos sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, ADPIC o TRIPs por sus siglas en inglés.

Los mismos países industrializados consintieron en la idea de establecer, no solamente disposiciones legales para protección de los derechos de Propiedad Intelectual de manera que incentivaran a su creador, sino que se debían establecerse además, disposiciones legales que facilitaran la transferencia de las mismas y la promoción de la competencia a favor de los países en desarrollo. No obstante lo acordado, las multinacionales no han permitido la aplicación plena de las disposiciones del ADPIC. Con su poder económico y político han boicoteado la parte del compromiso que no les conviene, a pesar de haber sido reafirmado en noviembre del 2001, cuando los países miembros de la OMC firmaron en Doha, Qatar, la “Declaración sobre el

Acuerdo ADPIC y la Salud Pública”, la cual reconoció la primacía de la salud pública sobre los intereses comerciales.

En la actualidad, todavía las multinacionales mantienen su actitud beligerante en contra de la aplicación efectiva de las leyes de Propiedad Intelectual en las disposiciones que permiten la transferencia de tecnología y la competencia en buena lid de la industria local. Como parte de su estrategia, estas multinacionales y los gobiernos que las representan utilizan como arma su poder económico y político, negociando acuerdos bilaterales con diferentes naciones en las que han logrado establecer nuevas legislaciones sobre Propiedad Intelectual fuera del ámbito puramente técnico, introduciendo disposiciones que restringen la transferencia de tecnología, cerrándoles el acceso a los nacionales de los países en desarrollo y, en consecuencia, boicoteando legalmente la aplicación de aquellas disposiciones del ADPIC que habrían permitido la competencia de la industria local con las medicinas importadas por las multinacionales.

En toda esta estrategia transnacional, le toca el turno a la RD. EE.UU. pretende aplicar la misma llave política utilizada con México dentro del NAFTA, Singapur, Chile y actualmente con los países Centroamericanos dentro del CAFTA. Reiteramos que no estamos opuestos al libre comercio. Ahora bien, lo que no podemos es sacrificar a los sectores competitivos del país, como es el caso de la industria farmacéutica dominicana, utilizándola como ficha de negociación, cediendo a las pretensiones de los EE.UU. y entregándola gratuitamente a costa del derecho de los dominicanos a comprar medicinas a precios asequibles.

La Propuesta de INFADOMI.

Invitamos a las Comisiones de Industria y Comercio y Relaciones Exteriores de la Cámara de Diputados, para que se inste a nuestros negociadores, que en lo que respecta a Propiedad Industrial y muy especialmente en el tema de patentes y acceso a información no divulgada, el país se mantenga dentro del cauce original que contempla el ADPIC. Primero, terminando de lograr su implementación nacional a través de la Ley 20-00 y segundo, otorgándole el tiempo prudente para su aplicación y prueba. En última instancia, si las normas del ADPIC serán revisadas, dicha revisión sólo deberá producirse en un escenario multilateral como el que lo ampara, el de la OMC. En este sentido, INFADOMI se suma al planteamiento presentado por el MERCOSUR para el ALCA y los países de Centroamérica dentro del CAFTA, de que el tema de la Propiedad Intelectual e Industrial quede fuera de negociación.

En su defecto, solicitamos que en caso de que la solicitud anterior no sea complacida por los negociadores oficiales, que los temas en los que no sea posible llegar a un acuerdo, sobre todos aquellos que van más allá del ADPIC (ver anexo), no sean debatidos y en consecuencia sean reafirmadas las disposiciones del ADPIC-OMC establecidas en nuestra Ley 20-00, muy especialmente para las patentes (invenciones) y la información no divulgada. En cuanto al posible acoplamiento puro y simple de la RD a las disposiciones de Propiedad Intelectual que resulten del CAFTA, INFADOMI entiende que los negociadores no deben aceptar esta pretensión.

Deben realizarse (i) estudios de impacto sectoriales (ii) con rondas preparatorias con el sector privado antes del inicio formal de las negociaciones y (iii) realizar los cuartos adjuntos y cuartos de lectura que sean necesarios una vez inicie la negociación. En todo caso, solicitar (iv) moratoria si conviene al mantenimiento de la competitividad de la industria farmacéutica nacional o de cualquier otro sector importante. Debemos procurar que el proceso de negociación se realice con (v) la mayor publicidad posible y que en los temas que más nos interesen como nación, (vi) aportemos el texto sobre el cual se vaya a negociar.

Hay que tener mucho cuidado, porque como nación nos veríamos obligados a ceder las mismas prerrogativas concedidas a los EE.UU. dentro de este acuerdo de libre comercio, a los países que lo soliciten en virtud de la cláusula de la nación mas favorecida (NMF), muy especialmente a los industrializados de la Unión Europea, sin contraprestación alguna a cambio.

Anexo.

Escrito ampliatorio que explica la propuesta “ADPIC-Plus” que pretenden los EE.UU. para el tema de las Patentes e Información No Divulgada.

El ADPIC, invita a los miembros de la OMC a adoptar medidas para proteger la salud pública y la nutrición de la población y aplicar medidas para prevenir el abuso de derechos de Propiedad Intelectual por los titulares que limitan injustificadamente la transferencia de tecnología.

Debemos ser firmes en nuestras convicciones y en los acuerdos que fueron tomados dentro del marco de la OMC, reafirmando el espíritu de las disposiciones del ADPIC y su reiteración en la Declaración de Doha, reclamando:

- Comercio sin discriminación.
- Acceso creciente al mercado sin obstáculos.
- Promoción de la innovación, transferencia y difusión de tecnología.
- Competencia leal y sin distorsiones.
- La derogación del principio la Nación Mas Favorecida (NMF) para la propiedad industrial, pues de lo contrario se desmontarán las conquistas establecidos en el ADPIC a favor de las naciones en desarrollo.
- No-plazo de protección para la Información No Divulgada.
- Transparencia en los intereses de los países industrializados.
- Aplicación plena del principio del agotamiento internacional de los derechos de la patente.
- Otorgamiento de Licencias Obligatorias en los casos que establece el ADPIC.
- Rechazo total de cualquier tema que vaya más allá del ADPIC que sea propuesto por los países industrializados.

Más de las tres cuartas partes de los países miembros de la OMC son países en desarrollo, razón por la cual la parte IV del GATT de 1994 anima a los países industrializados a realizar un esfuerzo consciente y decidido para ayudar a los países en desarrollo en sus actividades comerciales y a no esperar reciprocidad por las concesiones otorgadas a estos países durante las negociaciones. Estos compromisos asumidos dentro del marco de la OMC existen de pleno derecho y son permanentes.

A continuación, nos referimos a cada una de las pretensiones que se contemplan en las propuestas que pretenden ir más allá del ADPIC (propuestas “ADPIC Plus”):

(a) ADPIC Plus. Término acunado para referir a cualquier tipo de disposición en materia de Propiedad Intelectual que establezca estándares más estrictos que los exigidos por el Acuerdo del ADPIC de manera que restrinja la transferencia de tecnología y la competencia en buena lid de los industriales nacionales.

(1) Desnaturalización jurídica de la Información No Divulgada a establecer la protección de datos utilizados para la obtención de un Registro Sanitario durante un período de cinco años o más, con lo cual se retrasa la comercialización de medicamentos. Por lo general, las informaciones o conocimientos secretos que les generan ventajas competitivas a las empresas que

lo poseen, se protegen automáticamente y sin formalidad procedimental bajo la figura jurídica de la información no divulgada siempre que cumpla ciertas condiciones de fondo que establece la ley 20-00 sobre propiedad industrial de la RD. Este tipo de información confidencial se resguarda a través de la información no divulgada, cuando esta no reúne las características suficientes como para recibir protección bajo la forma de patente de invención, modelo, etc.

Al no reunir la información no divulgada las características suficientes como para recibir protección bajo la forma de patente de invención o modelo, el legislador le ha otorgado una protección jurídica sui generis (Art. 178 de la referida ley 20-00) al establecer que:

“se considerara como secreto empresarial <información no divulgada>, cualquier información no divulgada que una persona natural o jurídica posea, que pueda usarse en alguna actividad productiva, industrial o comercial, y sea susceptible de transmitirse a un tercero” (corchetes y su interior, nuestros)

“un secreto empresarial <información no divulgada> se reconocerá como tal para los efectos de su protección cuando la información que la constituye: a) no fuese, como conjunto o en la configuración y reunión precisa de sus componentes, generalmente conocida, ni fácilmente accesible por quienes se encuentran en los círculos que normalmente manejan la información respectiva; y b) haya sido objeto de medidas razonables tomadas por su legítimo poseedor para mantenerla en secreta.” (corchetes y su interior, nuestros)

Como podemos notar, la información no divulgada esta supeditada a considerarse como tal hasta que esta no sea conocida, pues de lo contrario no cumpliría con los requisitos anteriores. Su protección esta condicionada a que se mantenga en secreto. El tiempo en que se mantenga en secreto, será el tiempo de su duración jurídica y consecuente protección. En este sentido, el pretender otorgarle un plazo de protección durante un tiempo determinado (cinco años) a la información no divulgada, desvirtúa su contenido jurídico y se sale fuera del parámetro establecido en los ADPIC, a saber de lo dispuesto en la parte in medi del Art. 39, sección 7:

“las personas físicas y jurídicas tendrán la posibilidad de impedir que la información que este legítimamente bajo su control se divulgue a terceros o sea adquirida o utilizada por terceros sin su consentimiento de manera contraria a los usos comerciales honestos, en la medida en que dicha información: -sea secreta en el sentido de que no sea, como cuerpo o en la configuración y reunión precisa de sus componentes, conocida en general ni fácilmente accesible para personas introducidas en los círculos en que normalmente se utiliza el tipo de información en cuestión: y – tenga un valor comercial por ser secreta; y- haya sido objeto de medidas razonables, en las circunstancias, para mantenerla en secreta, tomadas por la persona que legítimamente la controla.”

La sanción a las infracciones cometidas en ocasión de la violación de la información no divulgada como la divulgación no autorizada o apropiación vía espionaje, es castigada con el régimen punitivo que se establecen para los casos contra la competencia desleal (Art. 39.1 del ADPIC y Art.179 de la referida ley 20-00).

Al respecto, veamos lo que opina el jurista argentino Carlos Correa en su libro acuerdos trips (Pág. No.170):

“dos consideraciones generales son pertinentes en este punto. En primer lugar, el acuerdo (ADPIC) somete la “información no divulgada” a la disciplina de la competencia desleal, regulada en el artículo 10 bis del convenio de París. Con este enfoque, el acuerdo (ADPIC) evita claramente el trato de la información no divulgada como “propiedad”, como sugiriesen los EE.UU. en algunas presentaciones durante las negociaciones.” (paréntesis y su interior, nuestros)

El Sr. Correa señala además, que aunque la información no divulgada entra en la categoría de propiedad intelectual, esta no implica la existencia de un derecho de propiedad, ni de derechos exclusivos como los conferidos por las marcas y patentes, sino de protegerlas contra las prácticas comerciales desleales. Agrega correa, que el ADPIC no requiere la fijación material física o tangible de la información no divulgada para que sea protegible, como sucede con las patentes, modelos y signos distintivos.

En todo caso, es importante indicar que los datos relativos a pruebas depositados en los procesos de solicitud de registros sanitarios están basados en informaciones experienciales producto de la técnica corporativa e industrial desarrollada, una experiencia que por su naturaleza no reúne las condiciones necesarias para protegerse mediante figuras como las patentes y los modelos, pues si realmente se pudiera, con toda seguridad que su titular las reivindicaría. Más aún, el ADPIC no impide que las autoridades usen información presentada por un solicitante de registro sanitario de un producto, para evaluar otras solicitudes de otros requerientes ulteriores.

Precisamente por no reunir los requisitos de fondo que tradicionalmente se exigen para otras figuras de la propiedad industrial, es que, reiteramos, se ha creado la institución de la información no divulgada o secreto comercial como también se le suele distinguir, entre otras denominaciones indistintas, por lo que el pretender otorgarle un plazo de protección de cinco (5) años a los datos depositados con motivo de la tramitación de un registro sanitario como pretenden las multinacionales farmacéuticas a través de sus gobiernos, desvirtúa la forma del contenido jurídico de esta figura y se sale fuera del parámetro establecido en el convenio de París, los ADPIC y nuestras legislaciones nacionales.

(2) Extensión plazo de protección de la Patente en vinculación con la disposición tipo enmienda “Bolar”. Bajo fundamentos de poca base técnica, los países industrializados sostienen la idea de que el plazo de protección de una patente debe ser extendido cuando intervenga causales razonables que lo justifiquen y sobre todo cuando existan disposiciones tipo enmienda “Bolar” que permite a un tercero iniciar los trámites para la aprobación sanitaria de un productor farmacéutico antes del vencimiento del período de protección de la patente, lo que por supuesto es totalmente injustificable, ya que precisamente la disposición tipo “Bolar” no es una licencia para comercializar, sino para solicitar una aprobación sanitaria previa, razón por la cual no se puede bajo ningún concepto justificar extensión de protección del plazo de la patente.

Las disposiciones tipo enmienda “Bolar” deben mantenerse en ausencia de cualquier tipo de extensión del plazo de la patente, ya que disminuye el retardo en la introducción en el mercado de productos la competencia nacional a precios inferiores una vez expira la patente.

En hecho, una extensión del período actual de protección de la patente conllevaría a una extensión de los efectos que produce este monopolio legal y que evidentemente se reflejaría en los precios de los medicamentos.

Cabe destacar que la disposición tipo enmienda “Bolar” es originaria de los EE.UU. y se encuentra también prevista en la Ley Canadiense de Patentes y en diversas leyes de países latinoamericanos incluyendo la RD.

(3) Limitación de los fundamentos de revocación de Patentes. Debe siempre existir la posibilidad de evaluar jurídicamente la validez de una Patente de Invención, no solamente en el escenario administrativo, también en el ámbito judicial. Debemos ser tímidos y meticulosos a la hora de conceder estos monopolios legales. La política pública nacional debe estar enfocada en otorgar patentes solamente cuando exista una conciencia inequívoca de que se ha cumplido

cabalmente con los requisitos legales exigidos por la ley, porque un sistema con muchas patentes aumenta considerablemente el precio de los medicamentos lo cual no beneficia a ningún sector público (seguridad social) o privado (paciente) y además restringe el desarrollo de las industrias farmacéuticas locales al limitarse la transferencia de tecnología.

Los países industrializados buscan prohibir la posibilidad de revocar una patente solamente después de su concesión y limitada a los casos en que se hubiera justificado una denegatoria, excluyéndose causas de revocatorias por falta de explotación o prácticas anticompetitivas. También, se propone suprimir la posibilidad de poder presentar observaciones legales a las solicitudes de patentes previo a su concesión, o sea en la fase administrativa, tal como lo establece el ADPIC.

(4) Limitación de las causales para el otorgamiento de Licencias Obligatorias y prohibición de exportación de productos fabricados bajo las mismas. Las Licencias Obligatorias en materia de Patentes Farmacéuticas no constituyen un “invento” latinoamericano, es un instrumento jurídico concertado multilateralmente dentro del marco de la OMC, muy especialmente dentro del ADPIC, a saber de lo que se establece en el Art. 30 y siguientes.

A pesar de que fueron los países industrializados, representantes de las multinacionales farmacéuticas, los que lograron relacionar el tema de la Propiedad Intelectual al comercio internacional multilateral y naciendo de este la figura de la Licencia Obligatoria, estos se han encargado de boicotear su aplicación real y efectiva, valiéndose de manejos bilaterales políticos y económicos, así como artificios jurídicos.

Después de la crisis en África con relación a los antirretrovirales (ARVs) para el tratamiento del HIV-SIDA, los gobiernos de la región manifestaron la necesidad de un real acceso de la población a medicamentos con precios asequibles, por lo que recurrieron a las Licencias Obligatorias, encontrándose con la fuerte oposición de los países industrializados. El escenario llamó la atención de la OMS y la OMC, y fue entonces el 14 de noviembre del 2001 cuando en la Ministerial de la OMC de Doha, Qatar que se suscribe la “Declaración sobre el Acuerdo ADPIC y la Salud Pública”, mejor conocida como la “Declaración de Doha” en la que se puso de manifiesto la primacía de la salud pública frente a los intereses comerciales de las multinacionales farmacéuticas.

Sin embargo, a pesar de lo reiterado en Doha, todavía las multinacionales farmacéuticas no deponen sus intereses económicos. Para citar dos ejemplos, en RD en el año 2001 una de las empresas del sector farmacéutico dominicano, en virtud de la Ley 20-00 sobre Propiedad Industrial y de las disposiciones del tratado ADPIC-OMC, solicitó o ante la Oficina Nacional de la Propiedad Intelectual (ONAPI), formal Licencia Obligatoria por prácticas anticompetitivas, de la patente denominada Derivados Heterocíclicos-Sustituidos conocida como Clopidogrel (inhibidor de la agregación plaquetaria) el cual es comercializado en el país por una empresa multinacional a un precio aproximado de RD\$482.65. La empresa farmacéutica local ofreció producir y vender el producto a mitad de precio. Hasta la fecha la ONAPI no se ha pronunciado al respecto. Por su parte, actualmente el gobierno del Brasil, quien subvenciona el tratamiento del HIV-SIDA a sus ciudadanos, se encuentra presionando fuertemente a las multinacionales farmacéuticas fabricantes de tres importantes anti-retrovirales que se llevan el 63% del presupuesto anual de Brasil destinado para el tratamiento de la enfermedad.

La estrategia de las multinacionales consiste en dividir las reivindicaciones obtenidas por los países en desarrollo en foros multilaterales como la OMC, concertando acuerdos bilaterales con naciones manejables política y económicamente, para lograr modificaciones de las leyes en

materia de propiedad industrial e introducir estándares muy por encima de lo que establece el ADPIC, imposibilitando por su puesto, la aplicación de la Declaración de Doha y sus figuras jurídicas a favor de la transferencia de tecnología y el acceso a medicamentos baratos. Se utiliza al sector farmacéutico nacional como moneda o tipo de cambio.

En lo que respecta al Párrafo 6 de la Declaración de Doha, establece lo siguiente:

“Reconocemos que los Miembros de la OMC cuyas capacidades de fabricación en el sector farmacéutico son insuficientes o inexistentes podrían tropezar con dificultades para hacer uso efectivo de las licencias obligatorias con arreglo al Acuerdo sobre los ADPIC. Encomendamos al Consejo de los ADPIC que encuentre una pronta solución a este problema y que informe al Consejo General antes del fin de 2002.”

Los países en desarrollo, cuyas capacidades de fabricación en el sector farmacéutico son insuficientes o inexistentes, podrían encontrar dificultades para hacer un uso efectivo del Párrafo 6 de Doha, ya que el literal f) del Artículo 31 de los ADPIC, establece que las licencias obligatorias deben ser concedidas principalmente para abastecer el mercado local. Los países en desarrollo podrían emitir licencias obligatorias, pero si el producto patentado es una materia prima necesaria para la fabricación de un medicamento que no se produce en el país, el licenciataria obligatorio tendría que importar dicha materia prima. Ahora bien, sería poco menos que imposible conseguir la misma en el mercado mundial, pues se supone que a partir del 2005 todos los países deberán otorgar patentes de invención a los productos farmacéuticos. La única forma de adquirir la materia prima sería comprarla de un productor que haya obtenido una licencia obligatoria para elaborar la misma en su país o de parte del titular original de la patente. Sin embargo, en virtud de lo establecido en el Artículo 31 f) de los ADPIC, éste licenciataria obligatorio no podría vender la materia prima a productores extranjeros para abastecer otros mercados o sólo lo haría en forma muy limitada. En consecuencia, la concesión de una licencia obligatoria en un país que no produzca materias primas no tendría efectos prácticos de llevar los productos farmacéuticos a mejores precios a la población. En otras palabras, si no se busca una solución a esta limitante del Artículo 31 f) del ADPIC, las licencias obligatorias para la mayoría de los países en desarrollo serían inútiles en la práctica.

En nuestro caso particular, las industrias locales son grandes manufactureras de productos farmacéuticos. Sin embargo, el tamaño del mercado no justifica la elaboración de productos farmoquímicos (materias primas de los productos farmacéuticos). Por lo tanto, es de vital importancia asegurar el abastecimiento de materias primas al sector industrial farmacéutico. El Párrafo 6 de la Declaración de Doha fue hecho precisamente para países como el nuestro y otros que no producen siquiera formulaciones farmacéuticas.

El Párrafo 6 fue una gran victoria para los países en desarrollo. No obstante, algunos países desarrollados pretenden limitar, en forma inaceptable, las posibles soluciones a permitir a los países la exportación de los productos elaborados bajo una licencia obligatoria.

Existen varias soluciones propuestas de cómo dar cumplimiento al Párrafo 6 de la Declaración Ministerial. Sin embargo, nuestro sector entiende que la posición más favorable para el país es la que busca que la exportación de productos manufacturados por un licenciataria obligatorio sea considerada una excepción de los derechos conferidos, a la luz del Artículo 30 de los ADPIC.

Precisamente, el Parlamento Europeo adoptó el 23 de octubre del 2001, por una amplia mayoría, la Enmienda 196 al Código Europeo (Directiva 2001/83/EC) relacionado con productos medicinales para uso humano. Esta Enmienda dispone que:

“La fabricación debe ser permitida si el producto medicinal está destinado para la exportación a un tercer país que ha emitido una licencia obligatoria para ese producto, o donde una patente no esté vigente y si existe una solicitud a tal efecto de la autoridad de salud pública de dicho país.”

A pesar de lo anterior, existen intentos de limitar o hacer no viable la solución requerida por el Párrafo 6) de la Declaración de Doha al problema de la exportación de los productos manufacturados al amparo de una licencia obligatoria, como lo constituye la propuesta denominada “Texto de Motta.”

En lo que respecta al reciente acuerdo acordado dentro de la OMC que “pretende” mejorar el acceso a medicamentos esenciales para los países pobres, no reporta ser una solución viable al problema planteado, ya que reduce sustancialmente los alcances de la figura de la Licencia Obligatoria y contraviene el espíritu de la Declaración de Doha que era dejar en libertad a los países para utilizar el margen de maniobra otorgado por el ADPIC. En efecto, el reciente acuerdo de la OMC relativo al párrafo 6 de Doha, establece extremas condiciones como: (i) Restringido a países menos adelantados sin capacidad de fabricación. (ii) Limitado a cantidades para satisfacer las “necesidades”. (iii) Productos deben ser identificados con etiquetado especial. (iv) Notificación oficial al Consejo de los ADPIC. (v) Remuneración al titular de la patente. (vi) Limitación de re-exportación.

De todas formas estamos conscientes de que con el ADPIC y la Declaración de Doha, es suficiente para empezar a tomar las medidas legales pertinentes para garantizar el acceso a medicamentos y a precios asequibles a favor de la población necesitada. En ningún caso debemos aceptar limitación alguna para la concesión de esta salvaguarda social.

(5) Reducción del espectro de las materias consideradas como no patentables, permitiendo el patentamiento de sustancias para segundos usos. Los países industrializados pretenden imponer el patentamiento de materias que han sido expresamente rechazadas o no contempladas por disposiciones como el Convenio de París, el ADPIC, decisiones regionales como las de la Comunidad Andina y legislaciones locales, por simples razones de índole económicas, técnicas y éticas y así evitar la apropiación de recursos y conocimientos autóctonos de los nacionales.

En efecto, debemos ser enfáticos al no permitir el patentamiento de plantas y animales, y sustancias ya conocidas bajo el argumento de un nuevo uso o método terapéutico definidos como dosis, concentraciones, combinaciones de principios activos o en otras formas como cristalinas o polimorfos.

El Tribunal Andino de Justicia dentro del Proceso 89-A1-2000 declaró a la República del Perú en incumplimiento al otorgar una patente de segundo uso y en ejecución de esta medida, el INDECOPI, organismo nacional del Perú en materia de Propiedad Industrial, declaró nula la patente correspondiente al Sildenafil en el 2002. Otros países del hemisferio han adoptado decisiones similares para el Sildenafil, e incluso para otras sustancias como la Atorvastatina cuyo patentamiento como segundo uso trató de realizarse presentándose en forma cristalina de sal de calcio con lo cual se trataba de disfrazar su actual existencia dentro del estado de la técnica.

Por su parte en Argentina, la Administración Nacional de Patentes emitió la Circular A.N.P. No.008/02 con relación a la patentabilidad de los segundos usos y estableció el criterio de la no-

protección bajo el fundamento de que un segundo uso no cumple con un requisito esencial de la patentabilidad como lo es la novedad.

Los países industrializados y sus empresas transnacionales insisten en jugar con la incapacidad de los países en vía de desarrollo, supliendo criterios de patentamiento amañados, lo cual desvirtúa el sistema de patentes protegiéndose monopólicamente productos que no revisten el más mínimo carácter inventivo y que obstaculizan la transferencia de tecnología y la competencia en buena lid de los industriales locales. En la medida en que existan más patentes, aumenta el monopolio comercial de los medicamentos lo que incide en un incremento de los precios al no existir competencia local.

Y es que las oficinas de patentes de países industrializados tienen parámetros muy diferentes a la hora de evaluar los requisitos de fondo de las solicitudes de patentes. De hecho tienden al sobrepatentamiento al otorgar patentes para cuestiones insignificativas. Como ejemplo, Médicos Sin Fronteras cita el caso de las siguientes patentes emitidas por la Oficina de Patentes y Marcas de los EE.UU. (USPTO): Detectores de Santa Claus (Pat. No.5523741), Sándwich de Mantequilla de Cacahuete (Pat. No.6004596) y un Método de Balanceo de Lado a Lado (Pat. No.6368227).

Siguiendo estos criterios, los países industrializados han expedido patentes para productos que ya se encontraban en el estado de la técnica, carentes de toda novedad y nivel inventivo, presentándose bajo las formas de métodos de cristalización y terapéuticos definidos como dosis o concentraciones, combinaciones de principios activos, segundos usos, etc.

Tomemos como referencia las siguientes reflexiones de autoridades importantes a nivel internacional:

- “Las patentes no son derechos divinos, son herramientas creadas para beneficiar a la sociedad en su conjunto y no para que un puñado de compañías farmacéuticas multinacionales se llenen los bolsillos” Dr. Bernard Pecoul, Médicos Sin Fronteras.
- La Comisión del Reino Unido sobre los Derechos de Propiedad Industrial publicó un informe en el 2002 en donde aboga por un sistema de patentes que apoye las políticas de salud pública de los países en vía de desarrollo, de acuerdo a las necesidades y el nivel de desarrollo de cada país.
- La Organización Mundial de la Salud (OMS), ha declarado que como el impacto en la salud pública de las estipulaciones del ADPIC aún debe valorarse por completo, se recomienda en este sentido a los países en vías de desarrollo, a ser cautos en cuanto a la aplicación de la legislación que sea más estricta que las estipulaciones contenidas en el ADPIC.

(6) Relación jurídica entre el sistema regulatorio (Registros Sanitarios) y el sistema de patentes, supeditando el uno con el otro. Ha quedado claramente establecido por las disposiciones legales existentes, que el sistema de protección de los derechos de Propiedad Industrial en nada tiene relación jurídica con el sistema regulatorio sanitario.

Contrario a este principio, la posición transnacional es la de relacionar un tema con el otro, incorporando disposiciones que no solamente eliminan disposiciones tipo enmienda “Bolar” como indicamos anteriormente, sino que se establezca la obligatoriedad de notificar a los titulares de patente de las solicitudes de registros sanitarios en trámites, lo cual es totalmente

contraproducente, ya que como indicamos, la función regulatoria es totalmente de índole sanitario y ningún caso tiene que ver con asuntos de patentabilidad.

(7) Criminalización de las infracciones relativas a Patentes de Invención e inversión de la carga de la prueba en todos los casos de presunta violación a la patente. ¡No confundamos las falsificaciones! Los países en desarrollo como la RD, son los principales afectados en materia de falsificación de medicamentos, lo cual ha sido aprovechado por las multinacionales farmacéuticas y los gobiernos de donde proceden para desvirtuar el concepto de la falsificación y vincularlo con el tema de las Patentes de Invención, lo que le ha hecho mucho daño al sector farmacéutico local, el cual también es una víctima de los falsificadores de medicamentos, como lo es la sociedad en sentido general.

Según la Ley General de Salud de la RD, la falsificación no es más que la adulteración o alteración de un producto farmacéutico en lo que respecta a su contenido y empaque. Cuando se falsifica, se cambia la esencia del producto y se presenta de forma desnaturalizada. Asimismo, cabe destacar que la fabricación de una falsificación está asociada a un establecimiento industrial farmacéutico ilegal. Ni uno, ni lo otro aplica a la industria farmacéutica local organizada. Por supuesto, reiteramos que existen inescrupulosos que se dedican a tal actividad y que no solamente afectan a las farmacéuticas multinacionales; más aún a las farmacéuticas nacionales, ya que sus productos tienen mayor presencia y venta en el mercado dominicano.

En efecto, los establecimientos industriales de las empresas farmacéuticas locales se encuentran registrados y supervisados por la Secretaria de Estado de Salud Pública y Asistencia Social (SESPAS) y los productos que fábrica y comercializa ostentan registros sanitarios expedidos por el Departamento de Drogas y Farmacias de la misma SESPAS. Asimismo, los signos distintivos que identifican estos productos como las marcas, dibujos, empaques, etc., se encuentran debidamente registrados ante la Oficina Nacional de la Propiedad Industrial (ONAPI).

Cuando se vincula el tema de la falsificación al tema de las patentes de invención, lo que se quiere es encubrir el hecho de que en RD, por ejemplo, del total de patentes farmacéuticas registradas bajo la antigua Ley No.4994 sobre Patente de Invención, la mayoría fueron expedidas con graves vicios de fondo que afectan su validez jurídica. Actualmente, muchas de estas patentes se encuentran en los tribunales dominicanos cuestionándose su existencia jurídica. Algunas sentencias ya han sido emitidas sin que exista todavía autoridad irrevocable de la cosa juzgada. En este sentido, no podemos hablar de violación a una Patente o falsificación, cuando su validez es cuestionada en los tribunales. En todo caso, la industria farmacéutica dominicana produce medicamentos identificados por sus propias marcas desarrolladas localmente. En lo que respecta la nueva Ley 20-00 sobre Propiedad Industrial, todavía no se ha concedido la primera Patente farmacéutica bajo la misma.

Asimismo, los países industrializados abogan por un acceso sin límites al establecimiento de medidas cautelares o provisionales e incluso, abogan por una inversión de la carga de la prueba en todos los casos, aún en materia de patente de productos, violando el principio de inocencia hasta que se demuestre lo contrario. Es el demandante quien debe aportar la prueba de que se trate: *actori incumbi probatio*.

Es común además, la intención de los países industrializados de establecer su asistencia técnica a los países en vía de desarrollo. A quedado demostrado que con esta asistencia técnica estaríamos asumiendo implícitamente los estándares de protección elevados de los países industrializados por una vía indirecta disfrazada de solución a un problema técnico, cuando en

realidad sus efectos en la práctica modificarían nuestra legislación de fondo, por lo que debe ser rechazada esta pretensión.

(8) Limitación geográfica del principio de Agotamiento Internacional de los Derechos de la Patente que permite la importación paralela. La propuesta de los países industrializados contempla la limitación de las importaciones paralelas internacionales, que ya son permitidas por el ADPIC como una de las excepciones o limitaciones de las patentes (Art.30). En efecto, si se acepta esta injustificada pretensión no se podrían ingresar a un país miembro del CAFTA, mercancías provenientes de otros países puestas legítimamente en el comercio, y en consecuencia se limitaría la competencia de la industria nacional y en términos de precios para los consumidores.

(9) Suscripción de nuevos tratados internacionales y establecimiento de asistencia técnica de parte de los países industrializados. ¿Cuál es la razón que impulsa a los que promueven la adhesión “in totum” de nuestros países al Tratado de Cooperación en materia de Patentes, PCT? Esto es contradictorio, si consideramos que en RD, por ejemplo, ya la Ley 20-00 sobre Propiedad Industrial ha establecido el uso que ese país, como nación en desarrollo, debe darle a su sistema de patentes y al PCT.

En efecto, el Art. 22.4 de la Ley de marras establece que el examen de fondo objeto de toda solicitud de patente, podrá tomar en cuenta los documentos relativos a los exámenes de novedad o de patentabilidad efectuados por otras oficinas de Propiedad Industrial o dentro del procedimiento previsto por el PCT referidos a la misma materia reivindicada en la solicitud que se examina. Se trata de la Fase I del PCT. Este es el verdadero uso que países en desarrollo como el nuestro deben darle al PCT, sobre todo en nuestro caso que todavía no empezamos a realizar exámenes de fondo a las solicitudes de patentes tramitadas, ante la ausencia de una estructura técnica y operativa al respecto.

Con la Fase I del PCT podemos acceder a un sistema de búsqueda internacional relativa a todos los documentos preexistentes con relación a una solicitud de patente presentada. El dictamen producido de la búsqueda no es vinculante para RD, por lo cual nuestra Oficina Nacional de la Propiedad Industrial (ONAPI) no pierde su soberanía ni desplaza su responsabilidad y funciones a las naciones desarrolladas, al tener la opción o flexibilidad de adoptar un criterio distinto al del dictamen del PCT. La Fase I del PCT nos ayudará completar un adecuado examen de fondo de las solicitudes tramitadas localmente conforme los requisitos de patentabilidad de nuestra legislación que no necesariamente son los mismos que los establecidos en el PCT, a saber de que en nuestro país se prohíbe el patentamiento de segundos usos, métodos terapéuticos, seres vivos, etc., y que además contemplamos la novedad relativa, contrario a las legislaciones de los países desarrollados.

Si nos adherimos a todas las fases del PCT los estándares de protección actuales establecidos conforme al ADPIC se verían elevados por una vía indirecta disfrazada de solución a un problema técnico, cuando en realidad sus efectos en la práctica modificarían nuestra legislación de fondo, amén de que provocaríamos una triplicación de las solicitudes de patentes, lo cual es nocivo para el actual desenvolvimiento administrativo de la ONAPI, que aún pese a los esfuerzos y gran trabajo de su actual director, Ing. Johnny Camilo, no termina de instalarse y aplicar la Ley 20-00 a plenitud jurídica. Además, el adherir todas las fases del PCT implicaría la aceptación de los exámenes de fondos que realizan las oficinas extranjeras de los países desarrollados, donde los criterios de patentabilidad son totalmente diferentes en detrimento de los países en vía de desarrollo como el nuestro. Cabe destacar que países como EE.UU. y España

cuando iniciaron su vinculación al PCT lo hicieron en su Fase I, la fase que ya ha reivindicado la RD en su Art. 22.4, pero que todavía no pone en práctica al carecer de una estructura técnica que se encargue de su aplicación.

Nuestra preocupación, en lugar de adherirnos al PCT, debe ser el cómo poner en funcionamiento un departamento que se encargue de los exámenes de fondo de las solicitudes de patentes tomando como simple referencia los datos suministrados por la búsqueda preliminar de la Fase I del PCT, tal cual establece la Ley 20-00. Máxime, cuando es de público conocimiento entre los sectores relacionados, que hay instituciones jurídicas de la Ley 20-00 que todavía no inician su aplicación. Entonces, para que embaucarnos en más instrumentos legales internacionales cuando de 230 solicitudes aproximadas de patentes farmacéuticas tramitadas por multinacionales farmacéuticas, a unas 205 se les ha depositado observación legal ya que contienen graves violaciones a los requisitos de forma y fondo que exige la Ley 20-00, cuestiones que serán confirmadas una vez se inicien los exámenes de fondo y se tome al PCT como referencia.

Al efecto, la Ley 20-00 es clara cuando dice que no se considerará presentada una solicitud que no haya subsanado los requisitos de forma exigido por la ley. Entonces como no hay subsanación, no hay fecha de presentación. Al no haber fecha de presentación es lo mismo decir que la solicitud se considera como no presentada y en consecuencia esto afectaría el período de prioridad. Ante esta situación, actualmente la mayoría de las solicitudes están fuera de prioridad lo que las hace como no presentadas o en su defecto procederá su denegación.

La adhesión plena al PCT establece una especie de mundialización de la patente, con lo cual multiplicaría las solicitudes de las mismas y estaríamos reivindicando el caos del sistema anterior sobre la base de la Ley 4994 y ese no es el sistema que establece la nueva Ley 20-00. Al contrario, debemos ser tímidos y meticulosos a la hora de conceder estos monopolios legales. La política pública es la de otorgar patentes solamente cuando exista una conciencia inequívoca de que se ha cumplido cabalmente con los requisitos legales exigidos por la ley, porque un sistema con muchas patentes aumenta considerablemente el precio de los medicamentos lo cual no beneficia a ningún sector público (seguridad social) o privado (paciente) y además restringe el desarrollo de las industrias farmacéuticas locales.

¿Quiénes están detrás de la firma de tratados internacionales como el PCT para países como los nuestros que todavía no acaban de aplicar la el ADPIC? Los verdaderos interesados son los países industrializados y sus empresas multinacionales que se han acostumbrado a jugar con la incapacidad de los países en vía de desarrollo, supliendo criterios de patentabilidad amañados lo cual ha desvirtuado el sistema de patentes protegiéndose monopólicamente productos que no revisten el más mínimo carácter inventivo y que obstaculizan la transferencia de tecnología y la competencia en buena lid de los industriales locales.

(10) Establecimiento de Bioequivalencia y Biodisponibilidad. Se ha demostrado que las pruebas de bioequivalencia y biodisponibilidad, en relación a los riesgos-beneficios, se presentan ciertas debilidades como la falta de patrones de referencias, costos, involucramiento de humanos, etc.

La propuesta de los países en vía de desarrollo es la de sustituir las pruebas de bioequivalencia y biodisponibilidad por otras pruebas rigurosas que no involucren a seres humanos como las de (i) Rango de Disolución (en cada lote), (ii) Correlación In Vivo-In Vitro (control de todos los principios activos), (iii) Relación Permeabilidad-Solubilidad (por el proveedor de la materia prima), (iv) Estudios In Situ, (v) Modelo de Predicción. La influencia de

los factores exógenos en la absorción de una molécula depende exclusivamente de características físico-químicas.

De permitirse la obligatoriedad de pruebas de bioequivalencia y biodisponibilidad para productos manufacturados por nuestras industrias locales, limitaría la competencia del sector ya que en la actualidad estos estudios resultan costosos y deben realizarse internacionalmente. Somos de opinión que no sea aceptada esta pretensión de los países industrializados, máxime cuando la tendencia general es a la utilización en la menor medida posible de los seres humanos.

Productos del cacao.

Por el Lic. Ricardo Munné

Nuestra asociación está compuesta actualmente por las 8 empresas que procesan cacao en este país. Esta asociación tiene capacidad de producción entre sus miembros de 20,000 toneladas de cacao, nuestro país exporta actualmente, produce 43,000 toneladas de cacao. Solamente se está procesando en nuestro país 5 mil toneladas de cacao de ese que producimos, o sea que tenemos capacidad de exportar 15 mil toneladas más que no están siendo procesadas. ¿qué ventajas tiene nuestra asociación? genera empleos, actualmente tenemos más de 2 mil empleados entre todos. Nuestras empresas hay 3 que son grandes contribuyentes, que con el Tratado de Libre Comercio entre la RD y los EE.UU., las recaudaciones como ya mencionaron van a bajar mucho por concepto de lo que viene de los EE.UU., nosotros somos contribuyentes del fisco.

Los EE.UU. no producen cacao, esa es la principal virtud, pero industrializa el 60% del cacao que se produce en el mundo, aquí no lo podemos hacer eso. ¿Por qué no si tenemos el cacao aquí? ¿Cuáles son los problemas que tenemos? La industria es un problema ahora mismo. Doble tributamos en todo, todos los servicios, se paga la luz, tenemos que tener planta eléctrica, se paga la basura al Ayuntamiento, tenemos que botar nuestra basura privadamente, se paga el agua a la CAASD, tenemos que pagar un pozo en nuestras empresas, y por ahí si seguimos como dijo el señor Macarrulla, intereses caros, la tecnología no, en tecnología sí estamos avanzados en el sector que esa es una de las ventajas, aparte de muchísimos impuestos que ustedes saben más que yo de eso.

¿Cuál es el problema principal del sector? La materia prima protegida, el chocolate y la cocoa son de 65% para arriba azúcar, o sea que es más azúcar que cacao, eso no es aquí es en todo el mundo. ¿Qué pasa? Para un chocolate también se le agrega leche, esos dos productos están protegidos aquí por cuota. Todos esos países, América del Sur y EE.UU. están protegidos también, pero ellos subsidian a sus productores y los ayudan, yo no puedo competir o nadie puede competir en base a ese mercado que es el que se nos ha impuesto.

Segundo o tercer problema principal, no tenemos quién nos defienda, gracias a Dios nos han invitado ustedes, se ve que están interesados, el señor Castillo sabe que tenemos 3 años, peleando con Aduanas, peleando con Industria y Comercio, peleando con todo el mundo por el problema del azúcar que nos está afectando, yo espero que él tome la voz cantante como nos prometió en la Cámara de Diputados para que nos ayude con esto.

¿Qué pide la Asociación de procesadores de Cacao? Primero, estudiar y tomar medidas sobre los productos protegidos, lo que les estaba hablando ahora, principalmente la leche y el azúcar que son las materias primas principales aparte del cacao en nuestro producto. Segundo, que la desgravación, porque se hará un tratado, sea al mayor tiempo posible, esperemos, o de 10 a 12 años. Tercero, en el Congreso, en la Cámara de Diputados principalmente porque ya el Senado ya lo aprobó, está el proyecto de CODOCAO, que tiene que ver con el sector cacao, pero nos ayuda a los procesadores, pónganlo en agenda por favor y estúdienlo, que ya lo han estudiado demasiado, está en comisión agrícola, ahora cambiaron la comisión agrícola pero la preside la misma persona me dijeron, o sea que esperamos que nos ayuden por ahí. Entonces termino, porque hay que ser breve y ya se han extendido algunos, diciendo que todo tratado es bueno si es bien negociado, esperemos que cuenten con nosotros y ustedes negocien bien.

Micro, pequeñas y medianas empresas.

Por Manuel Roa

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes) han sido reconocidas como el ente dinamizador del desarrollo de varios países industrializados. En nuestro país hemos estudiado el caso de Taiwán, el cual en pocos años y fruto de una voluntad política decidió apoyar y fomentar el crecimiento de las Mipymes.

Aquí hablamos mucho sobre el tema, sin embargo, distan mucho las palabras y los hechos. Las Mipymes dominicanas agrupan 360,000 unidades productoras, generan un 1,100,000 puestos de trabajo (29% de la fuerza laboral) y aportan RD\$92,000,000,000 al Producto Interno Bruto (23% del total).

Como ejemplo, quiero referirme al sector del Muebles y Colchones. Aproximadamente el 3% de las Mipymes corresponden a este sub-sector, para un total de 10,800 empresas, de las cuales el 45% posee una capitalización media y el 16% tiene una capitalización alta, el 39% restante cae en la categoría de bajo capital.

Empresas	10,800
Empleos:	150,000
Salario promedio:	RD\$6,000.00 Mensuales
Producción Anual	5,000,000,000

Pese a estos aportes, el saldo comercial del subsector arroja un balance negativo de US\$52,638,000 para el período 1999-2002, durante el cual se exportaron US\$8,655,000 y se importaron US\$61,294,000.

El Termino Globalización ha sido uno de los más utilizados en los últimos tiempos. El concepto de la globalización rompe fronteras, crea grandes mercados y ofrece importantes ventajas comerciales que pueden aprovecharse. En la forma en que actualmente se desarrolla esta apertura, nos mueve a expresar mucha preocupación en lo que corresponde a nuestro país y de manera más particular a la industria de muebles y colchones, sector al cual representamos.

Propicio es el momento para indicarles nuestra posición al respecto del tratado de libre comercio con los EE.UU y del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Luego de ponderar los factores, criterios y el entorno productivo en el cual realizamos nuestras actividades productivas, entendemos que para poder enfrentarnos con éxito a la globalización, es necesario implementar una estrategia de desarrollo del país con los siguientes objetivos:

- 1) Mejorar el entorno de producción para reducir el costo-país, en materia de:
 - a) Energía eléctrica
 - b) Tasas de Interés
 - c) Tasa cero para importar maquinarias y equipos de trabajo
 - d) Marco legal que fomente el desarrollo y crecimiento de nuestras empresas

- 2) Saber Negociar. Es obvio que las ventajas comparativas y estratégicas que podemos exhibir, solo nos permitirían competir ventajosamente frente a algunos países, como los

de la Comunidad del Caribe (CARICOM). Tanto para el ALCA como para el TLC con los EE.UU., hay que ganar tiempo para preparar a la industria:

- a) Iniciando las negociaciones colocando todos los productos de las Mypimes en la canasta D de desgravación arancelaria;
 - b) Colocando los productos menos sensibles en la canasta C;
 - c) Procurando que la desgravación arancelaria transcurra durante un período total de 15 años, iniciando el desmante gradual a partir del 6to año de la entrada en vigor de los acuerdos.
- 3) Incentivo a las exportaciones. Se hace necesario comenzar a desarrollar una cultura exportadora:
- a) Eliminando todos los impuestos a las exportaciones;
 - b) Eliminando todos los obstáculos a las exportaciones; y
 - c) Adoptando políticas económicas coherentes.

Transporte marítimo.

Por el Dr. Andrés Dauhajre

El próximo año 2004, la RD espera firmar un Acuerdo de Libre Comercio con los EE.UU. de América y, en el siguiente año 2005, se espera la entrada en vigencia del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que integrará la economía dominicana con las todas las naciones del Continente, con al única excepción de Cuba. Este hecho tendrá, sin duda alguna, un impacto enorme sobre el flujo de comercio de toda la región. La eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias traerá un incremento del comercio de mercancías entre todos los países participantes, lo que a su vez aumentará la demanda de transporte marítimo y aéreo, se incrementará la frecuencia de los viajes, así como también, el volumen y el valor de las mercancías transportadas.

En este escenario el costo del transporte internacional será un elemento determinante, pues se constituirá en un componente esencial dentro del costo de las materias primas, los componentes y los bienes de capital que requerirá nuestro sector industrial para competir exitosamente en el mercado nacional e internacional y, en muchos casos, constituirá una barrera de primer orden en el crecimiento y desarrollo de nuestras exportaciones de bienes. Además, en ese mismo sentido, no debemos pasar por alto el hecho real e incontrovertible de que el flete marítimo o aéreo constituye un elemento importante en el costo de los productos importados, cuyo flujo se incrementará con la integración económica, independientemente de los impuestos que paguen en la aduana, y este costo se reflejará finalmente en el precio de venta del producto al consumidor final y, por tanto, en el costo de la vida de todos los dominicanos.

Dado que el ochenta por ciento del comercio mundial se realiza por mar, no cabe duda que una política que promueva la competencia en los servicios de transporte marítimo es un elemento indispensable para el éxito de cualquier tipo de acuerdo de libre comercio; por lo cual, para nuestro país, como isla y como economía pequeña y abierta, debe ser de alta prioridad promover el acceso a los servicios de transporte marítimo a menores costos y mayor eficiencia. Por estas razones y, en vista de que la RD no cuenta con una marina mercante desarrollada, nuestra posición como país en el proceso de negociación de los importantes acuerdos de integración a los que hemos hecho referencia, debería orientarse hacia el establecimiento de reglas de juego claras, en materia de transporte internacional, que garanticen la libertad de elección en la contratación de fletes, que impidan la formación de monopolios y carteles entre las grandes compañías navieras, como lo fue la Conferencia Marítima del Atlántico. Esto cobra más importancia en momentos en que se están fusionando muchas de las navieras que controlan la mayor parte del flujo de mercancías a nivel mundial.

Las negociaciones sobre el libre comercio deben incluir dentro de sus discusiones los temas relacionados con las conferencias marítimas, dado que las mismas ejercen control sobre la oferta de servicios y el establecimiento de precios, creando barreras que contribuyen al aumento artificial de los costos de transporte. Es necesario que se fijen plazos precisos para dejar sin efecto los tratamientos especiales, de los cuales disfrutaban determinadas compañías navieras y que se establezcan regulaciones que aseguren el acceso a los servicios de transporte a precios competitivos.

Debemos luchar para que el costo del flete refleje básicamente el costo real de transporte de las mercancías de un país a otro, tomando en cuenta las distancias y los volúmenes transportados,

y no rentas monopolísticas y ganancias excesivas, producto de distorsiones en el mercado, debido a la falta de competencia entre los suplidores del servicio o a la existencia de barreras que impidan la libre contratación del flete por parte de los exportadores e importadores. Sin embargo, nuestra lucha en los foros internacionales y por la reducción del costo de transporte intencional de mercancías hacia y desde la RD debe complementarse con la modernización de nuestras instalaciones portuarias, en lo cual se trabaja intensamente; así como también, con la eliminación de las dificultades y barreras al comercio internacional que dependen de nuestras propias decisiones como país, de leyes, decretos y resoluciones que no se ajustan a las nuevas condiciones en que se desarrolla la economía mundial.

Debemos eliminar pura y simplemente el requisito de la Factura Consular para todas nuestras importaciones, incluyendo la obligación de legalizar los conocimientos de embarque. De esta forma, estaríamos contribuyendo significativamente a agilizar nuestro comercio internacional y a reducir el costo de nuestras importaciones, al dejar sin efecto ese arcaico trámite burocrático prácticamente inexistente en ningún país del mundo y cuya real contribución a los ingresos del Estado Dominicano es de escasa significación. Hasta ahora no se ha podido lograr que nuestros legisladores aprueben una ley que suprima la Factura Consular, a pesar de que todos los candidatos presidenciales lo han prometido en sus campañas electorales y que varios proyectos en ese sentido han sido elaborados y sometidos a la consideración del Congreso Nacional. Por muy valederas que hayan sido las razones particulares por las cuales nuestros legisladores no se han puesto de acuerdo para convertir en ley algunos de esos proyectos, creemos que el proceso de integración en que está inmerso el país hace indispensable la eliminación de ese anacrónico trámite.

Por otra parte, la modernización de nuestra legislación aduanera no puede posponerse por más tiempo. El flujo de comercio que tendrá nuestro país en los próximos años alcanzará tal magnitud que no será posible manejarlo con los procedimientos aduanales vigentes, los cuales fueron concebidos y diseñados en otro contexto, dentro un esquema económico que privilegiaba la autarquía en lugar del intercambio comercial entre los países, pues su aplicación en las circunstancias actuales contribuye obstaculizar el comercio en lugar de agilizarlo.

No queremos terminar nuestra participación en este importante evento, sin referirnos a la aplicación en los muelles dominicanos del sistema de inspección mediante la utilización de rayos X, mediante contrato con una compañía privada que aportaría los equipos y cobraría directamente por el servicio a los exportadores, importadores y navieros, pagando sólo una pequeña proporción al Estado Dominicano. La utilización de tecnología moderna por parte de nuestras autoridades en la ejecución de labores de control e inspección, nos parece un paso de avance. Sin embargo, se debe evitar por todos los medios, que los procedimientos para el retiro de mercancías de las aduanas se hagan más lentos, complicados y costosos, en un momento en que deberíamos hacer esfuerzos en sentido contrario. Creemos que nuestras autoridades deben promover, junto con el sector privado, la implementación de normas y procedimientos para garantizar la seguridad en nuestros puertos y aeropuertos, contra el flujo de armas, drogas y polizones, con alta confiabilidad y al menor costo posible, poniendo siempre el interés del país, en sentido general, por encima de cualquier interés particular.

Por último, queremos reiterar que la agilización de nuestros procedimientos aduanales, la modernización de las instalaciones y el aumento de la seguridad de nuestros puertos contribuirán a la reducción de los fletes marítimos, en la medida en que reducirán las pérdidas, las sustracciones y el tiempo de estadía de los buques, argumentos esgrimidos por los navieros y armadores para justificar las elevadas tarifas que cobran por sus servicios.

Telecomunicaciones.

Por la Dra. Vilma Arbaje.

Permítanme, en nombre de la Asociación Dominicana de Empresas de Telecomunicaciones (ADOMTEL) felicitar a la Cámara de Diputados por la iniciativa de realizar esta consulta sobre los Acuerdos de Libre Comercio que se encuentra negociando o en vías de negociar, la RD.

El país se aboca en enero del 2004 a pactar, en 90 días, un TLC con la nación más poderosa del mundo y nuestro principal socio comercial, los EE.UU. Simultáneamente, participa de forma activa en las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Una de las implicaciones más importantes al firmar un acuerdo de libre comercio es la limitación al soberano derecho de legislar y crear políticas comerciales a la que se someten las Partes signatarias; por lo que el proceso de la negociación y el margen de maniobra que tiene el Estado, es lo único que garantiza una efectiva representación y defensa de los intereses de los sectores productivos de la nación.

En la RD, el sector de las Telecomunicaciones inicia su proceso de apertura a principios de la década de los 90, siendo signataria, en 1994, del Acuerdo General de Comercio de Servicios mejor conocido por sus siglas en inglés GATS. En 1997, se finalizan las negociaciones ampliadas relativas al sector y los compromisos asumidos por los estados se consagran en el Anexo de Telecomunicaciones y en el Cuarto Protocolo anexo al Acuerdo General sobre Comercio de Servicios. En ambos procesos, el país asumió amplios compromisos de liberalización y apertura.

En diciembre de 1998, es promulgada la Ley General de Telecomunicaciones, Ley No.153-98, la cual define el marco regulatorio en que operan los proveedores de servicios de telecomunicaciones en el país y que profundiza los niveles de liberalización del sector estableciendo compromisos mas allá de los asumidos en la OMC.

La ley 153-98 es pionera en la aplicación de conceptos de la regulación de mercados lo que ha permitido establecer un mercado de libre competencia, sin barreras de entrada para nuevos operadores, en la cual principios como el de la no-discriminación entre proveedores y el de garantía de la libre elección de los usuarios han sido fundamentales para el desarrollo que ha tenido el sector.

Otro de los aspectos más relevantes de dicha ley es la creación del Órgano Regulador, el INDOTEL, investido de la autonomía y la competencia en materia regulatoria, requerida para responder a los cambios vertiginosos del sector tanto desde el punto de vista del mercado como desde la perspectiva tecnológica.

Como resultado del cumplimiento de los amplios compromisos asumidos en el ámbito internacional y de la aplicación del marco regulatorio existente, el país exhibe hoy una de las estructuras de telecomunicaciones más avanzadas de América Latina lo que le permite introducirse en la producción y exportación de servicios cada vez más sofisticados.

Es este marco el que ha permitido que el sector de las telecomunicaciones haya estado dentro de los primeros lugares como receptor de Inversión Extranjera Directa en los últimos años. Estos flujos de Inversión han tenido un impacto significativo en el crecimiento del sector, que ha pasado a ser uno de los más dinámicos de la economía. A pesar de la desaceleración que ha

experimentado el país y de la crisis de financiamiento que enfrenta el sector telecomunicaciones en el ámbito internacional, éste creció en el primer semestre del 2003 por encima del 15% y su aporte al PIB ya es cercano al 9%.

En ese mismo sentido y tomando en consideración que el sector de las telecomunicaciones es de gran sensibilidad fiscal para el estado dominicano; se hace necesario que cualquier negociación de libre comercio, que se lleve a cabo, considere el impacto que dicha negociación pueda tener en el Producto Interno Bruto (PIB) del país, así como en la creación de empleos, en la transferencia de tecnología y en los ingresos fiscales que percibe el estado ya que una mala negociación podría afectar el volumen de negocios generados en la RD y por lo tanto, mermar los ingresos del Estado.

Es por ello que estamos convencidos de que, ya sea en el Acuerdo Bilateral con EEUU o en el Área de Libre Comercio de las Américas, los negociadores dominicanos deben procurar el establecimiento de un marco que tome en consideración la baja teledensidad en el país y fomente la inversión, particularmente, la inversión en infraestructura, indispensable para lograr que la mayor parte de los dominicanos tengan acceso a los servicios de voz, internet y la sociedad de la información.

De igual forma, deben asegurarse que dichos acuerdos garanticen la independencia y eficiencia del órgano regulador, el cual debe mantener la facultad y flexibilidad para adoptar y adaptar las normas que rijan al sector de manera transparente, en continua consulta con los protagonistas del mismo y que respondan a las necesidades propias de su realidad.

Así mismo, estas negociaciones deberán proporcionar el marco necesario que asegure un equilibrio entre los compromisos de liberalización y el derecho soberano de los estados a regular cualquier actividad económica que se desarrolle en su territorio. Además los acuerdos deben consagrar principios tan fundamentales como el de no-discriminación entre operadores; el trato nacional; la transparencia; y particularmente el derecho de reserva a la no-liberalización de los servicios futuros aun y cuando se escoja un enfoque de lista negativa, como es el caso del país.

Es imperativo que el compromiso de liberalización de las naciones con las que negociemos abarque todos los niveles de autoridad de los mismos. Esto último, es de gran trascendencia en una negociación de acceso a mercados entre países de diferentes sistemas políticos - presidencialistas y federados. La experiencia hemisférica previa muestra que los compromisos sólo se verifican a nivel federal; esto implica que las disposiciones estatales o de otro nivel de autoridad de los estados federados pueden, en forma práctica y real, impedir la entrada de un operador extranjero para proveer servicios.

En definitiva y tomando en consideración el nivel de liberalización y competencia en el que se encuentran las Telecomunicaciones en nuestro país y la profundidad de los compromisos de apertura alcanzados tanto en el marco de la OMC como con nuestra Ley; estamos convencidos que el país no debe asumir mayores compromisos en materia regulatoria. Menos aun si dichos compromisos restringen las facultades del Órgano Regulador o limitan su competencia sobre materias en las cuales el país no ha regulado todavía como serían reventa y arrendamiento de circuitos. Finalmente, deseamos recomendar:

1. Que estas negociaciones se realicen en permanente consulta con el sector que es, a fin de cuentas, quien conoce mejor sus necesidades e intereses.

2. Que se visualice el proceso de negociación en su conjunto, de forma que permita un análisis integral de todos los sectores, de este modo, al momento de liberalizar un sector en particular, se esté consciente de las consecuencias del hecho y no prevalezcan las situaciones e intereses coyunturales
3. Que se procure un compromiso coherente y ajustado al Documento de Referencia del Acuerdo de la OMC relativo a los Servicios Básicos de Telecomunicaciones, sin imponer nuevas cargas regulatorias al sector.

Solo así podremos asegurar que estas negociaciones tengan un impacto positivo para el sector, para la colectividad y para el país.

Servicios financieros.

Por el Lic. Francisco Jiménez.

Introducción

La liberalización del comercio no es un fenómeno reciente, pero es notorio el auge que ha tenido en los últimos años a través de la intensa actividad de los países en la suscripción de acuerdos de libre comercio bilaterales o regionales que van mas allá de los compromisos adquiridos en el foro multilateral de la OMC en los nuevo acuerdos, las inversiones y los servicios han adquirido especial relevancia, como actividades que acompañan e integran un todo comercial.

Nadie pone en duda en estos momentos la importancia y el rol que debe desempeñar el sector financiero en el desenvolvimiento de las economías, concretamente en la conformación de los procesos de integración del hemisferio, donde predominan las pequeñas y medianas economías; y donde el aspecto financiero es esencial como fundamento de su desarrollo, haciendo posible la distribución eficaz de los recursos financieros entre los distintos sectores que las conforman.

La liberalización del comercio de servicios financieros constituye un mecanismo de integración de los países a los mercados internacionales de capital y permite abrir la posibilidad para la captación directa de recursos destinados a la inversión y por ende al crecimiento. Está claro que la puesta en marcha de un acuerdo de la envergadura del ALCA alterara sustantivamente las estructuras productivas y económicas de los países involucrados; sin embargo, la cantidad de participantes, el tamaño de sus economías, las significativas diferencias de sus estructuras productivas, son elementos decisivos a ser tomados en cuenta para configurar el nuevo mapa de las futuras corrientes comerciales de bienes y servicios.

Panorama general del sector de servicios financieros frente a las negociaciones en OMC y ALCA.

El Acuerdo general sobre el comercio de servicios (AGCS o GATS) es un acuerdo multilateral que define un conjunto de principios y reglas sobre el comercio internacional de servicios. Este acuerdo entro en vigencia en enero de 1995 y es considerado uno de los acuerdos mas importantes de la OMC. La importancia de tener presente los elementos centrales del acuerdo en OMC radica en que los compromisos adquiridos por los países en este foro son el piso de compromisos que podrían asumirse en el ALCA. Ningún país puede ofrecer menos que lo que ya comprometió en la OMC.

En general el nivel de compromisos hechos en la OMC, por los países de la región latinoamericana, en cuanto a servicios financieros se refiere, es muy bajo, principalmente en el comercio transfronterizo o modo 1 de suministro. Únicamente Panamá y Ecuador tienen una base de compromisos en la OMC de los servicios financieros bastante alta, con un 80 y un 60% de consolidación respectivamente. La Republica Dominicana tiene un nivel muy bajo (cerca de un 10%) de consolidación o liberalización de los servicios financieros,

Uno de los anexos mas importantes del AGCS es el correspondiente a los servicios financieros; el mismo tiene por objetivo el permitir que las naciones miembros del acuerdo

puedan tomar medidas cautelares para preservar la estabilidad financiera de cada país y a su vez proteger a los consumidores de servicios financieros de los proveedores que no tengan un fuerte respaldo económico. De esta manera, se establece un conjunto de medidas cautelares para garantizar el cumplimiento del acuerdo, las cuales enumeramos a continuación y exhortamos a los diferentes organismos negociadores y de decisión que nos representan a mantenerlas vigentes antes, durante y hasta la culminación de los acuerdos:

- Requisitos de suficiencia de capital y solvencia
- Medidas para preservar la calidad de los activos
- Coeficiente de liquidez
- Controles de riesgo del mercado
- Pruebas de idoneidad y solvencia para los miembros de las juntas de accionistas

La liberalización del comercio de servicios financieros.

1. En la OMC. Nace de la necesidad de generar una competencia internacional en el sector bancario, de seguros y bursátil, pero a la vez imponiendo la necesidad de fortalecer las medidas cautelares antes citadas a fin de disponer de sistemas financieros sólidos mediante una adecuada reglamentación y supervisión preventiva. Respecto al anexo de los servicios financieros comentados debemos señalar que la república dominicana notificó a la OMC que mediante resolución no. 39-03 de fecha 7 de febrero del 2003 el presidente de la república dominicana promulgo la ratificación del quinto protocolo sobre servicios financieros, anexo al AGCS, el cual fue ratificado por la Cámara de Diputados en fecha 31 de diciembre del 2002.

2. En el ALCA. En sentido general, el tema de servicios financieros es uno de los que menos avances ha logrado en el marco regional del ALCA. Hasta el presente solo EE.UU. y Canadá han presentado sus ofertas. EE.UU. introdujo formalmente el tema de los servicios financieros en el ALCA mediante su propuesta de texto de fecha 20 de febrero del 2003 (ftaa.ngsv/w/102). Dicha propuesta fue modificada por el documento ftaa.ngsv/w/102.ref.1, en la cual se completan aspectos vinculados al régimen de solución de controversias y acceso a mercados. El texto de los EE.UU. se inspira en el formato del AGCS y el modelo utilizado por ellos en su acuerdo bilateral con Chile, habiéndose escogido este último acuerdo bilateral como modelo para las negociaciones entre Centroamérica y los EE.UU., el cual también sería utilizado para cualquier acuerdo bilateral con república dominicana o en el contexto del CAFTA (Acuerdo de Libre Comercio Centroamérica-EE.UU.). Este instrumento contempla elementos como: servicios financieros nuevos, comercio transfronterizo de servicios financieros, mecanismos específicos para la solución de controversias en materia financiera, entre otros.

Es también de suma importancia la propuesta de conformación por EE.UU. y Canadá de un comité especial para el trato de los servicios financieros. Al respecto el sector privado financiero apoya a los negociadores oficiales de la RD para la adhesión a dicho comité.

Consideraciones finales.

El sector privado financiero de la república dominicana entiende que los siguientes principios deben formar parte permanentemente en todas las negociaciones sobre el tema que nos ocupa

1. Libre competencia e iniciativa privada. Los gobiernos deberán minimizar su participación en los mercados de servicios financieros y capitales, estimulando la libre iniciativa, eliminando a la vez las distorsiones existentes en la reglamentación del sector financiero. El estado debe ser un

ente regulador, velando por la sanidad y solvencia de los antes pertenecientes a este sector, por la transparencia de las operaciones del mercado de servicios financieros. En este mismo sentido creemos que debe eliminarse la posibilidad de que uno o varios países controlen una parte significativa de las actividades financieras, valiéndose de su mayor desarrollo técnico y económico. Para ello se deberá realizar y consolidar las reformas de cada país miembro, pues de lo contrario ello se convertirá en un obstáculo para el establecimiento de compromisos y su futuro cumplimiento.

2. No discriminación y reciprocidad. Establecer tratamiento nacional al proveedor extranjero de servicios bancarios, de seguros y bursátiles en base a reciprocidad. Las compañías y personal extranjero que se establezcan en el país deben regirse por las mismas normas que se aplican a los nacionales siempre y cuando a estos se les de el mismo trato en los demás países, es decir, debe incorporarse el principio de nación mas favorecida.

3. Libre circulación del capital. Abogamos por la libre convertibilidad y transferibilidad externa de las monedas, títulos negociables en bolsas y libre endeudamiento externo (Art. 28 de la ley monetaria y financiera).

4. Libre movilidad de personas. Debe existir libre movimiento del personal operativo y directivo de las instituciones bancarias, de seguros y del mercado de capitales entre los países firmantes de los acuerdos.

5. Uniformidad de la reglamentación y supervisión prudencial. Debe armonizarse la reglamentación legal y supervisión relativa a la banca, al seguro y al mercado de capitales de los países miembros en los acuerdos. La regulación debe ser uniforme en lo relativo a:

- normas contables;
- requerimientos de capital mínimo, ya que a lo contrario se crean ventajas para los países cuyas exigencias son menores;
- clasificación de los activos y sus correspondientes provisiones de acuerdo a la clasificación del grado de riesgo de los prestamos; y
- tratamiento del encaje legal, pues cualquier desviación significativa entre países en cuanto a las reservas de encaje puede limitar a las instituciones financieras afectadas dejándolas fuera de competencia y mejorar las que tengan unas reservas de encaje menores.

6. Gradualidad en el proceso de apertura. El proceso de liberalización para el establecimiento de un régimen de libre mercado, debe realizarse de una manera gradual, sin violentar las economías de instituciones bancarias, de seguros y del mercado de capitales. De esta manera, las actividades del sector financiero irán progresivamente liberalizándose hasta producirse los ajustes necesarios para la apertura y la liberalización total de acuerdo a un cronograma preestablecido en consonancia con el grado de desarrollo de los sectores y países signatarios de los acuerdos.

La Confederación Patronal ante el libre comercio y las cláusulas sociales.

Por Virgilio Ortega Nadal.

Dentro del contexto de un proceso de globalización es imperante y necesario tomar en cuenta las diferentes dimensiones económicas, sociales, políticas y culturales que el mismo posee. De esta forma, las políticas que pretendan excluir alguna de estas dimensiones o subestimar su importancia no cumplirán a corto o a mediano plazo con el objetivo planteado.

Los Acuerdos de Integración Económica traen como efecto cambios y mutaciones en el proceso de comercialización de bienes y servicios a lo interno de los países involucrados y provocan la necesidad de previsión en los puntos de concurrencia de un sector productivo de un país con el otro. Por estas razones, una vez los Estados proyectan suscribir un Acuerdo de Integración Económica se genera la necesidad de adecuar o de considerar la suscripción de convenios sociales en los cuales sean delimitadas las políticas laborales que regirán en los mismos. La RD no se encuentra exenta de esta situación por su participación activa en el proceso de negociación del ALCA y más aún por la inmediatez con que ha sido requerida la suscripción de un Tratado de Libre Comercio con los EE.UU. de Norteamérica. En este contexto, la Confederación Patronal Dominicana (COPARDOM), como asociación representativa del sector empleador, se encuentra consciente de la importancia y el alcance que conllevan estos procesos de integración económica y sobre todo el impacto laboral de los mismos en la economía de nuestro país.

Como entidad portavoz de los temas sociales y laborales que conciernan a los empresarios y empleadores en la República Dominicana, COPARDOM manifiesta su posición de que las bases que deben guiar los debates respecto a la dimensión socio-laboral en los Acuerdos de Integración Económica sean las siguientes, cuya esencia ha sido también planteada por la Comisión Empresarial de Asesoramiento Técnico en Asuntos Laborales (CEATAL):

- La Organización Internacional del Trabajo (OIT) es la única organización internacional con mandato y capacidad para mejorar las condiciones de trabajo en el ámbito mundial, a través de la fijación de normas, cooperación técnica y diálogo. Un Acuerdo de Integración Económica que promueva o estimule una instancia diferente en materia de normas laborales o solución de conflictos entre las partes en cuanto al aspecto laboral se refiere, crearía sobrecostos a los países y vías duales para debatir estos temas. De ahí que para el cumplimiento de la legislación nacional proponemos la normativa y los mecanismos de revisión ya establecidos en las normas de la OIT.
- Todo Acuerdo de Integración Económica debe promover y respetar el Tripartismo, el cual debe conllevar el esfuerzo de los Gobiernos de consultar a los interlocutores sociales con relación a la dimensión social y laboral de la integración.
- Un Acuerdo de Integración Económica debe contemplar la Diversidad, para tomar en cuenta la conformación y las diferencias del sistema laboral de cada país por las asimetrías respecto al desarrollo económico y a los diferentes sistemas jurídicos. Llamamos la atención a la importancia de evitar un Modelo y un Enfoque únicos.

- Un Acuerdo de Integración Económica debe respetar la Flexibilidad, para poder lidiar con la diversidad existente entre los países. Esta Flexibilidad implica evitar la imposición de cargas financieras y regulatorias para los empleadores y la promoción de un clima económico que permita a los empleadores responder a las circunstancias económicamente cambiantes y suministrarles oportunidades de formación y apoyo social a los trabajadores.
- Un Acuerdo de Integración Económica debe ayudar a que se produzca la reforma institucional de las administraciones de trabajo en aras de responder efectiva y prácticamente al proceso de integración que haya sido creado.
- Un Acuerdo de Integración Económica debe conllevar el Acceso de informaciones del mecanismo laboral, garantizada por las instituciones responsables de la recolección, procesamiento, interpretación y diseminación de este tipo de informaciones.
- Un Acuerdo de Integración Económica debe estimular la Educación y la Formación que garanticen una fuerza laboral capacitada y productiva que a la vez incrementará la productividad y los ingresos correspondientes.
- Un Acuerdo de Integración Económica debe contribuir a Superar la brecha digital, que garantice que los países posean acceso a las tecnologías necesarias para participar y beneficiarse de la integración hemisférica.
- Un Acuerdo de Integración Económica debe tomar en cuenta la Economía Informal, lo cual constituye un gran reto sobre todo por la ausencia de información confiable respecto a la naturaleza y dimensión de la misma.

Es nuestra posición que la sola inclusión de disposiciones laborales en un TLC no debe ser motivo de preocupación en RD que ha suscrito los principios convenios fundamentales en materia laboral y cuyos empresarios y empleadores están comprometidos en cumplirlos. Sin embargo, sí es un reto para RD la forma en que tales disposiciones laborales sean incluidas en el TLC en tanto que el mismo conlleva una agilidad procesal, una institucionalidad y un estado de derecho apoyado en instancias y procesos legales expeditos y maduros a los que estamos encaminados como país pero que aún no hemos alcanzado. De ahí que la firma a corto plazo de un TLC en RD no debe conllevar en modo alguno la aceptación de Cláusulas Sociales que puedan derivar en sanciones económicas para nuestro país, sino que lo que debe propiciarse es un Acuerdo de Cooperación Laboral paralelo al Tratado, basado en el reconocimiento y cumplimiento de los principios y derechos fundamentales en el trabajo y orientado a crear mecanismos de cooperación entre los países para alcanzar la institucionalidad y el estado de derecho que procura todo estado en vías de desarrollo.

Sugerimos partir de modelos y experiencias que han sido exitosas en otros países, como es el caso del Acuerdo de Cooperación Laboral suscrito entre Costa Rica y Canadá; el compromiso general asumido por las partes en el mismo es que cada una de ellas aplique efectivamente su respectiva legislación laboral, incluyendo desde luego, los convenios fundamentales de la OIT que hayan sido ratificados.

La COPARDOM considera y reconoce la responsabilidad que descansa en el equipo de la dominicano encargado de negociar estos acuerdos e igualmente saluda este tipo de iniciativas tendentes a fomentar y propiciar el diálogo con los actores y entes de la sociedad civil.

El Consejo Nacional de Unidad Sindical ante los acuerdos comerciales.

Por Francisco Abreu.

Las organizaciones sindicales compartimos una visión del futuro expresada en la Justicia, la Equidad, la Democracia, el Desarrollo, la Distribución y el bien común, porque entendemos que un mundo mejor es posible.

Basándose en estos aspectos cruciales, los acuerdos para incrementar la integración económica, el comercio y la inversión, como el actual proyecto de Tratado de Libre Comercio EE.UU.-Centro América, EE.UU.-RD, el ALCA y los acuerdos administrados por la OMC, deben beneficiar al conjunto de la sociedad; pero para que esto ocurra debe existir un conjunto de mecanismos de protección y equidad entre economías disímiles. Esto permitirá una mejor distribución de los ingresos entre los países desarrollados y los no desarrollados, y dentro de cada sociedad nacional, de manera tal que el proceso de integración implique una real promoción del desarrollo social y de fortalecimiento de la democracia.

En los momentos actuales, la estrategia dominicana de negociar consiste en adherirse a la estrategia de los países centroamericanos y de espaldas a una amplia discusión, en la cual participen todos los sectores de la población; estableciendo en el dialogo los pro y contra de este tipo de acuerdo para el país. Por ello, nos oponemos a la firma de un acuerdo que no conocemos ya que sería caminar a ciegas, lo cual significaría no saber si caeremos en un abismo o transitaríamos por un camino llano.

Consideramos que nuestra visión no puede expresarse solo desde lo laboral sino desde lo integral en materia de integración económica y libre comercio. Se trata de asegurar que cualquier acuerdo de integración entre nuestros países sirva a los trabajadores y a todos los sectores sociales de la región y no solamente a las grandes empresas. Para ello, un acuerdo entre países debe tomar en cuenta entre aspectos, los siguientes:

a) Normas Básicas Laborales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Actualmente existen problemas en cuanto a la protección de los derechos fundamentales de los trabajadores. La libertad sindical y el derecho a negociar convenciones colectivas, en los términos que señalan los instrumentos de la OIT, se violan permanentemente. A pesar de los compromisos que los países han asumido, obligándose a respetar la Declaración de la OIT relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo, el derecho de asociación les está vedado a grandes cantidades de trabajadores y, por ende, a los/as dominicanos / as. Los empleadores pueden actuar con impunidad y despedir a aquellos trabajadores que intenten ejercer su derecho legal de afiliarse a sindicatos, y pueden también demorar y obstruir el proceso de negociación colectiva. La existencia de instituciones eficaces que permitan la resolución democrática y equitativa de los conflictos políticos contribuye a lograr mayor productividad, estabilidad y crecimiento sustentable.

En consecuencia, un tratado de integración económica debe requerir que los países participantes se comprometan a asegurar la aplicación efectiva las normas constitucionales y de sus propias leyes laborales; y a cumplir con las normas básicas contenidas en la Declaración de

Principios y Derechos Fundamentales del Trabajo y los convenios de la OIT ratificados por los Estados. Dichas obligaciones deben ser incorporadas dentro del texto central de cualquier acuerdo comercial. Con ello se motivaría y fomentaría el cumplimiento efectivo de estas normas. Asimismo, es necesario que se incluyan mecanismos de sanción por violaciones de las normas básicas para asegurar que los derechos fundamentales de los trabajadores sean respetados. Para ello será conveniente sujetar el cumplimiento de los derechos a los mismos mecanismos de resolución de disputas que el resto del acuerdo, y asimismo debe evitarse tener impacto negativo a la protección del medio ambiente y la equidad de género.

b) Medidas compensatorias.

Los acuerdos de integración económica deben incorporar medidas compensatorias para equilibrar los desbalances productivos y laborales que resultaron de la reestructuración productiva vinculada a la construcción del mercado ampliado. Esta política podrá ser diseñada a partir de la realización de estudios técnicos sobre el impacto de la integración en los diferentes sectores económicos. Por diversas vías los países desarrollados ejercen medidas compensatorias para proteger su agricultores, y esto lo compartimos y lo apoyamos, y esto mismo deberíamos estarlos haciendo como país. Las medidas compensatorias deben hacerse con el objetivo de abrir un espacio para elevar la capacidad productiva y no para mantener a los/as productores aislados del progreso.

c) Inversión.

Las organizaciones sindicales reconocen la importancia y la necesidad de la inversión de capital para el desarrollo del mercado externo e interno y para la generación de nuevas industrias, ampliar servicios y crear nuevos empleos en las economías nacionales, pero entendemos que existen actividades económicas como el transporte, salud, educación, los servicios profesionales y electricidad no deben someterse al libre comercio y penetración del capital extranjero. Los acuerdos comerciales no deben otorgar privilegios a las empresas transnacionales y el capital extranjero por encima de las leyes nacionales, incluyendo la facultad para demandar contra las leyes nacionales de interés público en tribunales secretos, como se ha establecido en el Tratado de Libre Comercio para América del Norte. Nuestros gobiernos deben proteger su propia facultad de regular a los inversionistas para que colaboren con el desarrollo económico adecuado mediante encadenamientos en lo productivo y lo fiscal y para que cumplan con objetivos sociales y ambientales. Además, los ciudadanos afectados deben tener el derecho de participar en cualquier resolución de disputa entre su gobierno y un inversionista extranjero. Ninguna sociedad se ha desarrollado mediante el capital especulativo y sin dirigir estratégicamente la inversión extranjera. Sabemos que estos principios son contrario a la OMC y sus secuelas de acuerdos comerciales.

d) Servicios Públicos.

Los Servicios Públicos han sido uno de los más afectados por las tendencias hacia su mercantilización. Ningún acuerdo comercial debe restringir el derecho de un gobierno de producir e invertir en servicios públicos de calidad para toda la población, ni prohibir la aplicación de políticas de adquisiciones públicas para avanzar hacia metas sociales legítimas, por ejemplo a preferir ciertas empresas productivas para fines de reservarles niveles acuerdos de compras hasta que alcancen niveles adecuados de desarrollo empresarial o para mantener determinado niveles de empleo en ramas claves de la economía sobre estándares económicos y sociales. Ningún acuerdo comercial debe restringir el derecho del Gobierno de regular los servicios privados de manera legítima para proteger el interés público, por ejemplo evitando

incrementos injustificados de tarifas. Los resultados de las políticas neoliberales, demuestran en la práctica, la agudización de la desigualdad en el ingreso y la inequidad de la riqueza, factores que se han acelerado a través de las reformas al sector público. La tendencia de los estados neoliberales y los monopolios privatizadores, han impedido construir mayores márgenes de igualdad social.

e) Agricultura.

El Estado dominicano no puede continuar su carrera unilateral de bajar los aranceles o impuestos, normas y procedimientos a las importaciones e bienes y servicios ante países que presentan grandes subsidios y subvenciones a sus agricultores. Los tratados de integración económica deben contemplar y proteger los derechos de los pequeños productores y los trabajadores rurales sin tierras y deben respetar los derechos tradicionales a vivir y producir colectivamente. Los subsidios sobre los productos agrícolas no deben darse sin un compromiso de mejora de la productividad y competitividad, ni en forma indiscriminada, y deben de darse debidamente justificados para apoyar a los pequeños y medianos productores, en especial de reforma agraria. La Negociación sobre estándares sanitarios y fitosanitarios deben ser desarrollados por medio de consultas públicas con la intención de garantizar una alta calidad y seguridad sin dejar a los medianos y pequeños productores fuera del negocio al imponerles estándares que favorecen injustamente a la mega industria o la agricultura química intensiva. Republica Dominicana en los tratados deben tener el derecho a la soberanía alimentaria, entendido como el derecho a proteger a sus medianos y pequeños productores de los grandes flujos del mercado, especialmente cuando el no hacerlo implica trastornos sociales.

f) La propiedad intelectual e industrial.

Según como van las negociaciones que lleva EE.UU con otras naciones, el mismo pretende acordar medios normativos que les permita:

- Patentar plantas y animales.
- Patentar procesos de diagnóstico y quirúrgicos para el tratamiento de plantas y animales.
- Patentar productos por segundo uso.
- Prohibir las importaciones paralelas.
- Prohibir las licencias obligatorias.
- Revocar los plazos y compensar por ante las demoras injustificadas de los procesos administrativos.

Respecto a esto, las autoridades no debe negociar estos temas ya que por razones jurídicas y de orden de seguridad de la nación dominicana, esto va acarrear problemas mayores.

g) Migración.

La migración laboral se produce por varios factores incluyendo las inequidades que genera el modelo neoliberal, y por la búsqueda de una mejor calidad de vida. Los trabajadores migrantes contribuyen de manera positiva al desarrollo económico y social de los países. La vulnerable economía dominicana se caracterizan por ser exportadora de mano de obra barata, en su propia región y hacia otras naciones. Cualquier tratado de integración económica debe contemplar cláusulas que estimulen la generación de empleos dignos, suficientes y productivos para evitar la

competencia comercial vía salarios bajos y condiciones laborales deplorables, y esto se inicia con el beneficio de un estado legal permanente. Para la Republica dominicana este tema es vital referente a la adopción de un programa nuevo de amnistía para los trabajadores inmigrantes dominicanos en los grandes mercados.

h) Deuda.

Los países latinoamericanos y, por ende Republica Dominicana, destinan más grandes recursos al pago de su deuda externa e interna, esto hace totalmente inviable la posibilidad de que estas economías lleguen a un nivel de desarrollo. Por esta razón un tratado de integración económica de nuestro país debe incluir medidas para aliviar la deuda externa y de mecanismos de arbitraje internacional para reducir la deuda y permitir al Estado dominicano imponer controles sobre el flujo de capital para evitar o aliviar situaciones de crisis financiera. Un acuerdo comercial debe reconocer que los acreedores internacionales tienen tanta responsabilidad para el endeudamiento insostenible como el deudor y ellos deben jugar un papel más efectivo en la resolución de la crisis. Los países desarrollados también tienen una responsabilidad de contribuir al desarrollo por medio de asistencia técnica y financiera más amplia.

i) Los productos genéticamente modificados o transgénicos.

Con la apertura comercial se nos prometió que los dominicanos serian adquirientes de productos importados de buena calidad y precios, y ha resultado todo lo contrario. La economía dominicana está inundada de miles de productos importados usados como ropas, vehículos y electrodomésticos, que amenazan la salud de los dominicanos y las condiciones medioambientales. A esto se le suma el problema de los productos genéticamente modificados, cuyo antecedente mas funesto se remontan al caso de la vaca loca. Dejar que sigan entrando productos genéticamente modificados abrirá hacia futuro de grandes problemas de salud de incalculable consecuencia. Los EE.UU. tratan de que estos productos entren en el libre comercio porque son los mayores productores de los mismos, y se presiona porque para que las leyes de protección de los consumidores y usuarios y de salud pública sean altamente flexibles ante estos productos. El Estado dominicano y la sociedad deben tener control y autonomía para decir esto y no el mercado.

j) Transparencia, Difusión y Participación:

Todo proceso de negociación de acuerdos de integración deberá ser ampliamente difundido y contar con la participación real y efectiva de los actores sociales, tanto en su negociación como en su aprobación y luego en su evaluación y seguimiento. El Comité consultivo de la Sociedad Civil, creado por Decreto, ha caído en un letargo y, además, sus propuestas cuando vienen de organizaciones de la sociedad civil que no comulgan con las políticas neoliberales y de libre comercio a ultranza, son rechazados e ignorados. Las acciones que se llevan a cabo con EE.UU. de cara a un acuerdo, se lleva en secreto; y si las cosas son tan buena, entonces, no requiere negociaciones secretas. EL Gobierno debe liberar las diversas versiones de textos o borradores en intervalos regulares; dar participación a la población y al Congreso en el tratamiento del Acuerdo, someter a consultas abiertas y participativas los acuerdos; consultar con su propia población antes de iniciar cualquier disputa ocasionada por la aplicación del acuerdo, liberando los documentos y las decisiones tomadas; aceptar solicitudes de personas interesadas en una discusión y abrir los paneles de debate al público en general. De no ser así, lo que se estaría haciendo es una imposición, la cual no aceptaremos.

Compras del sector público.

Por la Lic. Ruth de los Santos.

El tema de la contratación pública es quizás uno de los más difíciles en la negociación de cualquier acuerdo de libre comercio. Muestra de ello es que pese a que el primer texto sobre este tema se suscribió en la Ronda Tokio del GATT, a la fecha solo se ha logrado concretizar un acuerdo plurilateral adoptado por 29 miembros¹ de la OMC, contándose entre ellos pocos países en desarrollo. República Dominicana no es signatario.

En el Hemisferio Occidental la primera aparición del tema en Acuerdos de Libre Comercio data del año 1991, cuando los Gobiernos de EE.UU. y Canadá incluyen en su Acuerdo de Libre Comercio un capítulo sobre este tema, continuando esta iniciativa en NAFTA en el año 1994.

Desde entonces, casi todos los Tratados Comerciales suscritos incluyen esta disciplina, por lo que a la fecha todos los países de América, exceptuando MERCOSUR y los países de la CARICOM, cuentan con algún tipo de experiencia en la negociación del tema de Compras del Sector Público. En el caso de la República Dominicana a pesar de haber suscrito dos acuerdos de libre comercio, cuenta con una única experiencia, el Tratado de Libre Comercio negociado con Centroamérica en 1998.

Los compromisos contraídos en esta materia están basados en los Principios de Trato Nacional y no discriminación, transparencia y publicidad, prohibiendo la utilización de medidas compensatorias a favor de proveedores nacionales de bienes y servicios nacionales.

En cuanto al acceso a mercados, se aplica a todas las entidades del gobierno central, empresas gubernamentales, instituciones descentralizadas, autónomas y semi-autónomas y a las municipalidades, exceptuando el Banco Central de la RD, el Banco Agrícola, la Corporación de Fomento Industrial, el Banco Nacional de la Vivienda y las empresas públicas cuyo capital social pertenezca, en su mayoría, a particulares. Asimismo, la cobertura de este Tratado incluye todos los servicios y bienes originarios de las partes, excepto las compras de armas, municiones, material de guerra o cualquier otra contratación indispensable para la seguridad nacional.

Este acuerdo no prevé la fijación de umbrales, ni nuevos métodos de contratación sino que remite a las disposiciones legales de cada país, en ese sentido se hace necesario referirnos a las limitaciones que plantea la legislación dominicana al Principio de Trato Nacional y No discriminación.

El mercado de la contratación pública en República Dominicana está regulado por la Ley 295 del año 1966, sobre Aprovechamiento del Gobierno, el Decreto 262-98 del año 1998, la Ley 322 del año 1981, que establece la obligación de asociación de cualquier persona física o jurídica de asociarse con una persona dominicana para participar en cualquier proceso de contratación de servicio de construcción con el Estado Dominicano, la Ley 105 del año 1967, que somete a concurso o sorteo para su adjudicación, todas las obras de Ingeniería y Arquitectura de más de

¹ Alemania; Austria; Bélgica; Canadá; Comunidades Europeas; Corea; Dinamarca; España; EE.UU.; Finlandia; Francia; Grecia; Hong Kong, China; Irlanda; Islandia; Israel; Italia; Japón; Liechtenstein; Luxemburgo; Noruega; Países Bajos; Países Bajos respecto de Aruba; Portugal; Reino Unido; Singapur; Suecia; Suiza.

RD\$10,000.00 pesos y la Ley 27-01 del año 2001, mediante la cual se prohíbe la utilización de fondos del Presupuesto para adquisición de bienes importados cuando existan bienes producidos en el país de calidad similar.

Como puede percibirse el marco jurídico que regula esta materia se encuentra muy disperso ocasionando, en ocasiones, confusiones en su aplicación y dificultando su conocimiento, sin embargo se espera resolver esta dificultad con el Proyecto de Ley sobre Contratación Pública que se encuentra depositado en la Cámara de Diputados, el cual fue elaborado por el Programa de Administración Financiera Integrado de la Secretaría de Estado de Finanzas, financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Con este se pretende unificar la normativa relativa a la adquisición de bienes y servicios, servicios de construcción y las concesiones, basándose en los principios de transparencia, libre competencia y eficiencia en las compras del gobierno, al tiempo que plantea nuevas reglas para este mercado.

La importancia de la contratación pública en las negociaciones comerciales radica en el gran volumen de comercio que mueve a nivel mundial, representando hasta el 20% del PIB de algunos países y el hasta el 15% del comercio internacional. En nuestro caso, las compras y contrataciones del gobierno central con fondos provenientes del Presupuesto General de la Nación representa alrededor del 5% del Producto Interno Bruto, siendo el principal componente la contratación de servicios de construcción.

**Compras y Contrataciones del Gobierno Central
(Millones de RD\$ corrientes).**

Años	Bienes y Servicios	Construcción	Total	PIB	% PIB
1998	5,024.4	6,095.4	11,119.7	241,977.1	4.6
1999	6,491.9	9,065.2	15,557.1	278,346.7	5.6
2000	6,943.9	7,349.4	14,293.3	321,783.0	4.4

Fuente: ONAPRES.

Por la creciente importancia de este comercio y por el interés de algunos países de tener acceso al mismo, en el proceso de negociación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) se ha incluido un grupo de negociación que discute las disciplinas que se aplicaran en la liberalización de este mercado, además de estar presente en todos los acuerdos de tercera generación. Esta es una realidad a la no escapa la RD, por lo que en sus conversaciones preliminares con EE.UU. también se prevé la inclusión de medidas al respecto.

En ambos foros pretendemos lograr un marco flexible basado en principios no en procedimientos y que permita a nuestro sector privado adaptarse a la nueva realidad de este mercado y acceder a nuevos mercados o a fortalecer el acceso a mercados ya alcanzado.

Reglas de origen, regímenes aduaneros e internación temporal.

Por el Lic. Eduardo Rodríguez.

Las Reglas de Origen son los requisitos que debe cumplir una mercancía en cuanto a la forma en que es producida, para beneficiarse de las preferencias arancelarias pactadas en los acuerdos comerciales.

Qué queremos en las negociaciones de las Reglas de origen.

- Que sólo las mercancías que califiquen como originarias se beneficien del trato arancelario preferencial.
- Las Reglas de Origen deberán ser objetivas y previsibles de forma tal que no surtan en sí mismas efectos restrictivos al comercio.
- Que en la definición del régimen de origen se contemplen tratamientos que atiendan las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías.
- Que exista Acumulación Total, de materiales y procesos sin condicionar su aplicación al del periodo de transición.
- Que en virtud del principio de Acumulación para la determinación del origen de las mercancías, se considerarán como originarios del territorio de una Parte los insumos originarios de los territorios de las otras Partes y los procesos realizados en otras partes, cuando estos cumplan con el Régimen de Origen del ALCA.
- Que cuando se aplique el requisito de cambio de clasificación arancelaria, la mercancía se considerará originaria en la medida que todos los insumos de fuera de la región utilizados en su producción cumplan con el requisito de cambio arancelario exigido para esa otra mercancía o con el principio ‘de minimis’.
- Que bajo el concepto de “de minimis”, tomando en cuenta las asimetrías en los procesos productivos, se posibilite que un bien califique como originario cuando los materiales no originarios que no cumplan con el cambio de clasificación arancelaria exigido no constituyan más de un “X” % del valor de la mercancía.

Qué no queremos.

- Que los niveles de preferencia obtenidos afecten la condición de originarios de los bienes producidos.
- Reglas de origen que consideren los procesos de las industrias nacionales como insuficientes para conferir origen. (en el ALCA hasta ahora no hay medidas concretas que atiendan las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías en materia de origen).

- Reglas de origen restrictivas que limiten el acceso a mercados de los bienes de producción nacional.

¿Por qué?

Sería infructuoso tratar de hacer uso de los niveles de preferencia logrados, por altos que fueran, si los procesos productivos nacionales no cumplen con las reglas de origen acordadas no podremos beneficiarnos de los mismos.

Procedimientos Aduaneros.

Los procedimientos aduaneros son el conjunto de normas que regulan las actividades, formalidades y requerimientos previos a la entrada de una mercancía al país de destino, aplicados o controlados por las Administraciones Aduaneras.

Qué queremos.

Los procedimientos y tramites aduaneros no deben constituirse en obstáculos innecesarios al comercio internacional. Pues de nada valdría obtener preferencias arancelarias si los costos burocráticos las merman. Por lo que debemos asumir compromisos que conlleven la modernización de nuestro sistema aduanero.

Regimenes Aduaneros Especiales.

Qué queremos.

- Que todos los bienes se beneficien de las preferencias arancelarias, independientemente del régimen bajo el cual son producidos, tan solo cumpliendo con las reglas de origen.
- Que como mínimo, en materia de devolución y exención de aranceles aduaneros, el país pueda mantener sus derechos y obligaciones conforme a sus compromisos ante la OMC.

Qué no queremos.

- Que se restrinja la posibilidad de utilizar, los regimenes de drawback, programas de aplazamientos de aranceles aduaneros, admisión temporal y zonas francas.
- Que se vincule su establecimiento al cumplimiento de Requisitos de desempeño.

¿Por qué?

Si eliminamos estos regímenes no podremos disfrutar en lo inmediato de los acuerdos, pues la mayor parte de nuestra oferta exportable se produce bajo los incentivos que confieren los mismos.

III. Opciones.

OMC, ALCA y acoplamiento al CAFTA.

Federico Alberto Cuello Camilo, Ph. D.

En el mundo real en que vivimos, el libre comercio es una buena idea que muchos predicán pero que pocos practican. Quienes más abogan por el libre comercio son aquellos que más distorsionan los intercambios mundiales. Quienes quieren exportar sus carros, televisores y ordenadores sin pagar impuestos son los que subsidian masivamente su agropecuaria. Quienes buscan invertir y repatriar sin dificultades son los que restringen cada vez más la llegada de nuestros emigrantes, aunque sea para prestar servicios durante períodos cortos. Quienes insisten en impedirnos que fomentemos el desarrollo de industrias exportadoras son los que crean corporaciones de venta en el extranjero, cuyos masivos incentivos fiscales han sido prohibidos por la OMC, sin que a la fecha esos mismos países los hayan eliminado satisfactoriamente.

Así, llegar al libre comercio en este mundo contradictorio requiere que países como el nuestro elijan y definan adecuadamente el escenario negociador. Como mínimo, deben reconocerse las asimetrías que caracterizan las relaciones económicas internacionales. Porque ante la ley internacional todos somos iguales. Pero algunos son mas iguales que otros. El resto debe defenderse como pueda. De igual manera, en un escenario menos desfavorable cualquier país debe tener la oportunidad de abrir mercados para sus sectores más dinámicos, proteger por el mayor período de tiempo posible a sus productos más vulnerables y fortalecer el bolsillo de sus consumidores.

Con mucha dificultad, estos legítimos objetivos que procuran todos los países del mundo pueden ser logrados en organismos que, con todo y sus múltiples defectos, reconocen la asimetría tanto en sus reglas como en sus prácticas. La OMC es uno de ellos. El único otro escenario donde todavía queda la esperanza de ver compensada la desigualdad con el trato justo entre las partes es el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

El mandato negociador del ALCA, adoptado por los Ministros en San José en 1998, crea una situación en la que aquellos que persistan en su empeño podrán llegar al libre comercio minimizando el trauma y maximizando los beneficios. Por ejemplo, las economías más pequeñas del Hemisferio Occidental podrían negociar períodos más prolongados para eliminar sus barreras al comercio. Podrían recibir atención para compensar los costos de transición y los posibles desequilibrios internos derivados de la apertura. Esa atención podrá ser asistencia técnica y financiera, según prometiera el Sr. Robert Zoellick a los Ministros de Comercio de la Comunidad del Caribe (CARICOM) en septiembre del 2002. Tendrán, sí, que asumir reglas comunes y compromisos específicos que liberalicen el comercio de productos agrícolas, industriales y de servicios, las inversiones y las compras del sector público. Deberán adoptar además otras reglas en áreas como política de competencia, propiedad intelectual, procedimientos aduaneros y reglas de origen.

¿Qué economías más pequeñas han persistido en su empeño? Originalmente nuestro grupo estaba integrado por 25 países: Bolivia, los 14 de CARICOM, los 5 de Centroamérica, Ecuador, Panamá, Paraguay y la RD. Hoy este grupo se ha reducido considerablemente. Por diversos medios hemos sido divididos. Los andinos recibieron preferencias comerciales de los EE.UU. en el 2001. Inmediatamente cambió su actitud en el ALCA. Con esto se neutralizó a Bolivia y Ecuador. A Centroamérica se le ofreció el Acuerdo de Libre Comercio con los EE.UU. (CAFTA). Con esto se neutralizó cualquier tentativa centroamericana, dominicana o panameña para persistir

en la búsqueda de trato especial. A unos, porque piensan que lograrán el libre comercio con ventajas para sus zonas francas. Y a los otros, porque pensaron que o se sumaban al CAFTA o llegaban al ALCA en desventaja frente a los Centroamericanos. Ese fue el caso nuestro. Así, sólo nuestros hermanos del Caribe inglés, agrupados en la CARICOM, se mantienen firmes en la defensa de una idea que propusieron originalmente y que parece solo a ellos terminará beneficiando. Han sabido evitar la trampa de la competencia hacia el libre comercio que se ha desatado para dividirnos y mejor vencernos.

Es así que República Dominicana ha asumido la sumisión como táctica de política exterior para lograr el libre comercio en las peores condiciones posibles, resultado de la imposición de la política Guiliani de negociaciones comerciales en los corrillos palaciegos sin el más mínimo consenso dentro ni fuera del gobierno. Esa sumisión explica nuestra participación silente en el ALCA, dejando de promover activamente nuestros intereses y enrareciendo nuestras relaciones con la CARICOM, grupo que se siente traicionado por nosotros. Explica, por último, la exclusión de los EE.UU. del Tribunal Penal Internacional para nuestro caso; la presencia de tropas estadounidenses en nuestro territorio; el apoyo a la invasión a Irak; y el envío de tropas dominicanas como parte de las fuerzas de ocupación de ese país.

La gran ironía es que ninguno de los actos descritos fue determinante en la decisión de invitarnos a negociar, plasmada en sendas cartas enviadas a cada una de las cámaras del Congreso Estadounidense el 4.8.2003 por el Sr. Zoellick. Lo que sí funcionó fue poner de nuestro lado a la institución mas poderosa de Washington: el Congreso estadounidense. Congresistas como Charles Rangel y otros influyentes legisladores utilizaron el simple argumento de que nuestra exclusión del CAFTA reducía la probabilidad de su ratificación. Inmediatamente se buscó una fórmula aceptable para Centroamérica y para los EE.UU.: continuar la negociación y permitir nuestro acoplamiento (“docking”) después de 90 días de negociar compromisos específicos de acceso a mercados. Así, en la carta citada del Sr. Zoellick se indica claramente que se firmará “un solo acuerdo” pero con compromisos específicos distintos entre los EE.UU. y Centroamérica y los EE.UU. y la República Dominicana. Así, sin haber negociado las reglas del comercio en igualdad de condiciones, ni promoveremos al fuerte ni protegeremos al débil. ¿No es este el peor escenario posible?

Para conocer el contenido aproximado del eventual CAFTA, sólo basta consultar la página de la cancillería chilena (www.direcon.cl). Allí se encontrará el texto en español del Tratado de Libre Comercio Chile-EE.UU. Ese es el modelo del CAFTA. ¿Puede pensarse que un acuerdo como ese es relevante para Centroamérica y República Dominicana cuando fue negociado por la economía más poderosa del planeta y la más liberal del hemisferio? Y aún así, les tomó unos 9 años lograrlo. Cuando denunciamos en Julio pasado que este era el escenario que venía, la reacción fue la de siempre: negarlo por completo para luego, cuando salió la invitación a negociar bilateralmente, justificarlo como “la salvación” del país.

¿Salvará el país un acuerdo que expondrá a nuestros productores agropecuarios a las exportaciones estadounidenses subsidiadas, cuando esos subsidios sólo serán negociados en la OMC? ¿Salvará al país un acuerdo cuyas reglas impedirán la producción nacional de medicamentos, cuando nada en las reglas de la OMC nos obliga a hacerlo? ¿Salvará al país un acuerdo que, lejos de arreglarle el mundo a las zonas francas, se lo hará más difícil, al imponerle reglas de origen más estrictas y eliminarle los incentivos fiscales, cuando la OMC ya nos dio un plazo adicional al respecto? En síntesis, ¿salvará al país un acuerdo que abre más comercio estadounidense que dominicano, que liberaliza las inversiones y restringe la movilidad de mano de obra y que erosionará 20% de nuestras recaudaciones fiscales? Parecería ignorarse que

tenemos escenarios negociadores alternativos que no conllevan concesiones onerosas y en los que sí podemos lograr los mismos objetivos buscados en la negociación bilateral.

El sector industrial considera que no está en un plano de igualdad para abrir nuestros mercados frente a la industria estadounidense por lo cual reclaman el trato especial y diferenciado con una desgravación asimétrica durante un período prolongado. ¿Por qué entonces negociar el TLC RD-EE.UU. si es en el ALCA en que habrá posibilidad de trato especial y diferenciado?

Para el sector agropecuario será necesario que los EE.UU. eliminen las ayudas domésticas que confieren a los productos sensibles que importamos, como el pollo, la carne de puerco, los huevos y el arroz. Sin embargo, los EE.UU. han dicho que esas ayudas domésticas sólo se negociarían en la OMC. ¿A qué interés dominicano le conviene negociar agricultura en el TLC RD-EE.UU. cuando ese tema sólo puede avanzar en la OMC?

El sector agropecuario quiere mantener en el TLC RD-EE.UU. la rectificación técnica negociada por la RD en la OMC. Sin embargo, los EE.UU. no han permitido a Centroamérica mantener en el CAFTA las restricciones que negociaron en la OMC. ¿Qué planea hacer el equipo negociador para mantener este mecanismo de arancel-cuota de importación?

La industria farmacéutica se extraña del incumplimiento de nuestra propia ley de propiedad industrial en lo que se refiere a la autorización de licencias obligatorias e importaciones paralelas. La única licencia obligatoria que se solicitó se encuentra engavetada, por razones inexplicables, en la Oficina Nacional de Propiedad Industrial (ONAPI), dependencia de la Secretaría de Industria y Comercio. Para evitar nuevos cambios en dicha ley, que se modificó por decreto a principios de marzo del 2003, rechazan cualquier negociación que implique aceptar compromisos en propiedad intelectual más allá de la normativa de la OMC en la materia. Sin embargo, ya Chile aceptó ese tipo de compromisos más amplios y esos mismos compromisos están siendo aceptados por Centroamérica en el CAFTA, acuerdo que será la base de nuestro TLC con los EE.UU. ¿Cómo se planea evitar la desaparición de la industria farmacéutica nacional y el encarecimiento de las medicinas que ello conllevará?

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) dominicanas consideran que irán en desventaja al TLC RD-EE.UU. por el efecto desmedido que sufren del encarecimiento de la energía eléctrica y de los costos financieros. Siendo las MIPYMES las principales generadoras de empleos dominicanos, ¿Cuál es la prisa del gobierno por avanzar hacia el libre comercio sin prepararlas previamente atendiendo sus necesidades, mediante políticas macroeconómicas y sectoriales que eliminen el elevado costo que conlleva producir en este país?

Los importadores y exportadores, como usuarios del transporte marítimo, reclaman con urgencia la liberalización de este servicio, para que las tarifas se fijen en condiciones de libre competencia y abaraten el costo de modernizar nuestra economía y de comerciar desde y hacia este país. Ni México en el NAFTA ni Chile en su TLC con los EE.UU. lograron este objetivo que es particularmente urgente para la RD en su condición de país insular. ¿Qué planea hacer el equipo negociador para satisfacer este interés nacional de elevadísima prioridad?

Tanto el sector de las telecomunicaciones como los servicios financieros reclaman preservar nuestra capacidad regulatoria aún después de liberalizar el comercio. ¿Qué se planea hacer frente a las demandas estadounidenses al respecto?

Los agentes importadores y representantes amparados en la Ley 173 no quieren perder sus derechos adquiridos y las inversiones realizadas frente a las intenciones de sus representados de

asumir directamente la importación y representación de sus productos. Siendo esta una elevada prioridad estadounidense sin ofrecer contrapartida mediante la eliminación de la ley similar que tienen en Puerto Rico, ¿qué planea el equipo negociador hacer al respecto?

La Confederación Patronal de la República Dominicana (COPARDOM) ha reiterado la tradicional posición dominicana de evitar que los temas laborales se traten fuera de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Si Chile ya aceptó una vinculación entre el comercio y los derechos laborales y si Centroamérica en el CAFTA está teniendo que aceptar ese precedente chileno, ¿cómo justificará el equipo negociador este cambio de una posición mantenida desde siempre por el país y reclamada por COPARDOM?

Los constructores y demás suplidores dominicanos del Estado quieren preservar su relación comercial con el gobierno mediante la negociación de preferencias en su favor así como la colocación de sus negocios en la lista negativa. Siendo la propiedad intelectual y la liberalización de las compras del sector público las principales prioridades de los EE.UU. en las negociaciones comerciales, ¿qué hará el equipo negociador para evitar que los suplidores estadounidenses más competitivos saquen del mercado a nuestros constructores y demás suplidores del Estado?

Los exportadores dominicanos, incluso los de zonas francas, reclaman la negociación de reglas de origen adecuadas a su capacidad actual para generar valor agregado. Chile no pudo lograr este objetivo. Centroamérica va por el mismo camino. Así, a la entrada en vigor del libre comercio, nuestros exportadores no estarán en capacidad de cumplir con las nuevas reglas de origen que ya negociaron Chile y Centroamérica y que tendremos que aceptar en nuestra adhesión al CAFTA. ¿Qué hará el equipo negociador para que este proceso beneficie realmente a nuestros exportadores?

Aplicar el libre comercio con los EE.UU. conllevará un sacrificio fiscal equivalente al 20% de las recaudaciones, el cual será mayor cuando se de a la Unión Europea el mismo trato recibido por los EE.UU. En momentos en los que las reservas internacionales netas se encuentran en su menor nivel de los últimos 10 años y en los que el gobierno ha debido erogar fuertes sumas para resarcir a los depositantes de BANINTER, lo cual nos ha llevado a comprometernos con un ajuste macroeconómico con el FMI, ¿cómo se justifica un sacrificio fiscal de esta magnitud? ¿Qué medidas compensatorias recomendará el equipo negociador al gobierno para preservar su capacidad recaudatoria a la entrada en vigor del libre comercio con los EE.UU.?

Los consumidores dominicanos consideran que liberalizar el comercio sin los tres pilares requeridos para su defensa es altamente peligroso, ya que no podrán beneficiarse de la apertura. Esos tres pilares son: ley de competencia, ley de protección de los derechos del consumidor e institucionalidad independiente y autofinanciada para la observancia de dichos derechos. ¿Por qué entonces ha impedido la Secretaría de Estado de Industria y Comercio el conocimiento del Código de Ordenamiento del Mercado en el Congreso?

Así, al evaluar los intereses de negociación del 96.5% de la economía dominicana que no produce desde zonas francas deja claro que foros como la OMC y el ALCA son más relevantes y permiten asumir compromisos menos traumáticos para consumidores y productores por igual. ¿Cómo se justifica la prisa en negociar un TLC con los EE.UU. basado en lo negociado por otros países cuando los intereses de la mayoría de la economía dominicana no podrán ser satisfechos en un acuerdo cuyas reglas ya habrán sido cerradas? ¿Será que se quiere amarrar al país a un compromiso más oneroso del que se puede cumplir para dejar la manzana envenenada a los próximos gobiernos?

Las negociaciones comerciales desde el punto de vista de los procesos.²

Por el Dr. Nelson Espinal Báez.

Existe consenso y aprobación en el perfil y la preparación de los negociadores. Canadá, Chile y México, como modelos a emular desde el punto de vista de equipos de negociación, con excelente preparación y adecuadamente financiados, dedicados exclusivamente a la negociación y con buenas líneas de comunicación con el sector privado. Estos equipos de negociadores deben de estar al corriente del contexto general de las negociaciones comerciales y de la situación geopolítica global, dominar varios idiomas, entender como negociar y como construir coaliciones tanto internas como externas y, especialmente, tener un conocimiento claro de que RD puede obtener y puede sacrificar en los procesos de negociación.

Los cinco tipos de procesos que debemos manejar son:

1. Estructura y desarrollo de la política comercial
2. Preparación y búsqueda y análisis de información/"inteligencia."
3. Cooperación y comunicación entre instituciones
4. Procesos de resolución de conflictos/diferencias
5. Procesos de consulta con el sector privado

La estructura y desarrollo de la política comercial hace referencia a los procesos e instituciones que genera la política comercial. Esta categoría incluye la delineación transparente de responsabilidades, el entendimiento unánime de cómo se desarrollan las políticas, y lo que normalmente se denomina como procedimientos de operación estándar "standard operating procedures."

La fase de preparación hace referencia a la acción o proceso de preparación para la negociación. Esta fase conlleva el planeamiento anticipado de diversos aspectos incluyendo, consenso sobre la agenda y su significado, establecimiento de objetivos concretos para las negociaciones, análisis de los distintos escenarios posibles y de los objetivos de las otras partes, elaboración de la estrategia de negociación (que abarca la designación de responsabilidades, funciones como tomar notas durante la negociación y redacción de informe de resultados, previsión de contingencias así como un entendimiento claro de que ítems son negociables y cuales no) y finalmente, el establecimiento de un proceso de consultas con terceras partes para confirmar tanto la estrategia como los resultados de la compilación de información/"inteligencia."

El proceso de inteligencia hace referencia al estudio de los acontecimientos que ocurren a nivel mundial y que podrían afectar directa o indirectamente a las negociaciones. La versión mas sencilla de la compilación de información/"inteligencia" consiste en el seguimiento de procesos similares que están aconteciendo en otras áreas geográficas, especialmente en el caso de que un socio comercial estratégico este involucrado en dicho proceso/s. En este sentido, el seguimiento de la política comercial estadounidense es probablemente el más relevante dado al porcentaje muy alto de las exportaciones dominicanas se dirigen a los EE.UU. Sería aconsejable, en otras, el efectuar seguimiento de las negociaciones entre los EE.UU. y el Acuerdo de Libre Comercio de

² ©Cambridge International Consulting, Llc.

América Central (CAFTA) así como el desarrollar un conocimiento exhaustivo de acuerdos que se utilizarán como referencia para futuras negociaciones comerciales en las que participen los EE.UU. como es el caso de NAFTA, el acuerdo entre EE.UU. y Chile y el acuerdo entre EE.UU. y Jordania. Para que el conocimiento de estos acuerdos se materialice en la posibilidad de argumentar y efectuar ofertas durante las negociaciones, es necesario comprender las circunstancias tanto políticas como económicas adyacentes a los acuerdos mencionados.

La cooperación y comunicación entre instituciones hace referencia a la interacción y debate interno que tiene lugar durante el proceso de formulación de las políticas. Esta fase incluye un amplio rango de actividades; desde procesos simples como el reparto compartido de documentos hasta el más complejo como el lograr que dicho reparto compartido sea automático. Esta categoría abarca asimismo la convocatoria de reuniones con los miembros relevantes de los equipos de cada agencia bajo calendarios lo suficientemente flexibles como para permitir el proceso de aprobación en cada agencia y la existencia de líneas de comunicación tanto formales como informales. La filosofía que debería de prevalecer durante todo este proceso radica en la idea de que todos los involucrados pertenecen a un mismo equipo: Equipo Dominicano

El proceso de resolución de diferencias y conflictos hace referencia a la existencia de un mecanismo para resolver las diferencias que inevitablemente acontecen entre Ministerios, agencias y/o grupos de interés. Por citar un ejemplo, en el caso de los EE.UU., el proceso entre instituciones a nivel de trabajo comienza en los subcomités del Trade Policy Staff Committee (TPSC) en los que se pueden resolver temas específicos relacionados con las negociaciones. El TPSC está formado por responsables de categoría *senior* y normalmente incluye Directores de Oficina (“Office Directors”) y Secretarios Asistentes de los Delegados (“Deputy Assistant Secretaries”) y está encabezado por un Asistente del Office of the United States Trade Representative (USTR) o un Delegado Asistente del USTR. Este grupo implementa las directrices adoptadas por el Trade Policy Review Group (TPRG) o el Comité de Delegados que se sitúa a un nivel por debajo del Trade Policy Committee a donde se dirigen los asuntos que no se pueden resolver en el TPRG. Solo los asuntos que son verdaderamente difíciles de resolver pasan al Presidente lo cual ocurre en raras ocasiones. Estoy consciente de que la RD no se asemeja a los EE.UU. y no es nuestra intención la recomendación de esta estructura específica. Sin embargo, el modelo estadounidense ha sido el elegido por muchos gobiernos como base para el diseño de sus propios sistemas y, por lo tanto, hemos considerado que puede ser útil para la RD el considerarlo como ejemplo ilustrativo.

El proceso de consultas con el sector privado hace referencia a los dispositivos que utiliza el sector privado—definido de forma amplia—para informar al gobierno sobre su posición en asuntos cruciales e incluso sobre propuestas concretas o partes textuales del acuerdo. Sería aconsejable la creación de canales de comunicación entre diferentes Cámaras y asociaciones que representan a distintos sectores o industrias y los Ministerios correspondientes bajo el marco de un calendario paralelo al de las negociaciones. De la misma manera, sería conveniente aprovechar los mecanismos informales existentes en los que se hace uso de las conexiones personales. Una posible alternativa se encuentra en el establecimiento de una estructura más complicada, como las que existen en Canadá, Chile o en los EE.UU., que garantiza que se toman en consideración las diferentes posiciones del sector privado. En el caso de Canadá, se estableció el International Trade Advisory Committee (ITAC) y el Special Advisory Committees on International Trade (SAGITs) para negociar de forma más efectiva el Acuerdo de Libre Comercio entre EE.UU. y Canadá de 1989. Actualmente podemos involucrar estudiantes nuestros, a nivel de Maestrías y Postgrado, para asesorar a la Cámara de Diputados en este proceso. Con todo el gusto nos organizamos en este sentido.

IV. Implicaciones.

Aspectos estratégicos.

Por el Lic. Bernardo Vega

Yo quiero ante todo unirme y felicitar a los congresistas por esta iniciativa. Durante los 2 años que yo estuve en Washington como embajador, mucho tiempo lo pasé asistiendo y en otros casos hasta participando en discusiones entre congresistas estadounidenses sobre temas de interés. Precisamente el papel del congreso en negociaciones de libre comercio allá en los EE.UU. es básico, es más, no puede el Ejecutivo empezar a negociar un acuerdo de libre comercio sin tener previamente un acuerdo de parte del Congreso, y parte de la función del Congreso una vez concede ese acuerdo, ese permiso, es pedirle a todo el sector privado que le envíen la lista de quejas que tienen los negocios que tienen en caso con la República Dominicana, para que los negociadores estén enterados de ese proceso. Ese no es el caso nuestro, en el que no se nos ha pedido a los dominicanos ni siquiera que digan qué problemas tienen en el comercio con los EE.UU., en cuyo caso saldrían ejemplos como el de la cerveza en botellas grandes que no puede entrar a Puerto Rico porque allá pasaron una ley hace muchos años que viola a la OMC y los límites que tienen a la importaciones de gandules dominicanos de los plátanos que tienen cierto tamaño, el café, etc.

¿Cómo puede un país pequeño como la RD mejor negociar el libre comercio? La respuesta es que la solución óptima es negociar al nivel de la OMC porque ahí contaría con el apoyo de países subdesarrollados pero importantes, como La India, China, Egipto y Brasil, serían unas negociaciones de libre comercio a nivel mundial. El segundo escenario, menos óptimo, son las negociaciones a nivel regional, el caso del ALCA, porque ahí contaríamos con el apoyo de países como Brasil y Argentina. La tercera alternativa es negociar a nivel sub-regional, pero ahí la capacidad de negociación con países como el nuestro es extremadamente reducida.

Si nosotros hubiésemos pertenecido, como yo sugerí en un libro que escribí hace 37 años, que perteneciésemos al Mercado Común Centroamericano, hubiéramos estado negociando con los estadounidenses desde el primer día. Ahora lamentablemente estamos en el peor de los escenarios. Los centroamericanos van a terminar sus negociaciones en diciembre del 2003, y nosotros simplemente nos iremos, nos acoplaremos en lo que ellos hayan acordado. El único margen de maniobra lo vamos a tener en los anexos donde aparecen las listas sensitivas de productos sujetos a un proceso de desgravación a través del tiempo, una especie de crónica de una muerte anunciada, bajo la cual, no como muchos piensan que a los quince años se eliminan las barreras de las importaciones del arroz desde el primer año se comienzan a disminuir los aranceles y las cuotas, y la situación de cero aranceles y cero cuotas se cumple digamos en quince años, pues si los centroamericanos tienen para seguir con el ejemplo del arroz un proceso de apertura gradual que duraría quince años, es muy difícil si no imposible que los dominicanos tengamos digamos 20 años porque inmediatamente los centroamericanos pedirían un tratamiento igual. Este es sólo un caso en un producto de poco interés para los centroamericanos y mucho interés para nosotros, y yo me pongo a ver realmente la situación del comercio del istmo y nosotros, excepto el níquel que no tiene problemas de acceso, es el único producto que yo encuentro que podría llenar esas características.

Por cierto yo creo que los dominicanos debemos dar las gracias a la comunidad domínico-americana de los EE.UU. por haber sido lo que yo considero el elemento más importante para que los dominicanos fuesen invitados a negociar, al acuerdo de libre comercio con Centroamérica ya

que los propios centroamericanos y los propios estadounidenses se dieron cuenta que hay congresistas estadounidenses de zonas donde hay una gran cantidad de votantes de origen dominicano que pueden apoyar el libre comercio, y que no necesariamente están en lugares donde hay personas de Centroamérica.

También aquí tenemos un constreñimiento en el tiempo extraordinario vamos a tener 3 meses para negociar esas listas, de enero a marzo del 2004, y eso coincide con nuestra campaña electoral. Este acuerdo de libre comercio con los EE.UU. para mí será el acuerdo más importante que ha firmado nuestro país desde su independencia en 1844, si me piden que cuál es el segundo más importante yo tal vez mencionaría la convención de 1906, pero ésta es todavía más importante, y yo no conozco ningún país que haya negociado acuerdos de tal trascendencia en medio de una campaña electoral. Cuando se conozca dentro de dos meses el proceso de desgravación que acordaron los centroamericanos para el arroz, los frijoles, la carne de pollo, la carne de vaca, de puerco, el azúcar, el ajo, la cebolla, eso se va a convertir aquí en un tema electoral inmediatamente, más cuando los EE.UU. mantienen subsidios a muchos de esos productos.

Desde el punto de vista estrictamente dominicano yo considero que lo que más nos convendría es que el acuerdo de los EE.UU. con Centroamérica fracase, ya sea por problemas por ejemplo que en febrero ganen las elecciones en El Salvador la izquierda, que los costarricenses se rehúsen a abrir a la competencia su mercado de telecomunicaciones, o porque congresistas estadounidenses no lo aprueben porque se opone a hacer libre comercio con países con los cuales hay violaciones a los derechos humanos y problemas laborales como en Centroamérica. Eso nos daría la posibilidad de negociar a nivel hemisférico en el ALCA, aunque admito que cada día más la fecha del ALCA se está posponiendo y ya ésta reunión que tuvo lugar en estos días en Trinidad y Tobago evidencia muy antagónicas posiciones entre Brasil y los EE.UU. También hay un constreñimiento después de Junio si el congreso EE.UU. no aprueba este acuerdo después de junio no lo va a aprobar en el 2004 porque ya están muy cerca de las elecciones congresionales.

La justificación teórica para el libre comercio expuesta por los clásicos economistas presupone no solamente el libre movimiento de capital y bienes sino también de la mano de obra, ése ha sido el éxito del libre comercio y la integración económica de Europa. Los españoles, los griegos, los portugueses han podido ir a trabajar en el resto de la comunidad, y el libre comercio sin libertad de movimientos para la mano de obra se hace bastante difícil, y puede provocar una polarización de sus beneficios en favor de los países más grandes, más en casos de tamaños tan divergentes como EE.UU. y la RD

El TLC entre la RD y los EE.UU. tan sólo sería conveniente para los dominicanos si sus ventajas excedieran los costos. En México, por ejemplo, la opinión generalizada es que el libre comercio con EE.UU., bajo el NAFTA, convino al país. Después de 10 años creo que la mayoría de los mexicanos concuerdan con eso. Más sectores se han beneficiado que otros; hay otros que han sufrido, pero en el México ha habido el caso de la migración ilegal la cual ha aumentado después del NAFTA, y en la RD no solamente tenemos menores cantidades de visas de migración anual sobre todo desde 1996, sino que hemos estado poniendo cada día más obstáculos a la migración ilegal a través de los botes. Inclusive nos estamos endeudando en moneda extranjera para nosotros adquirir los barcos, los que la semana pasada llegaron para nosotros entonces impedir que los dominicanos vayan a Puerto Rico cuando esa debe ser una función primero de los americanos y que en segunda instancia que por lo menos nos regalaran los barcos en vez de vendérmolos.

¿Cuáles son nuestras opciones? Debemos seguir el ejemplo de los países de CARICOM que han optado por no buscar acuerdos sub-regionales sino esperar el ALCA con la esperanza de recibir los beneficios no recíprocos y diferenciados por su pequeño tamaño. Yo creo que no, si el acuerdo con Centroamérica se materializa, yo me temo que no tenemos ninguna otra opción sino a ese acuerdo porque no hacerlo perderíamos más, es una situación real de palo si bogas y palo si no bogas. No podemos esperar el ALCA cuando no hay una fecha ya efectiva, no va a ser en el 2005 y los acuerdos a nivel mundial se hacen cada día más difíciles después del fracaso de Cancún, es más lo de Cancún está dando mucha fuerza a los acuerdos bilaterales como la única opción es lo único que se está haciendo ahora de importancia son los acuerdos bilaterales.

Los EE.UU. están haciendo lo mismo que hicieron los europeos, buscando muchos acuerdos bilaterales sub-regionales, y ese es el costo que vamos a tener que pagar por ser el único país de este hemisferio además de Panamá y Cuba que no pertenece a ningún esquema de integración, no somos parte de CARICOM, no somos parte del acuerdo Centroamericano, del Andino o MERCOSUR.

¿Cómo podríamos tener por lo menos un poquito de fuerza en la negociación marginal, esa que vamos a tener con los EE.UU.? Se me ocurre que como Canadá ha indicado claramente que quiere negociar con nosotros, y los canadienses otorgan condiciones más liberales en el Libre Comercio como se evidenció en el Acuerdo de Libre Comercio con Costa Rica, tal vez podríamos negociar paralelamente, pero yo me temo que nuestros recursos humanos son tan limitados y sobre todo en medio de una campaña electoral, que esto podría más bien ser una consideración de carácter teórico y no práctico.

Ventajas

1. El TLC garantizaría el acceso a uno de los más grandes mercados del mundo. Aunque hoy el país disfruta de esa ventaja bajo la paridad textil, ésta podría desaparecer si el Congreso estadounidense la deroga. Sin embargo, el TLC sería un tratado internacional, que es muy difícil de modificar unilateralmente, como puede hacerse fácilmente con una ley americana o una Orden Ejecutiva. En consecuencia, el TLC ofrece más seguridades a los inversionistas.

2. Haría bastante difícil que la RD echara hacia atrás las reformas económicas, especialmente en lo que se refiere al comercio y la inversión, lo que garantizaría “reglas de juego” más permanentes a los inversionistas. Un TLC haría más perdurables esas reformas, al estar incorporadas a un acuerdo internacional. El resultado debería ser una mayor inversión privada. Si el TLC estuviera vigente, yo dudo mucho que se hubiera hecho lo de Unión Fenosa, porque estaría violando el tratado inmediatamente, aún cuando no se tratara de una inversión estadounidense.

3. Los consumidores dominicanos, después de cierto tiempo, estarían en capacidad de adquirir todos los productos estadounidenses al mismo precio que en el país de origen, más los costos de transporte. También implica el uso, sin trabas, de servicios estadounidenses como el seguro y la banca. Dadas las condiciones impuestas por la cláusula de la nación más favorecida bajo el Acuerdo de Cotonou, sucesor de Lomé, nos veríamos obligados a otorgar libre acceso a las importaciones de la Unión Europea, por lo que los consumidores también podrían adquirir todos los productos europeos al mismo precio que en el país de origen, más el costo de transporte.

4. El país se encuentra entre dos bloques comerciales, el de Europa y el de Norteamérica y corremos el riesgo de que se hagan más proteccionistas frente a países no miembros. Se piensa que hay que estar dentro de la fortaleza para no ahogarse en sus fosos.

5. También habría libre comercio con Puerto Rico, lo que crearía una situación algo análoga a la existente en la frontera mexicana y estadounidense en lo que a empresas ensambladoras se refiere, aunque advierto que Puerto Rico es muy reacio a aceptar presión de Washington para modificar su política comercial, aun cuando legalmente tiene que hacerlo, como los ejemplos que di con la cerveza. Los dominicanos estarían obligados a cumplir ciertas normas medioambientales, aunque algunos argumenten que realmente son medidas proteccionistas, pues aumentan los costos para el país. Ustedes se acordarán que cuando se negoció el NAFTA y México firmó el acuerdo, cambió el gobierno de los EE.UU., vino la administración de Clinton, y el Congreso dijo “tan sólo lo aprobamos si se incorporan estas normas medioambientales y laborales”, y México no tuvo opción que decir que sí, ni siquiera pudo negociar.

Costos

1. Surgirían altos costos vinculados a la competencia directa de productos estadounidenses que entrarían libres de toda traba al país, algunos tardarían algunos años en hacerlo. Eso implicaría altos costos económicos, sociales y políticos, resultantes del ajuste, la reestructuración y el desplazamiento de los productores locales, especialmente del sector agropecuario. Rubros tales como arroz, frijoles, ajo, cebollas, papas, carnes de pollo y cerdo, la leche y los huevos, es casi seguro que no podrían subsistir frente a una situación de eventual libre competencia con productos estadounidenses, ya que este país es uno de los más eficientes del mundo en esos renglones. Además subsidia algunos de ellos y ya Washington ha anunciado que pretende negociar con el país manteniendo su capacidad de exportar productos que subsidia. Si bien los exportadores criollos y los consumidores se beneficiarían, los productores y trabajadores se perjudicarían. De hecho, el TLC significa la necesidad de adoptar un nuevo modelo económico, mientras que para los EE.UU. no requiere transformación de su economía. Se daría una redistribución de recursos contra sectores que entrarían en un proceso de extinción, hacia sectores nuevos, en crecimiento.

2. El país entraría dando mayores concesiones que las que nos daría EE.UU., pues ya Washington prácticamente nos ha dado libre acceso a sus mercados. El arancel promedio americano es de un 5 por ciento y del total de las exportaciones criollas tan sólo un 34% está sujeto a impuestos allí, proporción que se reduce a un 18% si se excluyen los productos petroleros. Para el país lo importante no son los niveles arancelarios, sino las cuotas textiles y azucareras que podrían mejorar con el TLC.

3. A corto plazo el TLC mejoraría el balance comercial estadounidense frente al país, dados los mayores niveles iniciales de protección en Santo Domingo y debido también a la mayor capacidad y flexibilidad de la oferta exportable estadounidense en comparación con la relativa inelasticidad de la nuestra. Muchos de nuestros constreñimientos para poder exportar más, están del lado de la oferta, no por el lado de la demanda. La Experiencia con Centroamérica es que ellos han aumentado muchísimo sus exportaciones hacia la RD, pero los dominicanos han exportado muy poco adicional hacia ellos. Consecuentemente, el impacto inicial del TLC sería un aumento en las importaciones estadounidenses, mucho mayor que el aumento en las exportaciones dominicanas, lo que perjudicaría nuestra balanza de pagos. En las Antillas hay serias limitaciones al uso alternativo de la tierra por restricciones impuestas por el clima.

4. Tendríamos que ofrecerle el libre comercio a los europeos al darlo a Norteamérica, debido a la cláusula de la nación más favorecida existente en el Acuerdo de Cotonou. A cambio de eso no recibiríamos nada, pues como miembro de Cotonou ya tenemos libre acceso al mercado

europeo. Nuestros consumidores también podrían adquirir todos los productos europeos al mismo precio que el país de origen más el costo del transporte.

La teoría del libre comercio explica que los países se benefician si hay libre movimiento de bienes, servicios y capital, pero también de la gente. Parte del éxito de la integración europea ha sido la libre migración. Sin embargo, EE.UU. rehúsa tratar ese tema con México, Chile, Centroamérica o la RD.

Sectores beneficiados

1. Las empresas de zonas francas, especialmente las de confecciones, dada la garantía de acceso permanente al mercado americano, aún si fuese igual al actual. Pero quiero advertir una cosa y recomiendo que lean un estudio financiado por la AID que hizo esta firma Nathan, que dice claramente que el sector textil dominicano igual que el centroamericano y mexicano es un sector en decadencia. A partir de enero del 2005, es decir dentro de 14 meses, al eliminarse la ley de multifibras que restablece las cuotas, EE.UU. será inundado de productos chinos textiles, a no ser que los EE.UU. logren que los chinos reevalúen el yuan, a lo que se oponen, o que puedan invocar una cláusula del acuerdo multifibras que les permite temporalmente poner ciertas trabas. El estudio calcula que en enero del 2005 la industria textil dominicana va a perder 61,000 obreros, es decir 30% de sus obreros debido a eso, y que si somos parte del TLC, tan sólo si mejoran las reglas de origen que permitirían a nosotros utilizar telas de un tercer país y no de los EE.UU., es que podría haber cierta compensación, pero no calculan que exceda de más de 20,000 obreros, es decir que aún con el TLC vamos a estar perdiendo 40,000 obreros en enero del 2005, lo que sí da al sector textil el TLC con Centroamérica y los EE.UU. es la garantía a los inversionistas de que no se va a derogar el acceso preferencial que expira en el 2008, pero de hecho nosotros no tenemos problemas de cuotas y de arancel, así que si las reglas de origen permanecen igual el efecto va a ser perder unos 40,000 obreros.

2. La agroindustria moderna por el mayor y más seguro acceso para productos tales como cítricos, tomates, vegetales de invierno, etcétera.

3. Los sectores productivos en general, por la mayor confianza, que tanto para la inversión extranjera como para la dominicana representaría el hecho de que las políticas hacia el sector privado serían más permanentes y duraderas, al conformar parte de un acuerdo y no a la política del gobierno de turno.

4. Los contribuyentes, dado que las inversiones públicas estarían sujetas a licitaciones internacionales para que las empresas estadounidenses puedan participar en esa licitación. Eso significaría menos corrupción en las obras públicas, lo que beneficia al pueblo en general.

5. El sector laboral, por exigencias de cumplimiento de leyes laborales, no utilización de niños, etc.

Sectores perjudicados

1. La agricultura tradicional, orientada hacia el consumo interno. Los antes citados rubros no pueden producirse en el país a los niveles de costo de los EE.UU. y más en el caso de productos que subsidia. Así, la competencia directa de productos estadounidenses que entrarían libre de toda traba a nuestro país, aunque algunos tardarían algunos años en hacerlo, implicará altos costos económicos, sociales y políticos resultantes del ajuste, la reestructuración y el desplazamiento de los productos locales, especialmente el sector agropecuario, rubros tales como el arroz, frijoles,

ajo, cebolla, papa, la carne de pollo, cerdo, la leche y los huevos, es casi seguro que no podrían subsistir frente a una situación de eventual libre competencia con productores estadounidenses, ya que este país es uno de los más eficientes del mundo en estos renglones, y además subsidia algunos de ellos, y ya Washington ha anunciado que pretende negociar con nosotros manteniendo su capacidad de exportar productos que subsidia, como ya había dicho a los centroamericanos. Si bien nuestros exportadores y nuestros consumidores se beneficiarían, los productores y trabajadores en las actividades desplazadas se perjudicarían, de hecho, y quiero enfatizar esto, el TLC realmente significa la necesidad de adoptar un nuevo modelo económico, mientras que para los EE.UU. no requiere transformación de su economía.

2. Las industrias dominicanas de sustitución de importaciones se verían perjudicadas pues su única protección permanente estaría representada por el costo de transportar el producto competidor desde los EE.UU. En ese sentido, las industrias cuyos productos tienen un alto volumen o peso con respecto a sus precios (cemento, acero, etc.) tendrían ventajas contra industrias donde la relación es contraria. Asimismo, la industria dominicana que usa insumos europeos o asiáticos y, al mismo tiempo, compite con un producto final estadounidense estaría en muy mala situación, pues sus insumos pagarían impuestos mientras que el producto final importado no los pagaría.

3. El fisco, al desaparecer los aranceles que se aplican sobre los productos estadounidenses y europeos. Sería absolutamente necesaria una reforma tributaria que hiciera depender los ingresos fiscales más de los impuestos internos.

4. Los EE.UU. han logrado con Chile y, probablemente lo consigan con Centroamérica y con nosotros, el poder mantener mecanismos antidumping que les permitan defender su producción local cuando surja una fuerte exportación desde nuestro país, lo que significa que no necesariamente habría garantía para accesos libres. Productos como el tomate y los cítricos, al igual que el acero, podrían estar sujetos a estas medidas proteccionistas.

5. La industria farmacéutica dominicana sufriría fuertemente, ya que la farmacéutica estadounidense tiene mucha influencia política y exigirá que reduzcamos la protección a la industria local por encima de lo que los propios EE.UU. acordaron con el resto del mundo en la OMC.

6. Las empresas que actualmente piratean vídeos, películas, etc., ya que los EE.UU. insistirá en la eliminación de esa práctica. Los EE.UU. van a insistir en condiciones laborales que en muchos casos son mecanismos de protección a la industria estadounidense. Bajo el argumento de que hay que mejorar la condición de los obreros dominicanos, se nos obligaría a tomar medidas que reducirían nuestra competitividad.

Se daría una redistribución de recursos contra sectores que entrarían en un proceso de extinción hacia sectores nuevos imprescindibles, otra desventaja, estaremos dando mayores concesiones que las que nos daría EE.UU. pues ya Washington prácticamente nos ha dado libre acceso a sus mercados. El arancel promedio americano es de un 5% y del total de nuestras importaciones tan sólo un 34% está sujeto a impuestos allí, proporción que se reduce al 18% si excluimos los productos petroleros, para nuestro país lo importante no son los niveles arancelarios sino las cuotas textiles y azucareras que podrían tal vez, tal vez mejorar bajo el TLC. La experiencia con Centroamérica es que ellos han aumentado muchísimo sus exportaciones hacia nosotros, pero hemos exportado muy poco adicional hacia ellos, eso es a nivel sub-regional con Centroamérica, consecuentemente el impacto inicial del TLC sería un

aumento a las importaciones estadounidenses mucho mayor que el aumento de las exportaciones dominicanas lo que perjudicaría la balanza de pagos.

Consideraciones estratégicas adicionales

Lo que más conviene a nuestro país es que el congreso estadounidense opte por no considerar el año que viene, o no apruebe, el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Centroamérica y RD con los EE.UU. Suena raro, pero es verdad. En Washington existe un ambiente cada vez más proteccionista, sobre todo en asuntos agrícolas, debido a la cercanía de las elecciones de noviembre del 2004 y después de junio de ese año el Congreso no estudiaría el TLC. Para los dominicanos, éste sería el acuerdo más importante que ha firmado el país en toda su historia y lo festinaríamos negociando entre enero y marzo, en medio de una campaña electoral. Antes del final de este año se sabrá con detalles qué logró Centroamérica en cuanto al período de años para, desde el primer día, comenzar a desmontar los aranceles y las cuotas que cubren las importaciones de arroz, frijoles, carnes de pollo, cerdo y res, azúcar, cebolla, ajo, etc., en un momento en que los estadounidenses insisten en negociar manteniendo sus subsidios agrícolas.

Se sabe que Centroamérica ha conseguido plazos de tan sólo cinco, diez, doce y quince años y una modesta salvaguarda agrícola parecida a la negociada por los chilenos. En el campo agrícola difícilmente lograríamos nosotros algo más que los centroamericanos, pues éstos inmediatamente insistirían en lo mismo. No conozco ningún país que haya negociado un TLC en medio de una campaña electoral. Durante ese período el tema agropecuario sería tomado por la oposición para criticar a un presidente agrónomo y, además, eso exacerbaría el sentimiento antiamericano. Difícilmente podemos hablar de libre comercio en medio de la crisis financiera más grande que hemos tenido en años y precisamente cuando estamos aumentando las trabas a las importaciones.

En contraste, entre enero y junio del 2005 (fecha en que vence la capacidad de Bush para negociar los TLC) ya habrían pasado las elecciones dominicana y estadounidense. Con suerte Washington, a pesar del fracaso de Cancún, habría progresado con los europeos en el tema de los subsidios agropecuarios y nosotros estaríamos más claros sobre si existirá o no la alternativa de vinculamos al mercado americano a través de un ALCA que fuese significativo, a pesar de la oposición brasileña y argentina.

Existen fuertes indicaciones de que congresistas, especialmente demócratas, nos exigirán cláusulas laborales y medioambientales mucho más controversiales que las que aceptaron en el caso de Chile y Singapur, especialmente por las fuertes violaciones a los derechos laborales en Centroamérica y que, al faltar votos, la administración de Bush preferiría esperar. Recuérdese que su gobierno tan sólo logró la nueva versión del “fast-track”, es decir el derecho a negociar el libre comercio, con doscientos quince votos a favor y doscientos en contra, en la Cámara Baja. Pero si el congreso estadounidense aprueba el tratado perderíamos en términos de desviación del comercio e inversiones hacia Centroamérica, mucho más si nosotros no lo aprobamos. Estamos en un callejón sin salida. Es una situación de palo si boga y palo si no boga y, además, en medio de una crisis económica que puede devenir en política.

Geopolítica subregional.

Por el Lic. Miguel Ceara Hatton

La tesis que desarrollaré en mi intervención es que estamos transitando el camino del aislamiento al aislamiento en nuestras relaciones subregionales con Centroamérica y la Comunidad del Caribe (CARICOM).

Hay relaciones digamos cordiales pero distantes con el CARICOM, esto es una apreciación por supuesto, esto es una valoración personal, hay una valoración difícil con la RD porque dimos giros muy fuertes y no dimos explicaciones. Tampoco teníamos que dar explicaciones, somos un país libre y soberano, sin embargo por la sanidad de las relaciones bilaterales siempre es bueno explicar a qué se debe este cambio de posiciones.

Con relación a Centroamérica, el movimiento ha venido variando, ha habido un movimiento una variación de las posiciones, habíamos hablado que en mayo había mucha tensión con relación a la posición de la RD, de hecho, en el mes marzo si ustedes se acuerdan, el 24 de marzo, en Monterrey, el Presidente Mejía intentó ser invitado a una reunión al Salvador y declinaron la invitación, no lo invitaron, a pesar de toda la diplomacia directa que hizo el Presidente Mejía para ser invitado. Hoy día para los centroamericanos la presencia dominicana es importante, porque ellos piensan que nosotros podemos facilitar la aceptación de parte del Congreso Estadounidense del Acuerdo de Libre Comercio. Ahora, también es una relación donde, entiendo yo, que los centroamericanos salen ganando, y les voy a explicar por qué. Nosotros no vamos a reabrir la discusión de las negociaciones, en tres meses que es la ventana que hay para negociar un Acuerdo de Libre Comercio, no se negocia un Acuerdo de Libre Comercio, se negocian listas de accesos al mercado, pero no se negocia un Acuerdo de Libre Comercio, Chile duró 9 años, México duró como 3 años, los centroamericanos duraron 2 años, un año para prepararse, un año sentados en la mesa, y quien sabe si acaben en diciembre. Entonces lo que ellos nos han dicho a nosotros es ustedes se van a adherir, asumen todo el texto, todo lo que es la disciplina comercial, todo lo que tiene que ver con el tema desarrollo del país, lo firman y solamente negocian los anexos, porque otra cosa no es posible en un plazo de tres meses. Entonces, en ese orden las relaciones con Centroamérica se han relajado un poco más, se han aflojado las tensiones y de hecho ya acabamos de ser admitidos recientemente en el SICA, en el Sistema de Integración Centroamericana, que es básicamente un espacio político, un espacio de sombrilla que hay en Centroamérica para debatir una agenda común centroamericana, en este caso eventualmente ya de la RD. Pero con CARICOM persiste un distanciamiento cordial.

Ya para concluir, yo creo que en las relaciones bilaterales, multilaterales en general, la estabilidad es un factor muy importante, los cambios se pueden dar, pero hay que explicar, en la estabilidad quiere decir que la RD debiera tener una posición de Estado, que venga quien venga se mantenga la continuidad, es muy contraproducente producir cambios tan bruscos en tan poco tiempo. No es posible que el Presidente diga en febrero un discurso muy pro-integración con CARICOM, en abril del 2002 diga otro discurso, alrededor de esa fecha se mande una carta, y en mayo, el 13 de mayo del 2002 nos desligamos completamente de todo lo anteriormente dicho. Eso la gente no lo entiende. Entonces eso crea un problema de desconfianza en la relación. Confianza, estabilidad, credibilidad, son tres factores fundamentales en las relaciones con nuestros socios.

Finalmente, veníamos de una posición de aislamiento en el año 89, donde toda nuestra política exterior se concentraba en los EE.UU., los temas fronterizos y ahí para de contar, donde la agenda norteamericana era una agenda de cooperación, financiera, militar, técnica en la búsqueda de mercados preferenciales, etc. y vivíamos a espaldas de toda la región.

Hoy día yo creo que vamos a reencontrar en una nueva perspectiva este aislamiento donde la prioridad ha sido otra vez vuelta central toda la política exterior gira a través de los EE.UU., esta vez atraviesa por Centroamérica, pero al final de cuentas volvemos otra vez a centrar toda absolutamente toda nuestra política exterior en los EE.UU. Yo creo que es una nueva versión, claro estamos 25 años después, es una nueva expresión de un aislamiento. Aislamiento es cuando sencillamente nos olvidamos de que existe un entorno que puede ser eventualmente utilizado. Yo creo que en estos momentos ese entorno se ha reducido en la estrategia comercial y económica del país, no existe América, el resto de América, no existe CARICOM, existe Centroamérica solo en la medida de que me sirve para ser parte de ese eventual acuerdo, Europa, por ahí anda, pero existe en el mapa nada más, pese a que en septiembre del 2002 empezamos una negociación de un Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea, junto al resto del Grupo de Países de Africa, Caribe y Pacífico (ACP).

Aspectos fiscales y de balanza de pagos.

Por Pedro Silverio, Ph. D.

El tema que me ha tocado en cierta forma Bernardo Vega dio algunas pinceladas importantes acerca del impacto fiscal, el impacto sobre la balanza de pagos, de un Acuerdo de Libre comercio con EE.UU. y en un ámbito más amplio con todas las Américas, en el ALCA. Las finanzas públicas como se conoce ya bastante bien, están siendo sometidas en estos momentos a grandes presiones por diversas razones, una de esas razones es el impacto que tiene las finanzas públicas un servicio de la deuda creciente, el manejo que ha hecho el gobierno de la nómina pública, ahora se agrega el caso de la recompra de las acciones de Unión Fenosa en la distribución de electricidad, que tiene características fiscales importantes hasta el punto que el FMI está muy preocupado por lo que esto va a significar desde el punto de vista fiscal para el gobierno, pero también las agencias clasificadoras de riesgos internacionales también han expresado su preocupación. En el futuro no muy lejano también el gobierno tendrá que hacer fuertes erogaciones por concepto de contribución a la seguridad social que no han sido contempladas, y en ese escenario es que nosotros estamos tratando de establecer un Acuerdo de Libre Comercio con los EE.UU. o un acuerdo ya más amplio que sería ya el ALCA.

El impacto fiscal de estos acuerdos va a depender mucho del tipo de concesiones y del tipo de desgravación que se haga en los acuerdos que se hagan en términos arancelarios, es decir cuáles son las concesiones que se hagan entonces es que vamos a tener un impacto específico, no lo sabemos todavía porque hasta que no se negocie con Centroamérica que será la referencia obligada de este acuerdo, el impacto fiscal en términos concretos no lo podemos saber, pero sí podemos hacer algunas apreciaciones que nos pueden llevar a darnos una idea de cuál sería el sacrificio fiscal que esto va a representar para el gobierno.

En el caso de EE.UU. nosotros tenemos un mercado estadounidense al cual enviamos alrededor de 70% de nuestras exportaciones y un 55% de nuestras importaciones proceden de ese mercado, cuando incluimos todo el Continente Americano las exportaciones nuestras en un 91% van al Continente Americano y las importaciones que tenemos proceden del Continente Americano en un 82%, lo que quiere decir es que es sumamente importante el impacto que esto va a tener en materia arancelaria porque los aranceles y los impuestos que están relacionados con el sector externo tienen una ponderación de aproximadamente un 20% de las recaudaciones tributarias del gobierno, y la experiencia lo que ha enseñado es que normalmente estos acuerdos generan una pérdida de recaudación que va entre un 20 a un 40% aproximadamente del total de recaudaciones en las aduanas.

Esto va a significar, si nosotros hiciéramos un acuerdo con EE.UU. estaríamos hablando de unas pérdidas que van a oscilar entre 2,500 millones y 3,700 millones al año en términos de impuestos aduaneros, en el caso ya de un acuerdo más amplio en el ALCA sería entre 3,600 millones y 5,400 millones. Es decir, que estamos manejando cifras importantes para la estabilidad fiscal de cualquier gobierno. El asunto que se hace ante esa realidad que parece inevitable, que parece una cuestión de tiempo es la reforma fiscal, muchos países han hecho reformas fiscales destinadas a compensar la pérdida de esos ingresos. Nosotros hemos hecho ya reformas fiscales en el pasado, en el año 2001 se aplicó una reforma fiscal, que incluso elevó la presión tributaria, en menos de 18 meses elevó la presión tributaria en un 20%, y parte de esa reforma tributaria estuvo destinada a compensar las pérdidas de ingresos que se generaron como consecuencia de reducir los aranceles al comercio exterior.

El asunto es que la reforma fiscal debe ser vista como un camino de doble vía en el sentido de que tiene por un lado los aspectos de tributación concretamente los impuestos, pero tiene también aspectos del gasto público, y nosotros que hemos sido abanderados de que cuando se hable de reforma fiscal se hable también de reforma del gasto público. Consideramos que si no se hace una reforma del gasto público en el país, vamos a tener recurrentemente la necesidad de hacer reformas tributarias porque la velocidad con que los gastos se ajustan a la realidad es mucho mayor que la velocidad con que se ajustan los ingresos, y siempre van a existir estas justificaciones para hacer una reforma fiscal. Yo entiendo que hay una pérdida de ingresos, entiendo sin embargo que cuando se evalúe las alternativas que se van a tener se evalúen también el comportamiento del gasto público y el saneamiento de ese gasto público.

Por otro lado, en cuanto a lo que se refiere al efecto, al impacto que tiene sobre la balanza de pagos, yo también comparto lo que dijo Bernardo sobre esto, yo lo situaría más en el corto plazo. En el corto plazo la balanza o el intercambio comercial de la RD con los países signatarios, en este caso si fuera EE.UU., se van a deteriorar por lo menos en corto plazo. El año pasado por ejemplo nosotros tuvimos un déficit en términos de exportaciones de bienes a EE.UU. de 1,277 millones de dólares, y también tuvimos un déficit con el resto de los países americanos de 1,273 millones de dólares, es decir que en total en la exportación de bienes hacia EE.UU. y el resto de América generamos un déficit de aproximadamente 2,500 millones de dólares. Quiere decir que si esta situación se agrava al entrar en el corto plazo un Acuerdo de Libre Comercio, la economía dominicana va a tener una mayor exigencia de parte de los sectores generadores de divisas para poder compensar esa caída o ese agravamiento del déficit con estos países, y evitar lo que se señaló de que esto se reflejara negativamente en el mercado cambiario y creara presiones adicionales para la devaluación o la depreciación de la moneda nacional.

En el largo o en el mediano plazo pienso sin embargo que esto podría irse corrigiendo, que la economía tendrá que descubrir sus propias capacidades competitivas, y tendrán que ir movilizand recursos hacia esa área, más competitivas.

Para terminar mis palabras yo quiero también señalar que este es un acuerdo que ocurre en una coyuntura económica muy, muy importante para la RD porque precisamente estamos en medio de una crisis económica que tiene implicaciones bancarias e implicaciones cambiarias importantes, y es un elemento adicional de incertidumbre, un elemento donde los sectores productivos del país no estén muy claros acerca de los efectos que esto va a tener podría añadir un ingrediente más a esa situación de crisis económica. Pero como digo esto también digo lo otro, nosotros no solamente tenemos que evaluar si se trata del mejor escenario posible para hacer una negociación en términos de integración comercial o de apertura comercial, sino también si se trata de un escenario que es preferible a un escenario donde no se haga nada, y el impacto que tengan sobre el país el hecho de que en Zonas Francas se pierdan 40 mil o 60 mil empleos de forma directa, que se perderían 120 mil en forma indirecta, el impacto que tendría que el país no haga nada y deje la situación como está, y sencillamente el desempleo en el país crezca de una manera enorme y las exportaciones de Zonas Francas también se caigan como resultado de una movilización de recursos internacionales de inversión hacia los países asiáticos, o por ejemplo hacia México que está haciendo nuevos esquemas de Zona Franca.

Relaciones con la Unión Europea.

Por la Emb. Maritza Amalia Guerrero

Me siento muy complacida de participar en esta Consulta de las Comisiones de Industria y Comercio y de Relaciones Exteriores de la Cámara de Diputados. Es una importante y valiosa iniciativa, por la cual quiero felicitar a los Presidentes de dichas Comisiones, a la vez de agradecer la invitación a exponer sobre el tema de las Relaciones con la Unión Europea en el marco del libre comercio.

El 23 de junio del 2000 fue firmado en la ciudad de Benin, Cotonou, un nuevo acuerdo de cooperación entre los países de Africa, Caribe y Pacífico (ACP) y la Unión Europea, con una vigencia de veinte años. El Acuerdo de Cotonou tiene como objetivos fundamentales contribuir con el desarrollo sostenible de los países ACP, la reducción de la pobreza y la inserción gradual de dichos países en la economía mundial.

Con la finalidad de lograr dichos objetivos, las Partes acordaron concluir acuerdos comerciales compatibles con las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), mediante los cuales se suprimirán los obstáculos al intercambio comercial entre ellas y se fortalecerá la cooperación en las áreas relacionadas con el comercio. Estos acuerdos se denominan Acuerdos de Asociación Económica (AAE o EPAs, según las siglas en inglés).

Las negociaciones formales de los nuevos acuerdos se iniciaron en septiembre del 2002. Estos nuevos AAE entrarán en vigor el 1 de enero del 2008. Durante el período de negociación, hasta diciembre del 2007, se mantienen las preferencias comerciales no recíprocas aplicadas en el IV Convenio ACP-UE (Lomé IV).

Las negociaciones de los AAE establecerán un calendario para la supresión progresiva de los obstáculos al intercambio comercial entre las Partes. Se tomará en cuenta el nivel de desarrollo de los países ACP y su capacidad de adaptarse y de ajustar sus economías al proceso de liberalización. En este sentido, el propio Acuerdo consigna el compromiso de otorgar trato especial y diferenciado a todos los países ACP, particularmente a favor de los estados de menor desarrollo relativo, o países menos adelantados (PMA)

Estos acuerdos se negocian en un período en el cual los países ACP están involucrados en otras negociaciones a nivel bilateral, regional o multilateral, algunas de las cuales se espera concluyan el 1 de enero del 2005: entre ellas el Programa de Trabajo de Doha en la OMC, y el proceso del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA) para los países del Caribe. Los AAE podrán entonces apoyarse en lo que se decida en la OMC y en el ALCA y ser un “plus” a esas conclusiones.

Expectativas para la RD

La RD mantiene buenas relaciones políticas y de cooperación con la Unión Europea, siendo ésta la principal fuente de recursos de cooperación al desarrollo. Nuestro país ha hecho buen uso de esta cooperación, teniendo una de las asignaciones más altas del Caribe, a pesar de haber sido el último país de la Región en ingresar al Grupo ACP.

No obstante, las relaciones comerciales presentan una balanza comercial negativa de aproximadamente 800 millones de euros, equivalentes a casi 900 millones de dólares de los EE.UU. Las exportaciones de productos dominicanos han crecido un 10% por año en promedio, durante 1990-2001, mientras las importaciones crecieron un 18% por año en el mismo período.

Nuestro país, como miembro del Grupo ACP y parte del a Región del Caribe, suscribió el Acuerdo de Cotonou en junio del 2000. Aunque dicho Acuerdo contempla la posibilidad de negociar con los estados individuales o con las regiones, el Gobierno Dominicano ha optado por negociar junto al Caribe.

Siendo miembro del Grupo ACP desde 1989 mediante el Convenio de Lomé IV, en 1992 la RD entra a formar parte del Foro de Estados ACP del Caribe (CARIFORO), instancia desde la cual la región caribeña mantiene un diálogo permanente con la Unión Europea.

En agosto de 1998 la RD concertó un acuerdo de libre comercio con la Comunidad del Caribe (CARICOM), mediante el cual se han incrementado el intercambio comercial y las inversiones en la región. También somos miembros de la Maquinaria Regional de Negociaciones de la CARICOM. Todo esto facilita la interacción con el Caribe para fines de las negociaciones de Cotonou.

Como principio, la RD y la Región del Caribe deben insistir en que la Unión Europea mantenga las preferencias contempladas en el Acuerdo de Cotonou. Y podemos basarnos en el propio Acuerdo, que en su Artículo 37, inciso 7, señala: “Por lo que se refiere a la Comunidad, la liberalización del comercio se basará en el *acervo* y tendrá por objeto mejorar el acceso actual de los países ACP al mercado comunitario”. Así está planteado en los “ Lineamientos Caribeños para la Segunda Fase de los EPAs”.

Otro elemento importante se refiere a las concesiones arancelarias El Acuerdo de Cotonou incluye en su Anexo V, Artículo 5, inciso a) la cláusula de Nación Mas Favorecida (NMF): “En el marco de los intercambios con la Comunidad, los Estados ACP no ejercerán ninguna discriminación entre los Estados Miembros ni concederán a la Comunidad un trato menos favorable que el régimen de Nación Mas Favorecida”. Esto significa que cualquier preferencia comercial que otorguen los países ACP a terceros países, deberá extenderse a los Miembros de la Unión Europea.

En las negociaciones de los AAE se podría tratar de que se reconozcan ciertas especificidades que tenemos algunos países de la Región del Caribe con países desarrollados con los cuales, por diversas razones, se mantiene un comercio significativo y más equilibrado. Tal es el caso de nuestra relación comercial con los EE.UU., en cuanto a los beneficios arancelarios de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) y del Acta de Asociación Comercial de la Cuenca del Caribe (CBTPA, según las siglas en inglés). Pero no podría incluir las preferencias emanadas de un acuerdo de libre comercio.

La efectividad del acceso de nuestros productos a los mercados europeos dependerá del modo en que se manejen los obstáculos técnicos al comercio. En cuanto a los servicios, tomando en cuenta que ese renglón está muy liberalizado en la Unión Europea, podrían aprovecharse los avances en las negociaciones de la OMC y el ALCA en este tema.

Con unas mejores condiciones de acceso a mercados (reglas de origen) y una mayor competitividad de nuestros productos, en el futuro podremos tener una balanza comercial más equilibrada con la Unión Europea.

El Acuerdo de Cotonou contempla, a diferencia de los previos Convenios de Lomé, la participación de los actores no estatales dentro de la cooperación asignada. Dichos participantes no oficiales incluyen a empresarios, sindicatos y la sociedad civil en todas sus formas y características. En el caso de la RD, la experiencia de integración de la sociedad civil en las negociaciones comerciales facilita esta práctica y debe ser un factor clave en el proceso de Cotonou. Este evento, que reúne a actores oficiales y privados, puede marcar el camino hacia dicha meta.

¿Fortalecimiento de la competencia y de los derechos del consumidor?

Por la Lic. Altagracia Paulino.

Agradezco infinitamente a nombre de la Fundación por los Derechos del Consumidor que nos hayan invitado a este evento, pienso que los consumidores y sus organizaciones representativas deben ser tomado en cuenta en todos los foros de esta naturaleza, ya que los acuerdos de libre comercio tienen como principal objetivo a *los consumidores*.

Pienso que esta exposición debe comenzar con una interrogante. ¿Están debidamente garantizados los derechos de los consumidores en los tratados de libre comercio?, ¿Han pensado nuestros negociadores en el impacto en la población de consumidores?, ¿Han tomado en cuenta la significación que tiene un país de ocho millones y medio de habitantes para los gestores de los grandes tratados, como lo sería la OMC?

Hemos visto lo que ha pasado en nuestra región con el libre comercio, las perspectivas del ALCA, del CAFTA y la metamorfosis de países que eran grandes exportadores y que se han convertido en grandes compradores del mercado internacional, mientras nosotros los consumidores seguimos a merced de las reglas de un comercio del que solo somos receptores.

Veamos:

Mientras el país busca como el agua un TLC con EE.UU., mientras se negocia para entrar al ALCA y a otros posibles tratados, se carece de los mecanismos legales que permitan garantizar los derechos de los consumidores en estos tratados.

Se sabe que una efectiva protección de los consumidores descansa sobre tres pilares institucionales básicos, pilares que en una sociedad democrática y moderna deben ser implementados y hechos cumplir por el Estado. Estos pilares son políticos para la defensa al consumidor, políticas de competencia y su efectiva aplicación en el ámbito institucional. En nuestro país, no hay nada de esto, ni una ley del consumidor y mucho menos una ley de competencia que garantice la defensa de los derechos de los consumidores en el llamado libre mercado.

En América Latina solo Bolivia, Haití y RD carecen de una ley de protección al consumidor (nosotros que somos tan comparones y en materia de defensoría estamos igualados a los más atrasados del continente). Empero, en el Caribe inglés, la mayoría de esos países tiene ya su ley y en algunos hasta la están adaptando a los tiempos modernos. Las políticas y leyes de competencia resultan particularmente importantes para los consumidores, ya que estas comprenden una amplia gama de medidas tendentes a fomentar una estructura y comportamiento competitivo del mercado con lo que se beneficiaría el consumidor.

Una política de competencia sacaría del mercado al monopolio y otras practicas nocivas, permitiendo que los proveedores satisfagan las demandas de los consumidores y en caso de que se justifique el monopolio, se realice la regulación necesaria. En torno a nuestra ubicación geográfica y de importancia creo pertinente que veamos cuan importantes somos para la OMC. Según su propia documentación, en términos comerciales El Caribe representa el 0,26% de las

exportaciones de mercancías del mundo y el 1,0% de las exportaciones de servicios comerciales. La subregión como importadora de mercancía, representa el 0,43% del mercado mundial y en las importaciones mundiales de servicios participa con sólo 0,5%. Es decir que en la práctica la importancia relativa del Caribe es muy reducida.

Vistas estas cifras, ¿Somos realmente importante para la OMC el ALCA y el CAFTA?, Obviamente que no, por lo que se hace necesario que como. Consumidores, como país y como región los consumidores este verdaderamente representados en estos tratados, de forma tal que se puedan disminuir los efectos negativos que esto puedan tener internamente y nos podamos beneficiar lo más posible de estos tratados?.

Debemos establecer una ley del consumidor y una ley que regule la competencia, que evita el monopolio y el oligopolio, si esto no se hace, esos tratados no nos van a beneficiar, al contrario, nos perjudicarán como consumidores y se beneficiarán los grandes monopolios y empresas multinacionales que vendrán a “competir” con ventajas sin leyes y marcos jurídicos que garanticen nuestros derechos como consumidores.

Además estas negociaciones no pueden ser secretas, deben estar debidamente representados los ciudadanos sujetos de estas negociaciones, que son los consumidores. Debemos ver también cual es la situación de los consumidores después de la apertura de los mercados.

¿Se benefician de las nuevas ofertas, compran mejores cosas, han disfrutado de mayor calidad en los productos, han mejorado los servicios públicos domiciliarios, (agua, luz, telefonía) son competitivos los precios, se pueden alimentar mejor, tienen los más pobres (que en nuestro país es casi el 50 por ciento de la población), acceso al consumo de bienes y servicios?. Creo que no, ni en nuestro país ni en el resto del continente.

La gente sigue igual de pobre o más pobre, mientras debe pagar muy caro los precios de las cosas que consume. En el caso de los servicios públicos domiciliarios, podemos decir que se ha producido una regresión, ya que son mal servidos, en pésimas condiciones y a precios de monopolio, como es el caso de la energía eléctrica que solo este año ha sido elevado su precio casi cada mes. En el caso del servicio de telecomunicaciones todos los años elevan la tarifa pese a que una sola empresa predomina en el mercado porque le ley que la regula permite la libertad tarifaria en detrimento del consumidor.

En el caso del agua, ahí si es grave, nos han colocado medidores que al parecer miden el aire, porque una familia que pagaba 150 pesos de agua debe pagar por encima del 300% sin recibir de manera efectiva este servicio, reflejando con ello un irrespeto por el consumidor al que no se le informa siquiera lo que ocurre con la realidad del agua. Se nos quiere cambiar la cultura del consumo de las formas más dictatorial posible, sin la participación y el involucramiento adecuado.

Y con respecto al acceso de alimentos, medicamentos, a viviendas, a recreación de las mayorías, se ha producido una degradación que amerita una revisión hasta de nuestra calidad humana, de nuestro compromiso con le futuro y desde luego, ver hasta donde es posible que en los tratados comerciales se introduzca el tema de la pobreza, porque con el actual esquema se está condenando a la desaparición a muchos seres humanos que no podrán jamás acceder a los mercados por la manera desigual que impera, por la falta de transparencia y la poca participación que tienen los consumidores en estas negociaciones Ya vimos el fracaso de Cancún, y seguirán otros, mientras no haya equidad en las negociaciones y mientras se trate de imponer la voluntad de los grandes en detrimento de los pequeños.

En Consecuencia, la FUNDECOM propone que:

- Las negociaciones no sean secretas, y que en ellas tenga participación los ciudadanos objetos de las mismas;
- la aprobación sin demora de la ley de protección a los derechos del consumidor, que son derechos humanos de tercera generación consagrados por las Naciones Unidas;
- la aprobación también sin demora de la ley de competencia como la garantía de que los ciudadanos tengan la posibilidad de tomar decisiones acertadas y hagan una mejor inversión de sus ingresos; y
- que se permita la participación de los consumidores y demás representantes de la sociedad civil en las negociaciones comerciales del país.

Finalmente, entiendo que el país debe avanzar, que no debe quedarse rezagado, que debe participar en las negociaciones y entrar en los tratados pero sin negociar sus principios, su identidad, que es en definitiva lo que nos hará diferentes en este mundo globalizado.

Quiero además que quede en la mente de todos y todas esta frase que creo debe ser una reflexión de lo que pasa en el mundo y que debe quedar en cada uno de nosotros:

“Vivimos en un mundo donde es más grave transgredir las reglas del comercio que violar los derechos humanos.” W. Allman.

V. Discusión final.

Pelegrín Castillo: Hay algunas inquietudes que yo quisiera plantear, especialmente a Bernardo Vega a Miguel Ceara, a Pedro Silverio, a Federico Cuello. Aquí en la región todos los países han disfrutado del libre acceso al mercado de los EE.UU., y en el caso nuestro también hemos tenido en virtud de los Acuerdos de Lomé también un grado importante de apertura, sin embargo eso no se puede decir que ha aprovechado sustancialmente, se ha transformado la economía dominicana en muchos aspectos a partir del sector de Zona Franca, pero yo creo que como nación no hemos explotado todo el potencial que esos acuerdos nos han permitido, que esos tratos –porque no son acuerdos– que esos tratos unilaterales nos han permitido y obviamente eso tiene que ver mucho con procesos internos, un orden político y económico que no se orienta a la producción y que pone al revés trabas a la producción no puede aprovechar ese tipo de oportunidades de acceso a los grandes mercados de la industria. Sin embargo está claro también que cuando EE.UU. ha concedido ese acceso a sus mercados de forma unilateral lo ha hecho no solamente por razones comerciales, aunque aquí se está hablando de libre comercio, evidentemente que hay consideraciones de otro tipo. Esta región es una región muy sensible para la seguridad de EE.UU. La estabilidad regional es importante para los EE.UU., se habla incluso ya de la tercera frontera, los temas de seguridad por tanto son importantes en la agenda de los EE.UU., y más ahora con estas crisis internacionales y con la guerra internacional contra el terrorismo.

¿Hasta dónde EE.UU. puede darse el lujo que RD sea objeto de un tratamiento muy desfavorable que afecte su estabilidad, sus posibilidades de crecimiento? Y lo planteo porque, sí está planteado el acuerdo con Centroamérica, que se está discutiendo y todo eso, que nosotros no debemos quedarnos afuera. Pero ¿hasta dónde realmente nosotros necesitamos este TLC, nosotros? ¿Qué pasaría si no llegamos a un TLC con los EE.UU.?

Bernardo Vega: Los aspectos geopolíticos, los EE.UU. dieron concesiones unilaterales al Caribe y Centroamérica en el año 82, por razones geopolíticas sencillamente por la inestabilidad política que existía en Centroamérica, y el peligro de que los rusos llegaran a controlar esa parte del mundo. Entonces ese cambio de actitudes que ya no quieren seguir dando preferencias unilaterales sino quieren acuerdos bilaterales donde los EE.UU. se benefician, es un reflejo de la caída del Muro de Berlín, ya no consideran la región como una región que podría utilizarse políticamente. En cuanto a qué pasaría si nosotros no firmáramos el TLC y los centroamericanos sí, lo que básicamente ocurriría es que inversiones en el sector textil se irían hacia Centroamérica dentro del contexto de la división general de la región debido a lo de las importaciones chinas, y el ambiente de inversión sería menos favorable que en otros países donde las reglas de juego ya estarían definidas con un acuerdo internacional. Volviendo al tema geopolítico, los EE.UU. percibe que el NAFTA que firmaron con México ayudó al proceso de cambio político en la apertura de democratización de un país que no lo era, entonces ellos también ven eso como un vehículo de promoción de más democracia.

Pelegrín Castillo: Hay un punto que a mí particularmente me inquieta y he podido comprobar, nosotros si se quiere, hemos venido haciendo las veces de Estado pivote de Haití, de un país que le está dando soporte, desahogo a otro que tiene una crisis recurrente, ya prolongada, y he podido comprobar tanto aquí, entre la gente del equipo negociador –algunos de los más importantes responsables– y sobre todo en los EE.UU. hablando también con algunos legisladores norteamericanos, que el tema de Haití, la administración de la crisis haitiana en República Dominicana, claro no se ha planteado así, es una baza, una carta de negociación de la posición dominicana. Para simplificar, se está planteando en esos tratos con EE.UU. que si nos dan un buen trato nosotros podremos asumir mayores responsabilidades, mayores compromisos, el amortiguamiento, el alivio de la crisis haitiana. Es una percepción que he tenido de

conversaciones con responsables de estos temas, yo quisiera saber las impresiones de ustedes sobre este particular.

Miguel Ceara Hatton: No se si me permitirías volver al costo del no acuerdo, yo creo que ese es un tema que debemos reflexionar un poco más. Bernardo habló del tema de la inversión, pero cuánto y cuál sería el impacto. De una cosa estamos claros es que el único sector del país que activamente ha promovido el TLC, es el sector de Zona Franca. El sector de Zona Franca representa 3.5% del PIB, suponte tú que esté mal calculado, que sea el 10%, bueno ¿cuál es el impacto que hay en el resto de la economía? ¿Vamos a ganar empleos? ¿Vamos a perder empleos? Eso no lo sabemos, y ese es el gran riesgo que estamos corriendo. Estamos haciendo todo el movimiento para proteger un sector que por demás tiene fechas para que se cambie su régimen y su naturaleza, por el lado del régimen de incentivo, lo que seguramente ya habrán hablado de eso, o por el lado ya lo mencionó Bernardo del ATV, del Acuerdo de Textiles y Vestidos. Entonces ¿cuál es el costo? Eso no lo sabemos. Me parece que es un poco precipitado tomar una decisión por un sector que puede representar a lo sumo y mal calculado el 10% del producto, pero que no sabemos lo que va a representar para el otro 90%. No lo sabemos, no se ha calculado, y creo que eso es un gran riesgo. Entonces lo que hay que buscar es transparencia, porque a veces pienso que un no acuerdo puede ser mejor que un mal acuerdo, pero no sabemos cómo sería el acuerdo actualmente, ese es el riesgo que estamos corriendo. Ciertamente como señaló Bernardo Vega, hay una corriente de opinión muy fuerte en los EE.UU. de académicos que implica que la democratización del PRI en México estuvo asociada al Acuerdo de Libre Comercio. Indudablemente eso es cierto, hay muchos elementos porque hubo la necesidad de homogenizar instituciones, de alinear las instituciones mejicanas a las instituciones norteamericanas, y yo creo que eso significa cambio. Aquí en el país por ejemplo, todo el régimen de compras gubernamentales, que sería muy positivo, se acabaría la vagabundería del grado a grado, eso sería sumamente positivo. La agenda geopolítica actualmente de la seguridad y el tema seguridad ha cambiado, ya no es el tema del conflicto Este-Oeste, ahora hay temas diferentes, narcotráfico es un tema central, migración es otro tema central, el tema del terrorismo, y el caso dominicano, puede ser el tema haitiano parte del acuerdo, yo no lo veo tanto como una parte integrada, puede ser parte de todas las negociaciones globales, pero no lo veo como un eje.

Pelegrín Castillo: ¿No va a estar en el texto?

Miguel Ceara Hatton: No, no va a estar en el texto, no claro que no, como no va a estar en el texto el tema a lo mejor del narcotráfico, pero puede ser parte pero no creo que sea un “*yo te doy tu me das*”, no creo. República Dominicana puede negociar inclusive, si los objetivos están claros, podría negociar que se invierta más en Haití, que se promueva más, como parte de una concepción general y creo que el gobierno del Presidente Mejía ha sido muy activo en promover la ayuda hacia Haití, porque es una forma de nosotros quitarnos presión.

Yo creo que el punto central es que tenemos que saber cuál es el riesgo que estamos corriendo y no lo sabemos, no sabemos el riesgo de un acuerdo porque no tenemos toda la película completa, pero tampoco no tenemos claro el riesgo de un no acuerdo, porque no sabemos los números, es decir los impactos, y debo señalar que los EE.UU. hoy día está haciendo un estudio del impacto que va a tener el acuerdo de RD en su economía, el Congreso EE.UU. se dio 90 días para analizar ese impacto, y nosotros no tenemos claro todavía cuál puede ser el impacto en toda nuestra economía de ese acuerdo con los EE.UU..

Altagracia Paulino: Finalmente, de acuerdo a lo que dice Ceara, hay principios generales que se pueden aplicar a cuestiones particulares, por ejemplo cuando un medicamento no ha superado el análisis de riesgo, no se le da a la gente. Hay cosas que cuando no han superado el

análisis de riesgo y tú no sabes lo que va a pasar entonces se aplica lo que se llama el principio precautor. Yo soy como el principio precautor que se posponga el acuerdo con EE.UU. porque no sabemos los riesgos que vamos a tener, entonces yo pienso que los que estamos aquí, que el Congreso debe apelar a eso, invocar el principio precautor, y decir “no, no podemos ahora, es muy precipitado, debemos ver cuáles son los riesgos antes de lanzarnos a la aventura”.

Bernardo Vega: Un breve comentario, CARICOM no ha mostrado interés en un TLC directo con EE.UU., esencialmente porque su sector textil es muy reducido, apenas en Jamaica, mientras que aquí quien empuja el asunto dentro del sector privado que yo sepa es solamente el sector textil, no conozco ningún otro sector dentro del privado que esté estimulando eso, ahora bien, el acuerdo bajo el cual nosotros podemos exportar textil a los EE.UU., la ley norteamericana expira en el 2006, si Centroamérica se incorpora al TLC, cuando venga a vencer ese acuerdo en el 2006 los únicos dolientes seríamos nosotros, Haití y Jamaica, entonces es muy probable que no lo renovarían, en cuyo caso nos veríamos muy perjudicados.

Pelegrín Castillo: Pero yo formulé la pregunta porque yo creo que EE.UU. está consciente de que para la estabilidad regional es importante, incluso en términos de la seguridad, porque lo hemos hablado con gente que por lo menos en la agenda de seguridad que ellos están muy conscientes de la posición geopolítica de RD, le impone un papel que jugar en tema de seguridad regional, entonces la pregunta que yo me hago es ¿EE.UU. no estaría dispuesto a renovar el acceso unilateral al mercado EE.UU.?

Bernardo Vega: Hablando con un miembro del Consejo de Seguridad de los EE.UU. en el año 99, él me dijo claramente que la ley que estaban proyectando, sucesora de la paridad textil iba a vencer en el 2005, para que fuese retomada por el ALCA y que ya no iba a haber nada bilateral.

Pelegrín Castillo: Pero si el ALCA no está vigente, evidentemente ellos contemplarían la posibilidad de una exclusión.

Bernardo Vega: Es un riesgo...

Federico Cuello: Yo me alegro que Bernardo haya mencionado el ALCA, porque la negociación bilateral que “iniciaremos” en enero del 2004 es para, digamos, servirnos de entrada hacia el ALCA. El objetivo es el ALCA. Entonces la diferencia que hay es si entramos al ALCA junto con los que se están poniendo difíciles como CARICOM y Brasil y los países del MERCOSUR, o si vamos a entrar al ALCA junto con Centroamérica en el marco del CAFTA mediante nuestra adhesión sin negociación. Esa es la diferencia. Estamos hablando de dos o tres meses de diferencia. Nada garantiza que el CAFTA se va a negociar dentro de los plazos establecidos, hay serias dificultades, dificultades que el mismo Bernardo ha mencionado en varios artículos y en su ponencia de hoy, de orden por ejemplo político en Guatemala y en El Salvador, de orden económico en Costa Rica y también político, hay una fuerte resistencia en Costa Rica dentro de la sociedad civil, dentro de los sindicatos. Esto puede retrasar el CAFTA y si lo retrasa entonces ya no habría mucha diferencia entre la fecha de negociación y ratificación del CAFTA y la fecha de negociación y entrada en vigor del ALCA. En el ALCA el escenario es mucho menos desventajoso para la RD. Podríamos reactivar nuestra alianza con CARICOM, para lo cuál están más que deseosos. Obviamente eso implicaría un cambio de política radical que en estos momentos que sólo parecería ser posible con un cambio de gobierno. Entonces, ¿qué implicación tendrá en materia de seguridad? que yo creo es la pregunta suya señor Presidente. Muy sencillo. En EE.UU., el tema de seguridad nacional y el libre comercio se ven de una manera muy estrecha y directa. En otras palabras, más libre comercio equivale a mejores condiciones para la seguridad, aún si con el libre comercio se producen dislocaciones económicas y sociales en los países. Ese es

el costo que se asume y lamentablemente no existe mucha disposición para financiar el costo del ajuste. Ellos lo que van a decir es que ya tenemos proyectos de AID para preparar la reforma, que esos proyectos de fortalecimiento a la competitividad se están ejecutando en Industria y Comercio y que dicho sea de paso financian los sueldos de gran parte del equipo negociador dominicano... Todo eso podrá rendir resultados, esperemos que favorables para alguien que incluso sea dominicano, pero lamentablemente como el único sector que ha hecho su estudio es el sector de zona franca, ellos están dictando la agenda, los demás sectores no han hecho sus estudios, y yo creo que si tuviéramos esa información otra sería la realidad al día de hoy, y otra sería la prioridad en materia de reforma y de financiamiento al ajuste del libre comercio.

Quiero hacer un pequeño comercial en esta ocasión, y dado que ya prácticamente se acabó el tiempo, es que en el Diálogo Nacional se ha creado precisamente una mesa de trabajo sobre desarrollo económico y aplicación de las reformas derivadas del libre comercio. Hago esta mención aquí porque todo esto que hemos discutido lo vamos a analizar ya en más profundidad, para así preparar las reformas que el próximo gobierno tendrá que considerar, quíéralo o no, porque en definitiva todo esto va a venir el año que viene, y serán ustedes en la actual legislatura que expira en el 2006, los que tendrán que considerar no sólo la ratificación sino las reformas derivadas de esa ratificación del TLC, el ALCA y lo que eventualmente se negocie en la OMC. Es paradójico, sin embargo, que en la Mesa del Diálogo Nacional que trata estos temas no se han designado representantes de los tres principales partidos políticos. Eso es algo que lo dejo en la preocupación de todos para que a través de los mecanismos competentes se propicien las designaciones pendientes. No hay requisitos sobre la procedencia de los delegados, sean ellos miembros o no de los partidos; sean o no expertos; sean o no diputados o senadores. Les dejo esta preocupación porque hace falta una representación de alto nivel que nos asegure propuestas de consenso para el año que viene.

Bernardo Vega: Una recomendación directa si me permiten los señores congresistas: sigan el ejemplo de México y Chile. Cuando negociaron sus TLCs, los Congresos de México y Chile los aprobaron después de que lo hiciera el Congreso EE.UU. por la posibilidad de que lo rechazaran o de que lo hicieran después de ellos.

Anexos.³

³ Ponencias recibidas después de celebrada la consulta conjunta.

De la migración y la estrategia de negociación.

Por el Lic. Frederic Emam-Zadé Geraldino.

En el 1911, en medio del caos que reinaba en China cuando Sun Yat-sen derrocó la dinastía Ching y estableció la República China, un afamado pero pesimista cientista político chino llamado Lee Zhong Wu, publicó un libro sobre la Teoría Dura Negro, que fue censurado y luego prohibido por considerarse subversivo. Decía el Señor Wu que “ cuando uno esconde su voluntad ante los demás, uno tiene la cara dura y que cuando uno le impone su voluntad a los demás, uno tiene el corazón negro” y en base a estos conceptos básicos de su teoría, explicaba entonces los medios indolentes e hipócritas que los políticos de entonces utilizaban para obtener y mantenerse en el poder.

Nuestro gobierno actual aspira negociar un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos a inicios del año que viene durante tres rondas pautadas entre Enero y Marzo, en Santo Domingo, Puerto Rico y Washington respectivamente. Este será sin duda alguna uno de los tratados más importantes de la historia dominicana y sentará las pautas para las relaciones bilaterales entre nuestra economía y la estadounidense, que es unas 500 veces más grande. Por sus implicaciones, este TLC constituirá el más profundo y amplio programa de reformas estructurales que haya tenido el país desde los sesentas. El libre comercio es bueno y bien negociado este TLC podrá generarles innumerables riquezas a las grandes mayorías dominicanas; pero mal negociado, tendría resultados negativos.

Bajo la Iniciativa para la Cuenca del Caribe y sus programas complementarios ya tenemos acceso libre de impuestos al mercado estadounidense para el 99% de nuestras exportaciones no textiles y apenas pagamos en aduanas unos 50 millones de dólares anuales. Del otro lado, el 75% de las exportaciones de EE.UU. hacia la R.D. pagan unos 225 millones de dólares anuales. Por ende, las mayores concesiones arancelarias la haremos nosotros. Asumiendo que le eliminemos los aranceles a estas exportaciones estadounidenses y que estas crecieran al 1% mensual durante 10 años, esta concesión tendría un valor presente de unos 3 mil millones de dólares. Cabe preguntarse entonces ¿qué le pedirá nuestro gobierno a los americanos a cambio de esos 3 millardos de dólares?

Sin duda alguna, si a nuestra gente les preguntáramos qué es lo que más le interesaría que nuestro gobierno procure con los Estados Unidos en el TLC, una gran mayoría contestaría: “que nos dejen ir allá a trabajar”. El acceso de nuestra gente al mercado laboral norteamericano es el tema de mayor interés nacional para la gran mayoría de los dominicanos; sin embargo, este tema no está en la agenda de negociaciones del actual gobierno con los EE.UU. siendo este tema absoluta y totalmente justificable por dos razones fundamentales: es lo correcto desde el punto de vista moral y es la opción más coherente y eficiente desde el punto de vista económico, para ambas naciones.

Desde el punto de vista moral, sería incorrecto otorgarle mayores derechos y libertades de movimiento a los bienes, servicios y capitales que produce nuestra gente, que a nuestra gente--- quienes los producen. Los EE.UU. de seguro objetaría esto porque no es de su mayor interés, pero no podría justificar sus objeciones moralmente, pues los EE.UU. les ha abierto sus puertas a las poblaciones de otros países, como Canadá, Reino Unido, Irlanda, Alemania, Polonia, Israel y

otros, sin pedirle libre comercio a cambio; aun en los casos de Canadá e Israel donde hubo un TLC mucho después de liberalizar la entrada de sus gentes a los EE.UU. ¿Será entonces por razones étnicas o raciales, que los EE.UU. objetan darle el mismo trato a nuestra gente, a los mestizos y mulatos de Las Américas? Porque, sus objeciones tampoco tienen justificación económica.

Desde el punto de vista económico, sería incoherente liberalizar los flujos comerciales y de capitales dentro de un área de libre comercio, y no hacer lo mismo con los flujos laborales. De hecho, a nadie en los EE.UU. se le ocurría restringir los flujos laborales interestatales, por las implicaciones sociales y políticas que estas restricciones tendrían. No hay que ser economista para saber que, si en los EE.UU. no se le permitiera a la gente moverse libremente, de estado a estado, para buscar su mejoría, la situación en muchas ciudades y estados empeoraría significativamente, pues en corto tiempo los mercados laborales se desequilibrarían. Por eso también existe la libre movilidad laboral internacional dentro de la Unión Europea. ¿Entonces porque no puede existir en Las Américas?

Aunque en sus negociaciones comerciales la libre movilidad laboral no sea un tema de alto interés para los EE.UU. ---precisamente la nación de emigrantes más grande y exitosa que jamás haya existido en la historia---basta que este sea el tema del mayor interés nacional para la gran mayoría de los dominicanos, para que nuestro gobierno este obligado a ponerlo en la mesa de negociaciones. Aunque nos tome años negociar este TLC, esa debería ser nuestra posición inicial: si los EE.UU. no les abren sus mercados laborales a nuestra gente, no les abramos nuestros mercados de mercancías a los EE.UU.; y solo en la medida en que nos abran sus mercados laborales, abrámosle nuestros mercados de mercancías. De no asumir nuestro gobierno esta posición, no estarán defendiendo el máximo interés nacional de la mayoría de los dominicanos.

Según el Maestro Wu, las naciones suelen conducir su política exterior de dos maneras: como el tiguere o como la prostituta. La prostituta tiene la cara dura y el tiguere el corazón negro. La prostituta miente y adula continuamente a su compañero del momento diciéndole lo que quiere oír y complaciéndolo en todo lo que quiere, aunque solo en apariencia. Mientras que el tiguere es el bruto inconsciente que utiliza cualquier y todos los medios a su alcance con tal de vencer a sus víctimas y someterlas a sus caprichos. Hoy en día, casi un siglo después, todavía vemos como las naciones siguen conduciendo su política exterior como tigueres o prostitutas o como una combinación de ambas. En las próximas negociaciones entre la República Dominicana y los Estados Unidos ¿como se comportará cada parte? ¿como tiguere o como prostituta?

La ley 173 y las negociaciones comerciales internacionales.

Por la Lic. Leonor Asilis.

La Organización Nacional de Empresas Comerciales (ONEC) considera, que para la República Dominicana es de vital importancia lograr una inserción comercial internacional favorable, que le permita ir ganando mayores espacios. En tal sentido, consideramos que la negociación de acuerdos comerciales puede convertirse en una oportunidad valiosa para la diversificación de los mercados, las inversiones y los negocios en general; pero a la vez, constituye un reto importante al que es preciso poner atención, para garantizar la genuina defensa del interés nacional.

En los procesos de negociación, cuando se abordan los servicios, se negocia en base a la legislación. En nuestro país contamos con la Ley 173 del 6 de abril del 1966 sobre protección a los agentes importadores. Para la ONEC la preservación de la referida Ley durante y después de los procesos de negociación es sumamente relevante, porque ampara a quienes con mucho esfuerzo invirtieron en el posicionamiento de sus marcas, y a la vez permite a los consumidores tener la posibilidad de reclamar por la garantía de los productos. Sin esta Ley se estaría indirectamente promoviendo el comercio informal de importaciones en perjuicio del importador formal, así como del fabricante extranjero, debido a que no habría garantía en el desarrollo y mantenimiento de las marcas extranjeras que representen.

Nuestra aspiración de preservar la Ley 173 no se contrapone al logro de resultados negociadores amplios y ambiciosos, ya que aun en territorio de los Estados Unidos de América, como es el caso de quince estados de esa nación, Puerto Rico, Costa Rica y países de Europa se respalda al distribuidor e importador de marca reconociendo como buenos y válidos sus derechos.

En definitiva, vemos con buenos ojos las negociaciones comerciales, en la medida en que se preserve el interés nacional y que el resultado de las mismas fomente la competitividad, se traduzca en más y mejores productos para los consumidores y se ofrezca un clima de certidumbre para los negocios.

Sobre los ponentes.

Francisco Abreu es Vice-Presidente de la Confederación Nacional de la Unidad Sindical (CNUS).

Vilma Arbaje es Asesora de la Asociación Dominicana de Empresas de Telecomunicaciones (ADOMTEL).

Leonor Asilis es Directora Ejecutiva de la Organización Nacional de Empresas Comerciales (ONEC).

Pelegrín Castillo es Diputado por el Distrito Nacional (FNP), Presidente de la Comisión de Industria y Comercio.

Miguel Ceara Hatton es Coordinador de la Oficina de Desarrollo Humano del PNUD.

Federico Alberto Cuello Camilo es Asesor Económico de la Cámara de Diputados, Profesor de Economía de la PUCMM y Ex-Embajador Dominicano ante la ONU y la OMC en Ginebra, Suiza.

Andrés Dauhajre es Presidente de la Unión Nacional de Empresarios (UNNE).

Frederic Emam-Zadé Gerardino es Director de Desarrollo de la Fundación Global Democracia y Desarrollo (FUNGLODE) y Ex-Subsecretario de Estado de Relaciones Exteriores para Negociaciones Comerciales.

Nelson Espinal Báez, es Director de Cambridge International Consulting, Llc.

Ruth de los Santos es Asesora Económica de la Secretaría de Estado de Finanzas.

Pavel García es Presidente de la Asociación de Industrias Farmacéuticas de la RD (INFADOMI)

Maritza Amalia Guerrero es Embajadora Técnica en la Secretaría de Estado de Relaciones Exteriores.

Francisco Jiménez es Asesor de la Asociación de Bancos de la RD (ABCRD).

Lisandro Macarrulla es Presidente de la Asociación de Industrias de la RD (AIRD).

George Mansfield es Presidente de la Junta Agroempresarial Dominicana (JAD).

José Antonio Martínez Rojas es Presidente de la Organización Internacional del Cacao.

Ricardo Munné es Vice-Presidente de la Asociación Dominicana de Procesadores de Cacao y Afines.

Virgilio Ortega Nadal es Presidente de la Confederación Patronal de la RD (COPARDOM).

Alfredo Pacheco es Diputado por el Distrito Nacional (PRD), Presidente de la Cámara de Diputados (2003-2004).

Cristian Paredes es Diputado por Sánchez Ramírez (PRD), Presidente de la Comisión de Relaciones Exteriores.

Altagracia Paulino es Presidenta de la Fundación por los Derechos del Consumidor (FUNDECOM).

Manuel Roa es Presidente de la Asociación Nacional de Industrias de Muebles y Colchones (ASONAIMCO).

Eduardo Rodríguez es Asesor de la Sub-Dirección Operativa, Dirección General de Aduanas.

Pedro Silverio es Profesor de Economía de la PUCMM y Director de CENANTILLAS.

Bernardo Vega es Economista e Historiador, Ex-Embajador Dominicano en Washington.