



CHEMONICS INTERNATIONAL INC.



**CONSULTORIA PARA EL ESTABLECIMIENTO DE LAS BASES DE
DATOS DE COMERCIO EXTERIOR PARA LAS NEGOCIACIONES
DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA REPUBLICA
DOMINICANA Y ESTADOS UNIDOS DE AMERICA**

EXTERIOR COMMERCE DATABASE FOR THE FREE TRADE COMMERCE NEGOTIATIONS
BETWEEN THE DOMINICAN REPUBLIC AND THE UNITED STATES OF AMERICA

Proyecto de Competitividad en la República Dominicana

Contrato No. 517-C-00-03-00110-00

Presentado a:
USAID/Santo Domingo

Presentado por:
Manuel Rodríguez Amiama
Chemonics International Inc.

Abril 2004

INDICE

Siglas

SECCIÓN I	Introducción y Antecedentes	I-1
	A. Estado de Situación	I-2
	B. Metodología y Herramientas	I-3
	C. Fuentes de Información Utilizadas	I-5
	D. Logros y Alcances de las Consultoría	I-6
	E. Resumen de Ejecución	I-7
	F. Crónicas sobre el Proceso de Negociación del TLC RD-EU de las Actividades del Consultor y Sugerencias Institucionales	I-8
SECCIÓN II	Primera Ronda de Negociaciones	II-1
	A. Proceso de Preparación Previa a la Primera Oferta de Desgravación	II-2
	B. Preparación Primera Oferta	II-3
	C. Acciones Durante la Primera Ronda de Negociación	II-5
SECCION III	Segunda Ronda de Negociaciones	III-1
	A. Preparación para la Segunda Ronda	III-2
	B. Actividades Durante la Segunda Ronda de Negociación	III-4
SECCION IV	Mini Ronda entre la Segunda y la Tercera Ronda	IV-1
SECCION V	Tercera Ronda de Negociaciones	V-1
	A. Preparación de la Tercera Ronda	V-2
	B. Actividades Durante la Tercera Ronda de Negociación	V-3
SECCION VI	Aspectos Institucionales	VI-1
	A. Temas sobre el Equipo Negociador	VI-2
	B. Sobre el Procesamiento de Datos	VI-3
	C. Respecto a las Fuentes de Datos	VI-3
	D. Acerca de la Participación del Sector Privado en el Proceso	VI-4
ANEXO A	Agradecimientos	A-1
ANEXO B	Términos de Referencia	B-1

SIGLAS

AIRD	Asociación de Industrias de la República Dominicana
ALCA	Acuerdo de Libre Comercio de las Américas
BC	Banco Central de la República Dominicana
BS	Bienes Sensibles
CA	Centroamérica
CAFTA	Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos de América
DR-USA FTA	Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana y Estados Unidos de América
EU	Estados Unidos de América
FAS	Free Along Side (Al lado del Barco)
FOB	Free on Board (Puesto en el Barco)
ITA	Information Technology Agreement (Acuerdo sobre Tecnología de la Información)
MA	Bienes de Impacto al Medioambiente
RD	República Dominicana
RO	Reglas de Origen
SAC	Sistema Armonizado de Comercio
SEF	Secretaría de Estado de Finanzas
SEIC	Secretaría de Estado de Industria y Comercio
TLC	Tratado de Libre Comercio
USA	Estados Unidos de América
USITC	United States International Trade Commission (Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos de América)
USTR	United States Trade Representative (Representante del Comercio de los Estados Unidos de América)

SECCIÓN I

Introducción y Antecedentes

SECCIÓN I

Introducción y Antecedentes

Este informe cubre la consultoría para el establecimiento de las bases de datos de comercio exterior para las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana y Estados Unidos de América.

Los términos de referencia iniciales de dicha consultoría aparecen como Anexo B. Inicialmente, el contrato tuvo una duración de 30 días laborables iniciando el 25 de noviembre del 2003. Sin embargo, a solicitud de del jefe negociador del área de acceso a mercados de productos industriales, se realizaron dos enmiendas al contrato extendiendo hasta el día 26 de marzo del 2004 las labores directas con la Oficina Especial de Negociación del Tratado de Libre Comercio de la República Dominicana con los Estados Unidos de América para un total de 84 días consultor.

El objetivo de la consultoría fue asistir a las autoridades de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio (SEIC) para desarrollar bases de datos de comercio exterior para analizar las listas arancelarias a 8 dígitos de la República Dominicana (RD) y de Estados Unidos de América (USA) para fines de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana y Estados Unidos de América (DR-USA FTA).

Durante el transcurso de los cuatro meses que se sucedieron desde la última semana de noviembre del 2003 hasta la tercera semana de marzo del 2004, la solicitud de asistencia del equipo negociador varió mucho respecto a lo que fueron los términos de referencia, diluyéndose la línea de las responsabilidades asignadas, entre cooperación y asistencia técnica para preparación de datos y asistencia gerencial y estratégica en múltiples escenarios, pasando en la última etapa en asistir directamente al jefe negociador del grupo de acceso a mercados.

A. Estado de Situación

En la última semana del mes de noviembre del 2003, fecha en que se inicia el apoyo de gestión de datos, estaba ya creada la tabla matriz de trabajo de la RD, realizada en EXCEL de Microsoft y en la que ya estaban plasmado, el arancel dominicano en versión del Sistema Armonizado de Comercio (SAC) 2002 a 8 dígitos, que aún no está en vigencia, con su tasa ad-valoren y la posición inicial de la República Dominicana en el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA). La matriz contenía el arancel completo, incluyendo los bienes agrícolas, textiles y relacionados, los calzados y los bienes industriales

La matriz de trabajo de datos de EU estaba creada, también realizada en EXCEL de Microsoft, con el arancel de los EU en versión del Sistema Armonizado de Comercio (SAC) 2002 a 8 dígitos, con sus tasas ad-valoren y específicas.

No existía matriz de Reglas de Origen (RO), y se utilizaba la que se obtiene en la base de datos hemisférica del ALCA.

Los requerimientos no estaban claros y no había instrucciones ni objetivos escritos, sobre cual era el mandato o logro que se deseaba alcanzar en cuanto a información y su manejo.

La ejecución estuvo ceñida al esquema de trabajo definido en el equipo negociador, en donde la definición de las estrategias operativas fue siempre responsabilidad del Doctor Díaz Franjul, con solicitudes o sugerencias de Lynette Batista, Hugo Rivera Fernández, Martín Zapata o Hugo Rivera Santana. La asistencia, aunque para todo el equipo, era enfocada al jefe del equipo negociador de bienes industriales Doctor Díaz Franjul.

B. Metodología y Herramientas

La asistencia fue ejecutada casi en su totalidad en la Oficina Especial para la Negociación del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de Norteamérica en la Secretaría de Estado de Industria y Comercio.

Durante la primera ronda de negociación, la asistencia se realizó en el cuarto de control del Hotel Jaragua de Santo Domingo, durante las fechas de la misma.

Durante la segunda y tercera ronda de negociación en Puerto Rico y Washington respectivamente, la asistencia se realizó directamente con el equipo técnico vía Internet.

Fue necesario asistir al equipo negociador también, en la búsqueda de datos en el Internet, sobre los EU, Centroamérica, Reglas de Origen y resultados del Acuerdo de Libre Comercio entre Centroamérica y los EU (CAFTA), como parte de la asistencia estratégica que fue brindada y como apoyo al jefe negociador.

En las reuniones iniciales, se fueron definiendo diferentes necesidades expuestas por el equipo y se calendarizaron las reuniones de trabajo con los diferentes integrantes del equipo negociador. No fue posible realizar todas las reuniones, pero sí se determinó inicialmente la lista de requerimientos e informaciones que sirvieron de base para todo el trabajo de asistencia.

Para poder realizar el manejo de datos de manera ágil y segura, fue necesario realizar la programación de tareas automatizadas en la computadora, que calcularan, verificaran o transfirieran grandes bloques de información de una tabla o base de datos a otra, y posteriormente fueran colocadas informaciones confiables en las matrices de trabajo en formato XLS de EXCEL de Microsoft.

Cada transferencia o manipulación automática, se realizaba con un procedimiento que consistía en:

- 1) Conversión de los datos a manipular al formato de base de datos mas adecuado para el caso
- 2) Creación de un programa en la computadora de manejo de los datos
- 3) Prueba de funcionamiento del proceso
- 4) Corrida del proceso de cálculos o manipulación
- 5) Verificación de la integridad de los resultados
- 5) Conversión de los datos al formato de la matriz de trabajo y entrega a la persona encargada para que adicionara o modificara la matriz

Todas las matrices se trabajaban paralelamente en una base de datos en formato DBF para ser procesadas utilizando el manejador Visual Foxpro de Microsoft o en una tabla en formato MDB para ser utilizada con el ACCESS de Microsoft, en ambos casos haciendo uso de herramientas SQL.¹

Fue necesario utilizar en algunos casos fuentes de datos que estaban en archivos PDF para ser leídos por los productos ACROBAT de Adobe y transferidos a tablas en Formatos en EXCEL. Los datos fueron llevados a tablas DBF procesados y llevados luego a la matriz de trabajo correspondiente.

Para trabajar el tema de las Reglas de Origen, fue necesario transferir la base de datos del ALCA, llevarlo a una base de datos manejable y crear un nuevo formato más adecuado al trabajo de plasmar las informaciones comparativas y los nuevos requerimientos para las labores del equipo.

La matriz de RO, se creó mediante transferencias complejas de datos para comparar los datos de la RD, de los EU, del Acuerdo de Libre comercio entre los EU y Centroamérica (CAFTA).

Las informaciones dinámicas y operaciones fruto del análisis de los sectores productivos, fueron ejecutadas directamente sobre la matriz de RO, por la persona a cargo de la compilación y procesamiento en el equipo negociador. Luego de las transferencias iniciales, la labor del consultor se circunscribió a supervisar, asistir y sugerir pautas en el proceso.

¹ SQL significa Structured Query Language. El SQL es utilizado para comunicarse con bases de datos de acuerdo al ANSI (American National Standards Institute), es el lenguaje estándar para manejar sistemas de bases de datos relacionales. Los comandos SQL se utilizan para realizar tareas de actualización de datos, adquirir información desde una base de datos.

Todos los procesos y acciones fueron ejecutados para lograr en corto tiempo satisfacer los requerimientos de datos e informes del equipo negociador. La metodología y la decisión de cómo hacerlo, siempre fueron decisión del consultor. El procesamiento de los resultados finales y el control de las matrices de trabajo, siempre fue responsabilidad y labor de la persona a cargo de la información en el equipo negociador.

El mayor logro fue la verificación y transferencia de grandes bloques de datos en periodos cortos y a requerimientos urgentes del equipo, que de no ser ejecutados por procesamiento automático de datos hubieran tomado un tiempo que hubiera sido imposible tener todo lo solicitado para trabajos de análisis y presentaciones, en el momento que se necesitaba para trabajar el día a día del proceso.

C. Fuentes de Información Utilizadas

C1. Secretaría de Estado de Finanzas

Base de datos depurada por el Banco Central de la República Dominicana, correspondiente a las importaciones para consumo de los años, 2000, 2001 y 2002. (En discos compactos)

<http://www.finanzas.gov.do/>

C2. Banco Central de la República Dominicana

Importaciones de hidrocarburos y derivados del petróleo durante el año 2002. (Correo electrónico enviado desde el BC al encargado de aranceles de la negociación Martín Zapata)

www.bancentral.gov.do

C3. Dirección General de Aduanas

Importaciones agrícolas de la República Dominicana año 2002. (Datos en discos Compactos)

www.dga.gov.do

C4. Centro de Exportaciones e Inversión

Reglas de Origen Acuerdo de Libre Comercio entre Centroamérica y la RD (Información electrónica)

www.cei-RDgov.do

C5. Base de Datos Hemisférica del ALCA

Reglas de Origen de la RD, Chile y los Estados Unidos en el ALCA (Disco compacto)

C6. United States International Trade Commission Web site

Importaciones Dominicanas desde los Estados Unidos año 2002
Exportaciones Dominicanas hacia los Estados Unidos año 2002
(Estadísticas descargadas vía WEB y procesadas para ser transferidas a las matrices de trabajo)

<http://dataweb.usitc.gov/>

C7. Equipo Negociador de los Estados Unidos (En formato Excel de Microsoft)

Importaciones de EU desde la RD año 2002
Importaciones de EU desde el resto del mundo año 2002
Importaciones de EU desde la RD años 1999-2001
Importaciones de EU del resto del mundo años 1999-2001
Arancel aplicado por los EU en el 2003, con los sistemas de preferencias a 6 y 8 dígitos del SAC.
Exportaciones de los EU a la RD años 1999-2002
Exportaciones de los EU al resto del mundo años 1999-200
Concordancias arancel EU versión SAC 2002 y SAC 2003
Concordancias arancel EU aplicado en el 2001 y aplicado en el 2002 SAC 2003
Nomenclatura para clasificar los sistemas de preferencias en los EU

C8. Sector Privado

Estudios de impacto de los acuerdos comerciales para sectores específicos (electrónico e impresos).
Datos y solicitudes de empresas y sectores particulares, llevados a la oficina del TLC por los representantes de las asociaciones empresariales (electrónicos e impresos).
Clasificación por áreas de interés según la Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD-correo electrónico).

C9. Internet

Búsquedas específicas de datos e informaciones relevantes o de interés para el proceso.

D. Logros y Alcances de la Consultoría

Realizando una crónica directa del proceso de negociación del TLC, se presenta a continuación la descripción literal y esquematizada de cómo evolucionó el trabajo de la asistencia, paralelamente a los eventos que se sucedían en los meses de intervención y participación junto con el equipo de acceso a mercados de bienes industriales.

El relato tiene apreciaciones absolutamente propias del consultor sobre hechos y personas, mientras que al mismo tiempo se presenta la evolución de las diferentes tareas a que se vio avocado el equipo, para lograr realizar su trabajo utilizando las herramientas de datos construidas para estos fines. Además se presenta cómo iban evolucionando y cambiando las matrices de trabajo; al fin y al cabo, esta era casi la única fuente de consulta de datos para análisis, reportes y estrategias.

Los principales logros se centran en la cantidad y calidad de la información, que contienen las matrices de trabajo utilizadas por el equipo negociador de bienes industriales, la facilidad de manejo y la complejidad de reportes, resúmenes y conclusiones que se obtienen a partir de la herramienta. Se puede resaltar que siempre estuvo a tiempo y en su momento preciso para uso y análisis, todos y cada uno de los requerimientos de información definidos estratégicamente, tanto para las negociaciones como para las consultas e interacción con el sector privado.

Son un legado para futuros procesos, la forma y uso que se les dio a las matrices de trabajo, adicionando a los aportes, que la matriz de RO tal cual está a la fecha, será una herramienta de infinito valor para el proceso ALCA o cualquier otro que se presente para discusión.

El alcance de la asistencia abarcó mucho más allá de lo definido en los términos de referencia, que los miembros del equipo definitivamente nunca conocieron, ya que para bien o para mal, el consultor fue integrado al proceso con similar confianza y responsabilidades como las que tenían ellos mismos.

Uno de los temas, en donde fue requerida la intervención del consultor, trata sobre las relaciones con el sector privado, en donde en calidad de experto en datos y conocedor de la industria local, el consultor fue utilizado como enlace para responder inquietudes y canalizar dudas y propuestas hasta el equipo o con el equipo, hacer presentaciones al sector privado y facilitar su entendimiento del proceso.

Fue también un aspecto puntual, en donde se solicitó la colaboración del consultor, la preparación de informes de contenido económico, tanto para altos funcionarios del equipo económico de las áreas relacionadas con los temas fiscales, como una presentación económica para el equipo negociador de los EU, como se verá mas adelante en la crónica.

E. Resumen de Ejecución

El tiempo previsto en la consultoría, no preveía horarios especiales ni labores en días feriados o fines de semana. Fue necesario para alcanzar las metas y requerimientos de datos del equipo negociador y del sector privado, salir fuera del esquema previsto y ampliar la cobertura de la asistencia a horarios irregulares que el equipo tuvo que utilizar para completar el trabajo.

El resumen de ejecución de días en horario regular de asistencia al equipo negociador se reporta con los siguientes resultados:

<u>Mes</u>	<u>Días</u>
Noviembre 2003	3.5
Diciembre 2003	20.0
Enero 2004	21.0
Febrero 2004	19.0
Marzo 2004	<u>19.0</u>
	82.5

F. Crónicas sobre el Proceso de Negociación del TLC RD-EU de las Actividades del Consultor y Sugerencias Institucionales

F1. Expectativas Iniciales

En las primeras dos semanas de trabajo, las primeras impresiones sobre el alcance real de la asistencia para la Secretaría de Estado Industria y Comercio (SEIC) y su equipo negociador del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos (TLC), no eran claras. El equipo empezaba a reunirse y no se había definido nada en concreto. Durante todo el informe cuando haya una referencia al equipo negociador, me refiero al equipo de acceso a mercado de productos industriales.

Hubo reuniones tratando de determinar las modalidades de negociación y tratando de empezar la discusión en conjunto, sobre los resultados del (CAFTA) Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos (EU) y los países de Centroamérica (CA).

Hasta la segunda semana de diciembre, todavía se pensaba que la asistencia consistiría en tener toda la información necesaria y diseñar una herramienta de uso fácil para los negociadores. El tiempo era un factor en contra y diariamente llegaban requerimientos y necesidades “urgentes e inmediatas” que hacían lento el proceso de preparación de la base de datos inicial, llamada Matriz de trabajo.

F2. Inicio del Trabajo

Es necesario aclarar antes de continuar, que cada vez que se indica que se hizo o se colocaron datos en la matriz de trabajo de manera manual o por medio de algún ejercicio de programación de computadoras, se puede estar hablando indistintamente de Manuel Rodríguez, de Bethania Rodríguez o de ambos a la vez.

Luego de reuniones iniciales y la necesidad de información creciente, se realizó un pequeño plan, más bien lista de requerimientos, que requerían trabajo de manejo avanzado de bases de datos, así como trabajo muy tedioso y detallado de colocación manual de información, que no podía hacerse con asistencia de nadie ya que el detalle y la responsabilidad de la verificación de cada dato no era posible compartirse.

Básicamente las dificultades técnicas en temas de computadora se solucionaban sin problemas y era el aspecto donde la asistencia inicial se centraba, pero no resultaba tan sencillo el problema que representa tener todos los datos estadísticos dominicanos en un arancel que utiliza el SAC versión 1996, teniendo que transferir los más de 6770 records² del arancel completo (Agrícola, textil e Industrial), a la versión del SAC 2002, donde sólo se podían transferir automáticamente, algo más del 60% de los records, al resto se le colocaba con cuidado en la Matriz de trabajo, el dato uno a uno en su lugar correspondiente. Este trabajo siempre era realizado por Bethania Rodríguez, la encargada de alimentar y utilizar la Matriz, supervisada por el consultor a solicitud de los negociadores, de los coordinadores o del encargado de aranceles de la Secretaría de Estado de Finanzas.

Para las conversiones de las estadísticas desde el SAC 1996 al SAC 2002, se utilizaban recursos de programación y verificación automática, utilizando archivos de concordancias preparado en la Secretaría de Estado de Finanzas (SEF) por Celengy Arias, teniendo que realizarse siempre un alto porcentaje de la conversión de manera manual, utilizando documentos de trabajo preparados para el ALCA, especialmente los realizados por la Dra. Magdalena Lizardo.

² En las semanas previas a la primera ronda, se preparó la matriz de trabajo incluyendo todo el arancel, luego se separaron los temas Agrícola, Textil y Calzado para que cada grupo de acceso a mercado manejara su información respectiva.

SECCIÓN II

Primera Ronda de Negociaciones

SECCIÓN II

Primera Ronda de Negociaciones

A. Proceso de Preparación Previa a la Primera Oferta de Desgravación

Periodo comprendido en la última semana del mes de noviembre del año 2003.

Sobre la matriz de trabajo de datos de la oferta de la República Dominicana.

Para todos los cálculos, estudios y proyecciones de volumen de comercio así como de impacto fiscal, se utilizaron las estadísticas de comercio de importaciones y exportaciones correspondientes al año 2002, tanto en los datos Dominicanos como en los datos estadísticos provenientes de fuentes de los EU.

Las primeras labores de envergadura consistieron en la transferencia de datos desde las estadísticas de importación obtenidas en la Dirección General de Aduanas (DGA) depuradas por el Banco Central (BC), de las importaciones de la RD procedentes desde los EU y la conversión, transferencia y depuración de los datos de exportación de los EU hacia la RD según las estadísticas de comercio de United States International Trade Commission (USITC)³, que vienen solamente a 6 ó 10 dígitos del SAC 2002 y hubo que llevarlos a 8 dígitos, transferir las coincidencias y uno a uno determinar en cuál línea arancelaria del arancel dominicano a 8 dígitos correspondía el dato. Este valiosísimo trabajo se realizó a requerimiento del encargado de aranceles de la SEF Martín Zapata.

Los datos del USITC indican que las estadísticas de comercio de los EU tiene un valor superior de exportaciones mayor, desde los EU a la RD, en más de US\$ 200 millones, respecto a los datos de importación registrados en las aduanas dominicanas y depurados por el BC. Este tema se mencionará más adelante, por lo trascendental que resultó para el desenlace de todo el proceso.

De los datos provenientes del BC, se tomaron el valor FOB de comercio de importaciones en moneda de los EU (Dólares US\$) para consumo local, al igual que los datos sobre gravamen pagado por aranceles en moneda de la RD (Pesos RD\$). De los datos directamente obtenidos de la DGA, se tomó el valor FOB de las importaciones de Zonas Francas en moneda de la RD.

Utilizando la matriz de oferta arancelaria de los EU en el ALCA en versión SAC 2002, se hizo la transferencia de los datos de las exportaciones de la RD a los EU según el USTR, indicando en la matriz los sistemas de preferencia por líneas arancelaria.

³ Los datos de comercio del USITC vienen totalizados en valor FAS (Free along side), que es el valor de colocar la mercancía al lado del barco, es ligeramente inferior al valor Free on board (FOB). Dirección: <http://dataweb.usitc.gov/>

B. Preparación Primera Oferta

Periodo 1 de diciembre hasta el 30 de diciembre del 2003.

Avances y ejecución de la asistencia para la primera oferta.

Actividad

Avance

Elaboración de matriz de acceso al mercado de USA	100.0%
- Datos de comercio de los EU USITC	100.0%
- Datos sobre los sistemas de preferencias	100.0%
Elaboración de matriz de acceso al mercado de RD	100.0%
- Datos de comercio de la RD. USITC	100.0%
- Datos de comercio de la RD. DGA.	100.0%
- Datos fiscales del comercio de la RD. DGA.	100.0%
- Productos de impactos medio ambiental	100.0%
- Productos de impactos positivos medio ambiental	100.0%
- Identificación de obstáculos técnicos al comercio	100.0%
- Identificación de áreas de interés por sectores	100.0%
- Captación datos del sector productivo	100.0%
- Procesamiento de datos del sector privado	100.0%
- Identificación posiciones del sector privado	100.0%
- Identificación de datos de productos de tecnología de información	100.0%
Creación de la matriz ALCA revisada	100.0%
Creación de la matriz revisada con el sector privado para TLC	100.0%
Realización de la matriz de reglas de origen	90.0%
Revisión de posiciones privadas luego de ronda #1	80.0%
Cálculos de impacto fiscal	50.0%

El punto de partida inicial para crear la matriz de trabajo de la RD lo fue la matriz presentada por la RD en el ALCA. En una etapa de la preparación del proceso se separaron las listas agrícolas y las listas de textiles y calzados, porque se trabajarían en mesas diferentes con negociadores diferentes.

En la etapa preliminar se utilizaron las canastas de desgravación establecidas en el ALCA: Canasta A (Desgravación inmediata), Canasta B (5 años lineales), Canasta C (10 años lineales) y Canasta D (más de 10 años). Se incluyeron los llamados bienes medioambientales con canasta (MA) y para el tema agrícola la categoría de bienes sensibles con canasta (BS); éstas dos últimas sólo como referencia ya que no implicaban ninguna decisión sobre el periodo de desgravación arancelaria.

Respecto a la canasta ALCA presentada por la RD, la primera modificación a los periodos de desgravación, consistió en unas 39 líneas que fueron mejoradas a desgravación inmediata en el ALCA se incluyeron en la canasta del TLC inicial.

Paralelamente a todo el proceso de análisis estadístico y de mejoras a la oferta Dominicana, se realizó un proceso de consultas con las empresas del sector privado agrupadas por sus Asociaciones, industrias similares o empresas particulares que presentaban su interés y sus posiciones, como herramienta de trabajo para los negociadores.

Muchas empresas presentaron estudios de impacto sobre sus industrias en el escenario de la desgravación total de los productos terminados que elaboran sus fábricas. Solicitaron además la desgravación de sus materias primas e insumos y algunas presentaron cómo están sus insumos gravados en otros países del continente, sustentando sus solicitudes en la búsqueda de mayor competitividad exportadora para sus productos.

Las posiciones de las empresas respecto a periodos de desgravación y a las Reglas de Origen para sus productos, fueron consolidadas en las respectivas matrices de trabajo de aranceles y de reglas de origen, como instrumentos básicos de análisis.

Uno de los más arduos y tediosos procesos fue realizar el procesamiento automático de los datos del sector privado, que estuvieron llegando hasta el viernes 9 de enero; Manteniéndose una comunicación continua y fluida con los representantes de las asociaciones industriales y con los representantes de las empresas.

El resultado de la consulta fue que solamente 384 líneas presentaban conflicto con la posición Dominicana presentada en el ALCA, en donde algunas tenían conflicto fiscal por motivo de recaudaciones y otras tenían conflictos entre empresas que elaboraban insumos o materias primas de otras industrias y las empresas que los consumían. En vista de estas situaciones, se verificaron las posiciones de interés fiscal para el estado y los conflictos entre empresas, donde siempre se desempató a favor del productor del bien más primario en la cadena de producción-distribución.

El resultado fue una matriz ALCA mejorada donde se agregaron 91 líneas adicionales a la desgravación inmediata, los 6 bienes identificados como bienes sensibles (Canasta BS) y 20 líneas de impacto negativo al medio ambiente (MA) se convirtieron a la canasta D definitivamente.

Se inició también el proceso de identificación de los bienes del Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ITA), del cual la RD no es signatario pero espera hacerlo en el futuro cercano. Se utilizó un trabajo preparado por Celengy Arias y Martín Zapata con la colaboración de Eduardo Rodríguez.

Respecto a las reglas de origen, se tomó la revisión de las Reglas de Origen presentadas en el ALCA por la RD y se compararon con las de los EU en el ALCA, de manera que estuvieran identificadas las coincidencias y disparidades entre ambas.

Hubo que hacer un complicado proceso de transferencia de datos para crear un nuevo diseño de matriz de origen, resultando un más adecuado instrumento de trabajo y análisis.

Para el proceso ALCA lamentablemente el sector productivo nacional no se había involucrado tanto como para el TLC, por lo que el proceso de revisión, envío de nuevas reglas y proposiciones de cambios y modificaciones nunca había sido tan intenso. La revisión de las coincidencias la realizó el señor Pepe Rivas y el proceso de captación, depuración e inclusión de las posiciones de los diferentes sectores y sus modificaciones al ALCA es una labor que correspondió casi enteramente a Rosa Amelia Abreu del Centro de Exportaciones e Inversiones

Todo este proceso de consulta, verificación y depuración, se constituyó en la primera oferta de desgravación de bienes industriales, sin incluir calzados de la República Dominicana. Con la impresión de las listas, informes, resúmenes y documentos de trabajo, extraídos de las matrices de trabajo de la RD, de los EU y la primera matriz de Reglas de Origen revisada construida, entramos a la primera ronda de negociaciones.

C. Acciones Durante la Primera Ronda de Negociación

Periodo 12 de Enero al 16 Enero del 2004

Durante la primera ronda, los requerimientos de información del equipo negociador eran continuos y urgentes, a partir del momento en que los EU indicaron los sectores de su interés de manera verbal y luego entregaron la solicitud a seis dígitos de líneas arancelarias de interés, se inició el proceso de transferencia de datos, cálculos y desarrollo de posible escenarios. Bajo la dirección del Doctor Díaz Franjul, se realizaron reportes a partir de la matriz de trabajo para tener disponibles en todo momento las informaciones según los sectores industriales, los bienes del acuerdo ITA, las líneas correspondientes al sector de vehículos de motor y la matriz de datos de los EU con la solicitud que haría la RD a los EU

Durante la primera ronda el equipo negociador de los EU definió las siguientes canastas de desgravación como parámetro para ser utilizado en la negociación RD-EU: Canasta A (Desgravación inmediata), Canasta B (5 años lineales), Canasta C (10 años lineales) y Canasta D (10 años no lineales).

Se estableció como meta para la RD que el volumen de comercio entre la RD y los EU en bienes industriales sin calzado llegase a un valor entre los que llegó Costa Rica como tope y Guatemala como base.

Se ofreció a la RD la desgravación inmediata de la totalidad de las líneas arancelarias industriales de los EU salvo 17 líneas de calzado de goma y 2 líneas de atún.

Un aspecto interesante en el cual nos tocó participar fue la elaboración de la presentación económica que le solicitó el equipo de los EU al equipo de la RD. El señor Martín Zapata preparó la presentación, siendo revisada y complementada por la brillante economista del Banco Central, Amelia de los Santos y el señor Ramón González; éste último sería quien presentaría las causas de la crisis económica dominicana e

implicaciones en todos los aspectos de interés del acuerdo del gobierno dominicano con el Fondo Monetario Internacional.

Al terminar la primera ronda, el equipo dominicano de acceso a mercado de bienes industriales, nunca entregó su oferta y dejó para evaluación la solicitud de los EU de definir si la base estadística a utilizar para la realización de los cálculos de volumen de comercio desgravado por la RD en su oferta fuese la de la RD o la del USITC. Queda como testimonio la posición del encargado de aranceles de la SEF Martín Zapata que sugirió utilizar los datos del USITC, por la mayor confiabilidad y claridad que presentaban.

SECCIÓN III

Segunda Ronda de Negociaciones

SECCIÓN III

Segunda Ronda de Negociaciones

A. Preparación para la Segunda Ronda

Periodo 19 de Enero al 6 Febrero del 2004

Actividad Avance

Matriz de acceso RD después de la 1era Ronda*	
- Identificar solicitud de desgravación de los EUA	100.0%
- Identificar posiciones del sector privado consideradas de alta sensibilidad	90.0%
- Identificar posiciones del sector privado consideradas de baja sensibilidad	90.0%
- Identificar posiciones del sector privado correspondientes a PYMES	50.0%
- Preparación de la primera oferta de la RD a los EUA	100.0%
- Identificar posiciones de alta impacto y sensibilidad fiscal	50.0%
- Identificar posiciones de mediano impacto y sensibilidad fiscal	50.0%
- Identificar posiciones de bajo impacto y sensibilidad fiscal	100.0%
- Cálculos de impacto fiscal de diferentes escenarios	50.0%
- Identificar volumen de comercio en diferentes escenarios fiscales	20.0%
Realización de la matriz de reglas de origen**	
- Identificar posiciones del sector privado diferentes entre RD y EU en ALCA	100.0%
- Identificar posiciones del sector privado diferentes entre RD en ALCA y RD en TLC con EUA	50.0%
- Identificar posiciones del sector privado diferentes entre RD y CAFTA	20.0%
- Identificar posiciones del TLC Centroamérica-RD	20.0%
- Identificar en las posiciones RD para TLC diferentes argumentos para 2da Ronda.	20.0%

* Los datos de la matriz oferta y los datos de impacto fiscal, cambian con los resultados de cada ronda de negociación.

** La matriz de origen se completa con las posiciones del sector privado en las líneas que no se presentaron posición en el ALCA o con nuevas propuestas. Se compararon con las posiciones del CAFTA y del TLC Centroamérica-RD.

Durante la semana posterior a la primera ronda de negociaciones realizadas en la RD Se preparó y se envió la primera oferta de desgravación arancelaria industrial de la RD.

Al ser recibida al final de la primera ronda la solicitud formal del equipo negociador de los EU y hacerse las transferencias de datos a la matriz de trabajo, se inició el proceso de consultas con el sector privado, productor, importador y comercializador en algunos casos, de manera que fijaran su posición respecto a la solicitud y se empezara a elaborar las estrategias utilizando los nuevos datos provenientes del socio comercial y del sector productivo.

En esta etapa se procedió a identificar en la Matriz la solicitud de desgravación de los EU. Se llevó a cabo un intenso proceso de consultas siguiendo el patrón de agrupamiento de sectores de la AIRD para definir las posiciones del sector privado consideradas de alta sensibilidad y de carácter innegociable, queriendo decir líneas arancelarias para ofertar en el plazo máximo de desgravación.

El mismo ejercicio se realizó para definir las líneas que los sectores productivos consideran de baja sensibilidad o de carácter negociable.

Todas las posiciones privadas fueron transferidas e incluidas en la matriz de trabajo de la RD y con las mismas se preparó la segunda oferta de desgravación, para ser entregada en Washington por el jefe negociador de acceso a mercado de productos industriales, dos semanas antes de la ronda que sería celebrada en Puerto Rico.

En la primera semana de febrero se envió una nueva segunda oferta cubriendo unas omisiones involuntarias, que no reflejaban completamente las posiciones del sector privado a que se había comprometido a defender y postular el equipo negociador, la buena fe del equipo Dominicano se comprueba, en que hubo sectores que pasaron a canastas de desgravación más rápidas y otros a canastas de desgravación de mayor plazo en dicha corrección.

En la preparación de la segunda ronda, se fueron identificando las líneas arancelarias con un alto impacto y sensibilidad fiscal, donde se recaudaran por concepto de arancel más de RD\$1 millón y que no tuvieran posiciones encontradas con los sectores productivos ya identificados, clasificando las posiciones que los técnicos de la SEF consideraron que podían pasar a una canasta de desgravación inmediata.

De igual manera se clasificaron las líneas con menos impacto y sensibilidad fiscal considerando las posiciones del sector privado, repitiendo el mismo ejercicio que las líneas de alto impacto fiscal.

Luego que todo estuvo plasmado en la matriz de trabajo, se definieron múltiples escenarios de impacto fiscal con la finalidad de llevar a la segunda ronda una oferta RD mejorada, para entregarse en la primera semana de febrero previo al encuentro de San Juan Puerto Rico.

Todo el mes de enero se trabajó con la matriz de reglas de origen paralelamente, recopilando las posiciones del sector privado y creando nuevas reglas y modificando muchas de las existentes en consulta directa con las industrias y con la valiosísima contribución de los consultores Luis Pedro Cazali y Hugo Baierlein, trabajando muy de cerca de los técnicos del equipo, Eduardo Rodríguez, Celengy Arias, Martín Zapata y Rosa Amelia Abreu.

A partir de este punto tanto el intenso trabajo de aranceles, como una buena parte del trabajo de reglas de origen y revisión de textos estaba listo electrónicamente e impreso para uso de los negociadores.

B. Actividades Durante la Segunda Ronda de Negociación

Periodo del 9 al 13 de Febrero, 2004.

En Puerto Rico se trabajó conjuntamente con el sector privado para plasmar las posiciones del sector industrial tanto en aranceles como Reglas de origen. Se preparó la segunda oferta de la República Dominicana para llevar a San Juan.

Durante la ronda, se realizaron ajustes a la oferta dominicana y no se llevaron a cabo discusiones en el tema de Reglas de Origen. En las dos semanas que siguieron a la segunda ronda, se reconfirmó con el sector privado las posiciones externadas antes y durante la ronda San Juan, además de completar las reglas de origen específicas para productos de interés con vocación exportadora.

Durante la semana, el flujo y solicitudes de información y cálculos fueron continuos, de manera que se mantuvo una comunicación muy estrecha.

Al final de las negociaciones se entregó la tercera oferta Dominicana, con la colaboración estrecha de los representantes del sector privado.

La determinación del equipo negociador de los EU de utilizar la base de datos estadística de la RD y la del USITC, generó un tranque en el proceso y un giro enorme en la dirección de la negociación, ya que para la tercera oferta, el volumen de comercio que se desgravaría inmediatamente según los datos del USITC era más de un 10% mayor que el que reflejaban los datos de la RD, básicamente por la diferencia en los datos de importación de vehículos inmensamente superior en la data Dominicana y que no se estaban colocando en una canasta de desgravación inmediata.

SECCIÓN IV

Mini Ronda entre la Segunda y la Tercera Ronda

SECCIÓN IV

Mini Ronda entre la Segunda y la Tercera Ronda

Entre la segunda y tercera ronda de negociaciones, se celebró en Washington, una mini ronda de negociaciones.

A partir de la negativa del equipo negociador de los EU de utilizar la base de datos estadística del USITC únicamente, en la semana posterior a la segunda ronda, el análisis de las solicitudes de desgravación del equipo negociador de los EU arrojó que, los EU tenía marcado interés en líneas arancelarias donde los datos de la RD no presentan volumen de comercio, así como en líneas donde la RD tiene volumen de comercio, pero los EU no presentan valores en sus estadísticas. Esto trajo como consecuencia que el equipo negociador Dominicano presentara una cuarta oferta de desgravación, en donde las líneas en las que sólo uno de los dos países tuviera volumen de comercio, se sustituyó la canasta de desgravación por un asterisco y se negoció sobre cual debía ser la base estadística que tendría que ser utilizada para armonizar esas disparidades técnicas.

La conclusión a la que se llegó entre las partes fue, que si se colocaban en canasta B, las líneas de vehículos que en las estadísticas Dominicanas tenían un alto volumen de importaciones se haría un ajuste a la base de cálculo del volumen de comercio desgravado en la RD, teniendo en cuenta las disparidades entre las dos fuentes de datos. En caso de no colocar las líneas de vehículos en canasta B, se seguiría midiendo el porcentaje de comercio desgravado por la parte Dominicana utilizando la base de datos de importaciones de la RD.

Durante la mini ronda, el equipo negociador de los EU ratificó y puntualizó de nuevo sus áreas de interés y las líneas arancelarias específicas en las cuales deseaba desgravación inmediata.

SECCIÓN V

Tercera Ronda de Negociaciones

SECCIÓN V

Tercera Ronda de Negociaciones

A. Preparación de la Tercera Ronda

Periodo del 16 de Febrero al 5 de Marzo, 2004.

Actividad	Avance
Matriz acceso a mercado de RD después de la 2da Ronda*	
- Identificar solicitud de desgravación de los EUA hecha en Washington semana 23-27 de Febrero 2004	100.0%
- Revisión posiciones del sector privado consideradas de alta sensibilidad	100.0%
- Revisión posiciones del sector privado consideradas de baja sensibilidad	100.0%
- Revisión posiciones del sector privado para negociar hacia desgravación	100.0%
- Preparación de la segunda oferta de la RD a los EUA	100.0%
- Identificar posiciones de alta impacto y sensibilidad fiscal	100.0%
- Identificar posiciones de mediano impacto y sensibilidad fiscal	100.0%
- Cálculos de impacto fiscal de diferentes escenarios	100.0%
- Identificar de volumen de comercio en diferentes escenarios fiscales	100.0%
Realización de la matriz de reglas de origen**	
- Identificar posiciones del sector privado diferentes entre RD y EU en ALCA	100.0%
- Identificar posiciones del sector privado diferentes entre RD en ALCA y RD en TLC con EUA	100.0%
- Identificar posiciones del sector privado diferentes entre RD y CAFTA en RO.	100.0%
- Identificar posiciones del TLC Centroamérica-RD RO.	100.0%
- Identificar en las posiciones RD para TLC diferentes argumentos para 3era Ronda.	100.0%

* Los datos de la matriz oferta y los datos de impacto fiscal, cambian con los resultados de cada ronda de negociación

** La matriz de origen se completa con las posiciones del sector privado en las líneas que no se presentaron posición en el ALCA y con nuevas propuestas, aún se están comparando con las posiciones del CAFTA y del TLC Centroamérica-RD.

Los trabajos más intensos se escenificaron durante el proceso de llegar a un consenso sobre las posiciones del sector privado, con los requerimientos hechos al equipo Dominicano y determinar cuales y hasta donde serían mejoradas las canastas de desgravación arancelaria, para satisfacer los requerimientos del equipo negociador de los EU.

Fue necesario procesar los resultados de Centro América en su tratado de libre comercio con los EU, para tener una referencia de los temas en los que habría que negociar y argumentar con mas tenacidad, para lograr la protección de los sectores sensibles del sector manufacturero, manteniendo la merma fiscal estimada dentro del umbral establecido como meta, por los Secretarios de Estado del área económica, quienes fijaron un tope, reduciéndose para muchas de estas empresas el arancel a pagar por insumos y materias primas si fuesen importados desde los EU, luego de firmado el tratado de libre comercio.

Hasta el último día se estuvo en contacto con el sector privado, determinando el límite negociador a que accederían a ceder los sectores en aras de proteger las áreas sensitivas y lograr los plazos y las reglas de origen más favorables. Intensas jornadas caracterizaron las sesiones, y los resultados luego tuvieron que ser procesados y plasmados en la matriz de trabajo, como herramienta de trabajo del equipo negociador en la etapa definitiva del proceso.

En el tema de reglas de origen, se terminaron de verificar las diferencias entre la RD y los EU en el ALCA, las diferencias respecto a las informaciones ya obtenidas del CAFTA y las diferencias entre la posición de la RD para el TLC con los EU y las reglas de origen del acuerdo de libre comercio entre la RD y Centroamérica.

Se elaboraron nuevas reglas y de modificaron muchas otras, en común acuerdo con los sectores industriales, el equipo negociador de origen y con la asistencia de los consultores internacionales, hasta llegar a la estrategia definitiva para presentar las nuevas posiciones en la tercera ronda de negociaciones.

B. Actividades Durante la Tercera Ronda de Negociación

Los resultados definitivos de la tercera ronda serán publicados oficialmente en su debido momento. Los resultados preliminares a los que se ha tenido acceso hasta la fecha en que se preparó este informe forman parte de la asistencia, pero se indicó que se debía esperar los últimos ajustes antes de hacer ningún tipo de referencia o publicación de resultados. En atención a la confianza que siempre depositó en el consultor el equipo negociador, se respeta la solicitud hasta tener datos finales y autorización de divulgación.

SECCIÓN VI

Aspectos Institucionales

SECCIÓN VI

Aspectos Institucionales

Los temas tratados brevemente a continuación, no constituyen parte de la asistencia o asesoría brinda al equipo negociador, como tampoco la opinión experta de un conocedor. Sin embargo, no se descalifica el juicio del consultor en temas de gestión, manejo y búsqueda de información, ya que estas son las áreas de especialidad académica y gran parte de la experiencia profesional del consultor.

Ninguna de las ideas presentadas a continuación constituye crítica a personas físicas, quizás a funciones y tienen como única intención servir de sugerencia para el mejor funcionamiento y gestión de las instituciones del país y muy particularmente de las relacionadas con el comercio exterior y los procesos de análisis de los procesos externos de intercambios de información, bienes y servicios.

En cuanto a los resultados logrados en el TLC, no hay ningún cuestionamiento público al equipo o al proceso. Se observó que pudo haberse dado un mejor uso del tiempo y los recursos humanos; aspectos de forma quizás, y buscar maneras de lograr un mejor aprovechamiento de los talentos y capacidades de tantas personas valiosas que actuaron en este acuerdo.

A. Temas sobre el Equipo Negociador

En el tema de acceso a mercado, el equipo negociador de la RD fue conformado por personas de experiencia en negociaciones y probada capacidad técnica en los temas del comercio internacional. El mismo pudo mejorarse en temas de gerencia, comunicación, planificación estratégica y manejo de proyectos. La actuación fue un poco diferente en la forma como se hace normalmente en el sector privado, lo que hizo a veces un poco confuso el seguimiento de la ruta crítica de tiempo, la consecución, difusión y medición de los objetivos buscados, que no se presentaron escritos ni detallados, aunque si en el entendimiento y directrices de los que dirigieron el proceso y lo demostraron con los resultados obtenidos.

En algunos momentos del proceso hubo dificultades por la falta de una agenda escrita consensuada de trabajo, inconveniente acentuado por los horarios de trabajo disímiles de los negociadores y la falta de instrucciones y documentación de indicaciones, tareas y especificaciones detalladas, lo que no facilitaba el proceso de seguir los planes y metas de proyecto específicas. Es de interés para lograr más de este excelente equipo, que un proceso de este tipo y magnitud, tenga un manejo gerencial de proyectos conjuntamente con la dirección del proceso, con los controles y la metodología de gestión moderna y adecuada.

La inteligencia y disposición del equipo a lograr el mejor resultado salvó cualquier inconveniente. En este punto es permitido al consultor hacer estas sugerencias, por

conocer más de proyectos, administración, docencia y operaciones que de negociaciones. Se considera, sin cuestionar en lo absoluto aspectos de fondo del proceso, la necesidad de reforzar los equipos en temas como éstos en cuanto a forma y de metodología.

Para lograr un mejor uso de los recursos humanos, materiales y de tiempo disponible en otro proceso similar, se sugiere entre otras cosas, negociadores a tiempo completo, con la delegación de responsabilidades y funciones muy específicas, planificación estratégica amplia para el esbozo detallado de un programa de trabajo, acordando los métodos y modalidades de negociación más convenientes, con objetivos muy claros y compartidos, aprovechando no sólo la experiencia si no también las ideas de todos, llegar al consenso en cuanto a procedimientos y ejecución de tareas de equipo y muy especialmente las formas de centralizar, compartir y difundir información.

B. Sobre el Procesamiento de Datos

La mayor parte de la asistencia del consultor consistió en procesar datos, buscar informaciones y facilitar el trabajo técnico, para la construcción de las herramientas de trabajo de donde se nutría el equipo negociador, el sector privado y los interesados en informaciones precisas para los análisis y las decisiones estratégicas, durante todo el proceso.

La dirección por la que se encauzaba todo el proceso marcó pautas claras del uso, contenido e importancia de las herramientas de trabajo. El diseño se definió antes y durante las negociaciones y se logró un instrumento efectivo conformado por sugerencias del sector privado y necesidades repetidas del equipo, que se convirtieron en requisitos del diseño y se integraron en la matriz de trabajo.

La sugerencia del consultor sobre este tema es, que aprovechando la experiencia ALCA y del TLC entre la RD y los EU, se cree un instrumento útil, genérico, manejable y que permita que personas con un nivel básico de manejo de un computador puedan acceder a información valiosa. Para esto, ya hay instrumentos creados disponibles para negociadores, que aunque no llenan todos los huecos en cuanto a informaciones relevantes, sirven como referencia. Por lo que se sugiere entrenar a los futuros equipos de negociación en el uso de todas las herramientas auxiliares de datos antes de iniciar los procesos en los que van a estar involucrados.

La matriz de trabajo creada fue y es un instrumento de excepcional utilidad. Lamentablemente, no todas las personas en el equipo comprendían su manejo, ni comprendían lo delicado y complejo de los procesos necesarios para alimentarla y garantizar su integridad, dando lugar a situaciones, demandas y reclamos de tiempo de procesamiento y reportes, poco justos más por desconocer que por conocer las potencialidades de la herramienta de trabajo, que se pudieron haber evitado, si todos hubieran puesto de su parte para aprender a manejar los instrumentos, de manera que hubieran hecho muchos trabajos por si mismos sin depender del equipo técnico de procesamiento de datos, logrando mayor productividad como equipo. Caso loable fue el del grupo de finanzas que tuvo que acelerar su aprendizaje en la preparación de la

segunda ronda, para plasmar la posición final de finanzas en la herramienta, con resultados excelentes para el equipo, el sector privado, los negociadores y para los técnicos encargados del procesamiento.

C. Respetto a las Fuentes de Datos

El origen de las estadísticas de comercio de importaciones utilizadas para el proceso de negociación, es la Dirección General de Aduanas (DGA), datos que lamentablemente aunque sean depurados por el Banco Central en su origen, tienen problemas que no permiten confiar plenamente en su fidelidad y que requieren, dentro del proceso de modernización y reestructuración institucional a que nos avocamos, un cambio en la formación sus recursos humanos, de manera intensa, en los temas de interés para el buen funcionamiento operativo de las actividades de manejo de mercancía y sobre todo, de registro fiel, exacto y completo de las importaciones y exportaciones en todo los puntos de intercambio comercial en el país.

Es muy importante para fines de análisis, el registro de todas las mercancías que llegan y salen desde las Zonas Francas Industriales correctamente clasificadas.

Es necesario que la Aduana registre el comercio e identifique correctamente el origen de las mercancías, otro aspecto que debe ser identificable en los datos son las exoneraciones. Es preciso indicar y registrar en detalle las mercancías que entraron bajo los acuerdos y tratados internacionales de comercio y las reglas de origen utilizadas, tratando de lograr una correcta evaluación de las mismas que puedan estarse aplicando a las mercancías, tanto en importaciones como en exportaciones.

Es imperativo ya, que la información capturada en las aduanas, se conviertan en parte integral de la gestión de los tratados y acuerdos comerciales, temas como las cuotas, acceso preferencial, regulaciones y disposiciones, deben de estar presentes en las herramientas de control y logística de las aduanas, por ser el punto de entrada y contacto donde convergen los intereses de todas las instituciones relacionadas con el comercio exterior y las empresas.

Los temas de dumping, subvaluación y otros, corresponden a expertos en esos temas, y a la creación de un marco jurídico que los soporte.

El tema al final es educación intensa, tecnología de punta, ética y un diseño operativo orientado a propiciar la mayor productividad de los sectores industriales, mayor rentabilidad a sectores comercializadores y satisfacer los requerimientos logísticos de la dinámica empresarial para insertarnos en el mundo y abrir nuestras fronteras al desarrollo, registrando y difundiendo informaciones precisas, que permitan a los interesados y planificadores de políticas públicas, contar con una herramienta de diagnóstico y análisis confiable en los datos del comercio exterior registrados.

D. Acerca de la Participación del Sector Privado en el Proceso

Es una vieja tradición mejorar la seguridad de nuestros bienes luego que han sido agredidos o hurtados, dice una expresión popular. El sector privado a última hora, con prisa, premura y sin objetivos mas allá de salvar la situación planteada en lo inmediato por el TLC, tomaron la iniciativa de tener una participación activa en todo el proceso de preparación y negociación del TLC.

Fue una característica indiscutible del equipo negociador, escuchar, tomar en cuenta e interiorizar todas las opiniones, posiciones y criterios exteriorizados por el sector privado.

Excelentes informes sectoriales, apertura y participación total en las discusiones y sobre todo su apoyo y presencia continua, garantizando lo que desde la llegada del consultor a la oficina especial del TLC era obvio, claro y mandatorio, la transparencia en todo el proceso.

ANEXO A

Agradecimientos

ANEXO A

Agradecimientos

Para hacer justicia a todas las personas que recuerdo y lo que se me puedan olvidar iré mencionando cada una siguiendo algún orden con el que los fui tratando en mis relaciones de trabajo, si la memoria no me traiciona, sin mencionar a los que me unió solamente un trato amistoso, cordial y sincero, que no mencionaré aquí.

Primero a la señora Lynette Batista, con quien tuve contacto en la Secretaría de Estado de Relaciones Exteriores y quien valoró mi pequeño aporte al proceso ALCA, en el tema de manejo de datos, tanto así como para recomendarme para asistir al equipo TLC República Dominicana-Estados Unidos. Le debo infinita gratitud por el trato desde el primer momento a la fecha.

Al señor Hugo Rivera F., quien a una edad igual a la mía, tuvo grandes responsabilidades en el proceso y me dispensó un trato respetuoso, profesional y confió en mi juicio y capacidad en momentos puntuales muy críticos. Su virtud al escuchar, delegar y actuar merece mis mejores comentarios

Al señor Manuel Díaz Franjul, de quien tengo el placer de haber recibido la confianza para muchos de los más críticos procesos dentro de la preparación y análisis para las negociaciones y aún con las diferencias metodológicas o de criterio que podamos haber tenido, le guardo profundo respeto y admiración a su capacidad como negociador, a sus conocimientos y a su disposición al trabajo, rebasando los límites que se supondría la edad le permitiría con una vitalidad juvenil que pocos tienen.

El más especial sentido de admiración y respeto a Bethania Abreu, corazón y nervio del proceso, que con su dedicación, aportes, paciencia y capacidad, manejó correcta, precisa y profesionalmente el tortuoso trabajo de mantener actualizada la base de datos principal del proceso con un celo maternal a su integridad, proveyendo las más neurálgicas informaciones sobre todo el proceso antes, durante y ya después de las negociaciones.

Martín Zapata, persona de conciencia, experiencia y ojo avizor, gracias a sus conocimientos sobre los temas de comercio exterior, sobre el sector industrial, sobre el estado, la economía y sobre la actualidad mundial, llevaba ecuanimidad, ideas y coherencia al proceso. Compartimos largas e intensas horas de trabajo, que para mí fueron las experiencias más valiosas de mi participación en esta dura jornada de 4 meses. Su ética, dedicación y pasión por el trabajo merecen mi mayor respeto y me hacen orgulloso sentirme su colega y amigo.

Eduardo Rodríguez, persona informada, bien formada, brillante y capaz, quien demostró con su labor y carácter que en un proceso complejo siempre hay diferencias y que sólo con un gran equipo se logran resultados. Anteponer criterios a la ética y el cumplimiento del deber lo enaltecen. Igual me siento orgulloso de ser considerado su colega y amigo.

Hugo Rivera S., persona de un humor contagioso, admirada por mí profesionalmente desde hace mucho tiempo, con una sabiduría propia del conocimiento académico y de la vida, le agradezco la confianza que me dio para actuar, y el respeto a mis criterios, compartiendo ideas, estrategias y vivencias de forma siempre amena y sincera.

José Rivas, Don Pepe, brillante, locuaz y persona de mucho criterio, con relación a mi trabajo el contacto fue breve, pero sus aportes inmensamente valiosos, agradeciendo el trato respetuoso que siempre me dispensó y a mis ideas, lo que permite que aún coincidiendo en algunos y teniendo diferencias en otros temas, respeté y admiré su determinación y defensa, lo que cree correcto.

Celengy Arias, técnico avezado en sus temas, con criterio y conocimiento, que dio apoyo a todo el proceso para garantizar la integridad y seguridad de los datos, apoyando al sector privado con sus dudas y al equipo técnico con sus verificaciones.

Claudia Troncoso, persona sensible, decidida, crítica, impetuosa, conflictiva a veces, que hizo posible que se lograran metas dentro del proyecto de preparación.

Rosa Amelia Abreu, callada, discreta y correcta es quizás una de las personas más dedicadas y concienzuda en la realización de su trabajo que he conocido, heroína casi anónima, sin cuya determinación en silencio por completar lo que parecía imposible en el tiempo disponible, hizo un trabajo excepcional, que quedará como una de las más útiles herramientas de trabajo para el futuro.

Me enorgullezco de haber sido útil para complementar el trabajo de todos los que participaron y de la cooperación que recibí de cada uno. Cualquier omisión es involuntaria.

Felicitaciones muy sinceras a los representantes de las Asociaciones Privadas, que no cesaron nunca en sus esfuerzos de lograr los objetivos de sus representados y que participaron activa y abiertamente en cada minuto del proceso. Don Frank Castillo, Roberto Despradel, Vilma Arbaje, Dilcia Paulino, Milagros Puello y otros que si no los menciono por ser muchos y no apostar a una vil traición de la memoria, considerando que todos se ganaron mi respeto personal y profesional, especialmente porque ese mismo respeto mostraron hacia mí personal y profesional, aceptando que las diferencias son parte natural del proceso.

A doña Sonia Guzmán, dama de trato correcto, optimismo contagioso y liderazgo de equipo, con quien compartí poco, pero para quien elaboré y ayudé a elaborar muchos informes.

De Rubén Núñez solo debo decir que ha sido un mentor, cuyas contribuciones a mi desarrollo personal y profesional son invaluableles.

ANEXO B

Términos de Referencia

ANEXO B

Términos de Referencia Base de Datos Comercio

Estos Términos de Referencia (TR) sirven como una Solicitud de Propuesta para proveer servicios de consultoría para la contratación de un(a) Consultor(a) que tendrá la responsabilidad de asistir las autoridades de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio (SEIC) en el establecimiento de bases de datos de comercio exterior para fines de analizar las listas arancelarias a 8 dígitos de la República Dominicana (RD) y de Estados Unidos de América (USA), en vista de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana y Estados Unidos de América (DR-USA FTA).

Antecedentes

La República Dominicana (RD) ha iniciado conversaciones encaminadas a negociar un tratado de libre comercio con Estados Unidos de América (USA). El Presidente de la República ya nombró la Comisión Negociadora, la cual está presidida por la Secretaría de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio (SEIC) y compuesta por representantes gubernamentales de la misma Secretaría, así como de otras instituciones gubernamentales.

El equipo negociador ya ha tenido varias conversaciones con representantes de la oficina del Representante de Comercio de Estados Unidos (USTR) a través del Consejo de Comercio e Inversiones (TIC), pero las negociaciones formales están programadas para iniciar el 12 al 15 de enero del 2004 en Santo Domingo, la segunda reunión sería del 9 al 13 de febrero del 2004 en Puerto Rico y terminar del 8 al 12 de marzo del mismo año en Washington.

USTR ha indicado que al igual que el Tratado de Libre Comercio con Centro América (CAFTA), USA utilizará como base el Tratado de Libre Comercio con Chile, el cual ya fue firmado por ambas naciones y sus textos son públicos y están disponibles en el Internet.

En su proceso de preparación, el equipo negociador está interesado en poder manipular las bases de datos de comercio exterior de la República Dominicana a 8 dígitos y poder comparar en forma electrónica las listas arancelarias de los productos dominicanos con los productos de USA a 8 dígitos.

Objetivo

El objetivo de la consultoría es asistir a las autoridades de la SEIC en desarrollar bases de datos de comercio exterior para fines de analizar las listas arancelarias a 8 dígitos de la República Dominicana (RD) y de Estados Unidos de América (USA), en vista de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana y Estados Unidos de América (DR-USA FTA).

Labores a Desarrollar

El (la) Consultor(a) tendrá las siguientes tareas:

- 1) Establecer vinculación arancelaria a 8 dígitos del HTS2002 Dominicano y del de Estados Unidos
- 2) Establecer base de datos identificando valor de comercio por línea arancelaria para ambos países
- 3) Hacer una base de datos comparativa del comercio de República Dominicana (por sub-partida arancelaria a 8 dígitos) con Estados Unidos y con países del CAFTA
- 4) Hacer una matriz de establecimiento de tratamiento arancelario correspondiente a cada sub-partida
- 5) Hacer una base de datos comparativa con valor de comercio y canasta presentada en ALCA y en TLC Chile
- 6) Crear una plataforma informática que permita la construcción de escenarios posibles de negociación tomando en cuenta tiempo de desgravación arancelaria (canasta), valor del comercio, estadísticas fiscales, posición sector privado e incluya como afectaría cambio del “status quo” (Ej. Reforma fiscal)
- 7) Asistir en análisis estadísticos de comercio por sectores industriales
- 8) Hacer una base de datos que relacione cada sector productivo con insumos y procedencia de los mismos

Informes

El (la) consultor(a) entregará a SEIC y a Chemonics International-Centro de Estrategia (CI-CE):

- 1) Una base de datos con los datos de comercio exterior de la RD, así como listas arancelarias a 8 dígitos que permita comparar las listas de la RD con las de USA
- 2) Un informe resumiendo el alcance del trabajo
- 3) Entregar los reportes escritos en Microsoft Word (Times Roman 12) tanto en forma física (hardcopy) como en forma digital (diskette de 3.5” DSDD).

La propiedad intelectual de los informes, presentaciones, investigaciones, datos y los trabajos que produzca él (la) consultor(a), es de Chemonics. Todos los borradores y los materiales obtenidos durante la consultoría deben ser entregados a Chemonics al concluir

la misma. Él (la) consultor(a) está de acuerdo en no publicar o hacer cualquier otro uso de tales materiales sin la aprobación previa por escrito de Chemonics.

Ejecución de la Asistencia Técnica

Él (la) consultor(a) será contratado(a) por Chemonics Internacional-Centro de Estrategia (CI-CE), bajo el “Programa de Políticas y Competitividad” de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), y trabajará directamente con la SEIC. La Lic. Lynette Batista, por parte de la SEIC, tendrá a su cargo coordinar y dar seguimiento de los trabajos del Consultor(a); y el Dr. Rubén Núñez tendrá la misma responsabilidad por parte de CI-CE.

Nivel de Esfuerzo y Duración

El nivel de esfuerzo se estima en 30 días-persona.

Los servicios de consultoría se realizarán durante el período noviembre y diciembre 2003.

Calificaciones Requeridas

El Consultor(a) deberá tener las siguientes calificaciones:

- 1) Experto en manejo de bases de datos y programación estadística, conocimiento de nomenclatura arancelaria, y estadísticas de comercio.
- 2) Profesional en área de economía, informática, administración de empresas o ingeniería. Preferiblemente con experiencia en el área.