

Elka Scheker Mendoza



**N**Las  
Negociaciones  
del **DR-CAFTA**

Estrategias, Tácticas  
y Anécdotas



**Elka Scheker** es doctora en derecho de la Universidad Iberoamericana, con una maestría de la Universidad de Stanford, California, y estudios de postgrado en la Escuela Diplomática de Madrid en relaciones internacionales y comercio exterior.

Fue la negociadora en jefa del DR-CAFTA para el capítulo de servicios transfronterizos. Además, se desempeñó como miembro de la Comisión de Revisión Legal del Capítulo sobre Servicios y Servicios Financieros y del equipo del Capítulo de Inversión y de Telecomunicaciones.

Al concluir el proceso negociador del DR-CAFTA, ha dedicado parte de su tiempo a difundir sus conocimientos en este campo, dando charlas en universidades y asociaciones. Su participación destacada en las negociaciones le ha merecido la Orden al Mérito Duarte, Sánchez y Mella en el grado de Caballero, y el Premio Jaycees Joven Sobresaliente de la República Dominicana.

Actualmente se desempeña como asesora del Consejo Nacional de Competitividad, promoviendo iniciativas para mejorar el ambiente de negocios dominicano.

Ha publicado "El Régimen Legal de la Comunidad de Bienes a la Luz de la Suprema Corte de Justicia, 10 años de Jurisprudencia Comentada", 1994, (co-autora junto a la Dra. Circe Almánzar); "Las Relaciones Domínico-haitianas en el Marco del Convenio de Lomé IV", 1996, y "DR-CAFTA: Anatomía de un Tratado". Gaceta Judicial. Julio 2006.

Elka Scheker Mendoza

**N**Las  
Negociaciones  
del **DR-CAFTA:**

Estrategias, Tácticas  
y Anécdotas

 EDITORIAL  
**UNIBE**  
Santo Domingo

190615

**N**Las  
Negociaciones  
del **DR-CAFTA:**  
Estrategias, Tácticas  
y Anécdotas

**Autora:**

Elka Scheker Mendoza

**Edición:**

Epyco, S.A

**Diseño y diagramación:**

Julissa Ivor Medina

Enero, 2007.

ISBN: 9945-433-04-0

Está prohibida la reproducción total o parcial de la obra, por cualquier medio, sin la expresa autorización de su autora.

# Índice

Dedicatoria .....	7
Agradecimientos .....	8
Siglas .....	9
Prólogo .....	11
Introducción .....	17
<b>PRIMERA PARTE: República Dominicana</b>	
en el contexto del TLC .....	21
<b>Capítulo 1</b> .....	23
Un poco de historia .....	23
Un acuerdo para nivelar el terreno de juego .....	29
"Together" .....	30
República Dominicana se sale con la suya .....	32
Un compás de espera beneficioso .....	35
<b>Capítulo 2</b>	
Se forma el equipo negociador dominicano .....	37
Trabajos preparatorios .....	40
Inicio formal de las negociaciones:	
desafío de un equipo .....	41
El doble papel de doña Sonia: una empatía clave ...	43
<b>Segunda parte: Servicios e inversión</b>	
<b>Capítulo 1</b>	
Las negociaciones de servicios .....	45
Las "listas" no estaban tan listas .....	47
Hasta las leyes de Petán .....	50
Los mitos de las negociaciones .....	51

**Capítulo 2**

Los logros de cara al desarrollo nacional .....	56
Un nuevo régimen para la frontera .....	59

**Capítulo 3**

Las reservas en servicios e inversión .....	60
En materia de servicios no hay reciprocidad .....	61
La pregunta del millón: ¿cómo ejerzo en RD? .....	64
Los médicos supervisados .....	66
Por la estandarización de las profesiones .....	68
Concesiones especiales .....	69
Las zonas francas .....	70
Audiovisuales, un sector cada vez más dinámico .....	75
Telecomunicaciones, el elemento sorpresa .....	78
La miopía de la banca .....	81

**Tercera parte: La Ley 173****Capítulo I**

El proceso de negociación .....	88
Entra el sector privado .....	91
La tercera es la vencida .....	94

**Cuarta parte: Lecciones aprendidas****Capítulo I**

Una mina de oro .....	106
El lado humano de las negociaciones .....	111
Y tú, ¿tienes hijos? .....	115
A manera de conclusión .....	119
Epílogo .....	123
Anexos .....	129

## **Dedicatoria**

*A mis hijos, Marcelo e Iván Santiago, por quienes hice lo que me correspondió para que tengan un mejor país. Espero que se sientan muy orgullosos de mamá y le perdonen tantos viajes y ausencias.*

*A "los muchachos", con la esperanza de que se animen también a contar sus historias.*

## **Agradecimientos**

*A la Universidad Iberoamericana (UNIBE), mi entrañable Alma Mater, por mantener sus puertas abiertas a todas mis iniciativas, especialmente a Odile Camilo Vicens, por su apoyo incondicional.*

*A Andrés van der Horst Álvarez, por haberme animado a escribir este libro y por esa extraordinaria capacidad para sacar lo mejor de cada uno, ya sea porque nos convence o nos derrota con su inquebrantable optimismo.*

*A doña Sonia, por la confianza depositada y las lecciones aprendidas.*

*A Zaida Corniel y Aurora Arias, por su paciencia y por haber asumido con tanto entusiasmo la tediosa tarea de escucharme y mejorar mis notas.*

## SIGLAS

CA	Centroamérica
CEI-RD	Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
EUA	Estados Unidos de América
NAFTA	North American Free Trade Agreement
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONAPLAN	Oficina Nacional de Planificación
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
UNCTAD	United Nations Conference for Trade and Development
USTR	United States Trade Representative
ADOZONA	Asociación Dominicana de Zonas Francas
ALCA	Área de Libre Comercio de Las Américas
DR -CAFTA	Acuerdo de Libre Comercio entre USA, América Central y República Dominicana
CARICOM	Comunidad del Caribe
DGA	Dirección General de Aduanas
ONAPI	Oficina Nacional de Propiedad Industrial
ONU	Organización de las Naciones Unidas
SEA	Secretaría de Estado de Agricultura
SECTUR	Secretaría de Estado de Turismo
SEF	Secretaría de Estado de Finanzas

SEIC	Secretaría de Estado de Industria y Comercio
SEMREM	Secretaría de Estado de Medio Ambiente y Recursos Naturales
SEREX	Secretaría de Estado de Relaciones Exteriores
TIC	Trade and Investment Council
TPA	Trade Promotion Authority
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias

## Prólogo

### **Un libro aleccionador y meritorio**

Sonia Guzmán de Hernández

Me resulta sumamente gratificante recorrer las páginas del libro de la doctora Elka Scheker, quien presidió con responsabilidad, fino tacto, disciplina y espíritu patriótico una de las mesas de negociación más complejas en el DR-CAFTA, donde se tocaron los delicados temas de inversión y servicios.

Ojalá, como ella comenta en su dedicatoria, otros de "los muchachos" como bauticé, con cariño y sentido maternal, a ese grupo de excelentes y honestos profesionales que me acompañaron en tan compleja tarea, se animen también a contar sus experiencias e historias como lo hace la autora en este enriquecedor libro que ilustrará al lector y a la nación dominicana sobre estas negociaciones comerciales, primero con el país más poderoso de la tierra en la actualidad, los Estados Unidos de Norteamérica, y luego con los cinco países centroamericanos (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua).

Tengo la seguridad de que en la medida que cada uno de los principales actores de este trascendental proceso vayan compartiendo con el pueblo dominicano sus experiencias, como lo hace la autora de este libro, el país comprenderá a cabalidad no solo la importancia de este proceso, sino la tarea ardua, minuciosa y llena de novedosas estrategias, que implicó la negociación, además de la enorme responsabilidad que este equipo de dominicanas y dominicanos cargó sobre sus hombros, bajo las directrices del entonces presidente Hipólito Mejía.

Estoy plenamente convencida de que en nuestro país habrá un antes y un después del DR-CAFTA, ya que como podrá darse cuenta el lector, de este interesante libro, el tratado trasciende el simple intercambio de productos y de la desgravación de los mismos. Podrá comprender, con los ejemplos que la autora transmite a lo largo de sus explicaciones claras y concretas, lo que implicó la negociación en esta mesa que ella presidió, y además en otras negociaciones del capítulo de servicios transfronterizos en las que estuvo involucrada directamente. Se enterará de manera detallada acerca de su colaboración en la mesa de telecomunicaciones y su participación como abogada auxiliar en la revisión legal de los textos.

Una de los grandes aportes de esta obra es que con su lectura se aclara el mito que los enemigos del DR-CAFTA han querido transmitir, y es el supuesto hecho de que no se negoció absolutamente nada sino que la República Dominicana se adhirió a lo convenido entre Estados Unidos y los países centroamericanos.

La doctora Scheker expone magistralmente cómo se fueron protegiendo áreas y legislaciones de interés para

nuestro aparato productivo y nuestros profesionales. Dedicó todo un capítulo a explicar cómo logramos preservar la Ley 173 y el compromiso que establece el acuerdo al respecto. Es decir, ella describe con precisión y pruebas la realidad plasmada en el tratado de y de ese modo aclara otra de las tantas distorsiones que se les han vendido a los dominicanos personas que han querido desmerecerlo y otras que hablan de ese modo por simple ignorancia del tema.

A todo lo largo de estas páginas edificantes y de fascinante narración, el lector podrá comprender que este fue un proceso excepcional, único y probablemente irreplicable. Además la autora deja establecido, de manera admirable, lo difícil que fueron esas negociaciones que demandaron una preparación constante, soportar presiones de toda índole, disciplina y entereza por parte de todos los miembros del equipo.

Explica también cómo se formó el equipo de negociadores, un equipo joven, de técnicos y profesionales sumamente capacitados que pienso que no volveremos a ver en otra negociación de nuestro país. La impresionante lista que la autora ofrece al lector de las veinte mesas con sus respectivos jefes, responsables de las mismas, apoyan plenamente mi aseveración. Pero además, yo le agrego que debajo de esos coordinadores de las mesas había entre cinco a ocho especialistas en cada uno de los temas. De modo pues que estamos hablando de un equipo de aproximadamente unos ochenta profesionales que trabajaron dedicados de manera exclusiva para que el país saliera airoso de esta trascendental negociación. Todos aglutinados por primera vez en la historia dominicana en una oficina especial para las negociaciones de un TLC.

Cuando decidí incluir a la autora en el equipo negociador, para dirigir tan importante mesa, ya me había informado de su preparación, de su estilo tesonero de trabajo, de su minuciosidad y seriedad. Sabía que le sus- traía a CEDOPEX (luego convertido en CEI-RD) un va- lioso recurso humano, pues era su subdirectora, pero también estaba convencida de que mi buen amigo Da- nilo del Rosario, entonces director de ese organismo, no me negaría esa pieza dentro de mi engranaje negocia- dor. Y así fue.

La doctora Scheker relata la imprescindible conexión con el sector productivo nacional, con empresarios, comer- ciantes, productores y cómo se fueron cultivando esas re- laciones para tomar en cuenta sus posiciones en cada paso de avance, para así poder defender sus intereses que, en definitiva, son los de todos los dominicanos.

El libro se ambienta con un poco de historia de las ne- gociaciones previas en las que el país ha estado envuel- to, para explicar por qué la República Dominicana prác- ticamente se vio compelida a llegar junto a los países cen- troamericanos a un tratado de libre comercio con los Es- tados Unidos, pero dejando claramente establecido que fue una negociación bilateral, primero entre República Dominicana y Estados Unidos, y que luego se produjo el ensamblado con Centroamérica.

De forma amena, la distinguida autora llama la atención sobre algunos retos que el equipo negociador tuvo que enfrentar y explica sus alcances. Nos arroja claridad so- bre lo que significó trabajar con "listas negativas" y lo que implicó la negociación en una mesa especial de los ser- vicios transfronterizos, entre otros. También cómo se cul- tivó poco a poco una relación de confianza y respeto con

el homólogo del otro país y de manera sobresaliente destaca la importancia de conectarte de modo humano y personal con tu negociador de enfrente.

Son reflexiones y vivencias que Elka Scheker cuenta y que servirán de mucho para futuros negociadores de nuestro país, a la vez que aconseja de forma prudente, y demostrando una madurez que quizás reforzó con esta experiencia, que todo negociador para salir airoso debe "...desprenderse de un lastre ideológico y emocional que en mayor o menor medida afecta a los ciudadanos de Latinoamérica".

Detalla cómo funcionaba la maquinaria negociadora y la disciplina que se exigía en la misma. Explica además los niveles de mando que existían y cómo se utilizaban y respetaban. Expone de modo diáfano cómo caminaba paso a paso ese formidable equipo que yo llamé "mi orquesta sinfónica", pues nadie allí podía desafinar.

Ya de forma más técnica nos lleva a comprender que son "listas de reservas" y cómo se formaron en nuestro caso así como también lo que ella muy bien llama para servicios "accesos equivalentes" y no reciprocidad, y de manera transparente y precisa desarrolla este concepto. Aquí dedica una buena parte para dejar claro todo lo relativo a los profesionales dominicanos y cómo fueron protegidos en el tratado ante una posible competencia extranjera.

La cuarta parte, donde la autora expone las "lecciones aprendidas", me parece de un interés y una riqueza extraordinarios, y el resumen del DR-CAFTA, con los anexos al final, lo considero sumamente ilustrativo y de fácil comprensión para los lectores.

Con su libro, Elka Scheker hace una valiosísima contribución al país y al conocimiento de temas capitales. Por este motivo, considero que debido a su fácil lectura y comprensión, todos los dominicanos deben interesarse en leer esta brillante obra, escrita con el loable propósito de que trascienda la realidad y comprendamos que rinden beneficios los desafíos asumidos con responsabilidad y decoro.

**Noviembre de 2006.**

## Introducción

Hace tiempo que quería escribir este libro. Familiares y amigos que escuchaban las anécdotas de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) me animaban a ponerlas por escrito. Asimismo, la desinformación que rodeó el proceso de negociación, tanto en términos de poca, mala y tergiversada información, que terminó creando una resistencia inútil al resultado, me provocaba a menudo el deseo de exponer lo que en realidad sucedió.

A medida que me involucraba en actividades de difusión del TLC y escuchaba las preocupaciones del público, más me motivaba a transmitirles tanto el contenido del Tratado como la experiencia negociadora. Al final de cada taller o charla el resultado era el mismo: la gente, enfrentada al texto y compromisos del acuerdo, saludaba su contenido; reconocía que la globalización y el libre comercio son la realidad de este tiempo; que con rechazarlo, ignorarlo o temerle solamente retrasamos el momento de la necesaria toma de decisión para la acción y el cambio.

Fui la negociadora del capítulo de servicios transfronterizos, encabecé la mesa de servicios e inversión, colaboré en la mesa de telecomunicaciones y formé parte de los abogados auxiliares para la revisión legal de los textos. Podía decidirme a explicar el contenido de esas materias, preparar un libro que sirviera para la consulta especializada, que contribuyera

a la bibliografía nacional en el área de negociaciones comerciales, de los servicios o al análisis jurídico de los compromisos asumidos en el DR-CAFTA. No descarto algún día abrumarlos con este contenido. Existe un tremendo vacío de información que dificulta la misión de los negociadores y la toma de decisiones estratégicas para los empresarios y los hacedores de políticas públicas. Se requiere de doctrina en materia de acuerdos comerciales que faciliten el estudio y análisis de las situaciones que han de presentarse durante la administración y aprovechamiento de los tratados.

Sin embargo, me he decidido por darle prioridad a la experiencia vivida, por contarles la historia a la que sólo un grupo de privilegiados tuvimos acceso, por compartir lo irrepetible. Estudiosos sobrarán que puedan hacer una disección de los textos negociados y realizar enjundiosos análisis comparativos entre cualesquiera de las disciplinas en las que tuve oportunidad de intervenir. Comparar la negociación de servicios que encierra el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGSC-GATS), el texto de los tratados suscritos con Centroamérica y el CARICOM, con el DR-CAFTA, es un aporte que están en capacidad de hacer profesionales con mayor prestigio y credencial académica que quien suscribe.

Pero, ¿cuántas personas podrán experimentar la vorágine del proceso negociador más intenso, trascendental y complejo que ha asumido la República Dominicana? ¿No es obligación de los que tuvimos el privilegio de participar en estas negociaciones transmitir las lecciones aprendidas?

Uno de los propósitos de escribir este libro es, precisamente, transmitir las vivencias que constituyen una experiencia negociadora y de la que se pueden derivar lecciones muy valiosas.

Ciertamente, a nivel personal y profesional, el TLC cambió mi vida. No puedo negar las mariposas en el estómago que antecedían cada encuentro con la Oficina Comercial de los Estados Unidos (United States Trade Representative Office, USTR), las noches recitando leyes y reservas, repitiendo los acontecimientos del día, ensayando y planificando los encuentros con el sector privado. Mientras, a la par, trataba de alejar de la mente la falta de mis seres queridos, las sensaciones y sentimientos de culpa por no poder compartir con mis hijos meses en los que se solapaban las fechas de Navidad, sus cumpleaños y las vacaciones.

Al final esta negociación, como tantas otras que acometemos en el curso de nuestro desempeño, es un encuentro entre personas y ese nivel de conexión humana no debe estar ausente.

Este libro abordará el proceso negociador en las áreas de inversión y servicios, negociaciones en las que intervine de manera directa. Dividí el libro en cuatro partes, no sólo para marcar las diferencias temáticas, sino también para mantener una cronología de los hechos. La primera cuenta con dos capítulos, en los que narro las estrategias que el Estado dominicano debió tejer para poder acceder a las negociaciones del TLC junto a los centroamericanos al margen de lo que establece el protocolo y, de igual modo, contextualizo esta importante decisión en la cadena de acuerdos que ha realizado la República Dominicana a través del tiempo.

En la segunda parte explico los procedimientos que se utilizaron para conformar el equipo negociador y los desafíos que enfrentamos durante el proceso.

La segunda parte contiene tres capítulos: en el primero describo los manejos que desarrolló el equipo negociador con la contraparte norteamericana en el marco de las rondas TIC (Trade and Investment Council) y los mitos que rodearon estas negociaciones. En el segundo pongo de relieve dos importantes logros que obtuvimos de cara al desarrollo nacional, como lo fueron la inclusión de previsiones para la protección fronteriza y las disposiciones regulatorias para la transparencia.

En el tercer capítulo defino y desgloso las situaciones particulares de cada área de servicios (profesionales, transfronterizos, zonas francas, audiovisuales, telecomunicaciones y la banca).

La tercera parte engloba el proceso de negociación de la Ley 173 y en él adjunto el compromiso que establece el acuerdo.

En la cuarta y última parte cierro el libro con las anécdotas que se suscitaron en el marco de las negociaciones y que forman parte de la intrahistoria del acuerdo. Lecciones aprendidas se refiere sobre todo a la dinámica interna del equipo negociador, su interacción con la contraparte de Estados Unidos y su articulación estratégica a nivel de mesas de negociación y mesa de líderes. El DR-CAFTA, su contenido, retos y oportunidades servirán como telón de fondo a la obligada reflexión acerca del desarrollo productivo de la República Dominicana.

## PRIMERA PARTE

### **República Dominicana en el contexto del TLC**

El 5 de agosto del año 2004 la República Dominicana firmó un tratado de libre comercio con los Estados Unidos y, de esa manera, se incorporó al Tratado de Libre Comercio previamente negociado entre los Estados Unidos y Centroamérica (CAFTA por sus siglas en inglés) conformando el segundo bloque de mayor importancia comercial en el hemisferio.

Que la República Dominicana llegara "junto" a los centroamericanos a formar parte del ahora DR-CAFTA, a pesar de haber iniciado las negociaciones con un año de retraso, constituye una de las movidas más audaces y sin precedentes tanto para el país como para la USTR, en vista de que no existía un procedimiento para incorporar un país a un tratado negociado que no fuese la simple adhesión. Pero República Dominicana deseaba introducir sus especificidades, sentarse en la mesa de negociaciones y plasmar en el texto su posición. Esta inusual petición carecía de mecanismos reconocidos para su aceptación e implementación. No debe sorprender, entonces, que por mucho tiempo se calificaran las gestiones de las autoridades dominicanas como imposibles y, más aún, ni siquiera tras su firma se tomó conciencia de la trascendencia del paso dado, puesto que tanto en República Dominicana como en los Esta-

dos Unidos, coyunturas de tipo político vinculadas a procesos electorales apoyaron la tesis de que el DR-CAFTA no sería ratificado por los respectivos congresos. No faltaron, tampoco, las pretensiones de renegociar lo pactado tras la firma a ambos lados del Atlántico.

Finalmente, el DR-CAFTA fue ratificado por el Congreso de los Estados Unidos el 27 de julio de 2005 y el dominicano lo hizo el 7 de septiembre de ese mismo año.

## CAPÍTULO

# 1

### **Un poco de historia**

Antes de abordar el proceso negociador del DR-CAFTA es necesario reconocer que ese acuerdo es uno más dentro de los esquemas de liberalización comercial en los que ha estado inmersa República Dominicana.

A pesar de que existe la percepción generalizada de que el país se encuentra aislado y sus sectores productivos sólo orientados a la demanda interna, con poca vocación exportadora, sumido en una visión de país-isla (aislada), la República Dominicana siempre ha estado involucrada, de manera formal, en las grandes decisiones de integración internacional. Por ejemplo, el país es miembro fundador de las Naciones Unidas, signatario de la Carta de San Francisco en 1945 y, además, no se ha marginado de las tendencias globales que se han estado gestando en el mundo. Par-

participante activo de las rondas que culminaron con la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), la República Dominicana desde 1994 transita de forma decidida el camino hacia la liberalización progresiva del comercio. Fue en 1994, durante una reunión en Miami con los presidentes de 34 países de América, cuando el Presidente Bill Clinton propuso la creación de un área de libre comercio a nivel hemisférico. A partir de entonces nuestro país participa activamente en las negociaciones para el Área de Libre Comercio de Las Américas (ALCA), cuyo propósito principal era crear una gran área de libre comercio desde Alaska a la Patagonia, que en cierta medida hiciera contrapeso a la consolidación de la Unión Europea y los países del Asia.

Es decir que, previo a las negociaciones con los Estados Unidos, la República Dominicana llevaba cerca de diez años trabajando con miras a una integración regional en base al libre comercio. De hecho, todos los avances que hizo la delegación dominicana en el marco de esas negociaciones fueron heredados y utilizados más adelante por el equipo negociador del TLC para fijar su posición con los Estados Unidos.

Sin embargo, a partir de 1997 es cuando de forma explícita se adopta una política exterior proactiva que busca para la República Dominicana un liderazgo regional. El Dr. Leonel Fernández Reyna, Presidente en ese momento, diseñó y asumió personalmente la nueva política exterior con miras a ubicar el país como puente entre el Caribe y Centroamérica. Con este fin, durante su gestión se suscribieron dos acuerdos de libre comercio muy importantes, uno con los países del CARICOM, firmado el 27 de agosto de 1998, y otro con los países de Centroamérica, firmado el 16 de abril de 1998.

Pero a pesar de todos estos avances y de que ya teníamos acuerdos de libre comercio con los países del Caribe y Centroamérica, nuestro país no los aprovechó de manera real para expandir sus inversiones, su comercio y sus exportaciones. Recordemos que estos acuerdos significan una herramienta que facilita los intercambios entre quienes comercian; es decir, los productores, los empresarios, los industriales... Ahora bien, si este sector ignora o no utiliza estos accesos para comerciar sus productos, entonces, sencillamente los acuerdos pierden efectividad y razón de ser.

Llama poderosamente la atención que en República Dominicana la decisión de apertura comercial ha sido siempre una decisión de Estado, no necesariamente solicitada, apoyada y defendida por los sectores productivos. Por lo general se ha creado una visión de que el país debe ir en el sentido de la apertura e integración, pero esa visión, curiosamente, no ha sido compartida por quienes tienen un rol que jugar de cara a su aprovechamiento. Esta actitud es producto, quizás, de viejos esquemas de desarrollo comercial que hoy heredan los sectores productivos dominicanos.

Si nos remontamos a la época de la dictadura de Rafael Leonidas Trujillo, los pocos sectores productivos de entonces pertenecían a la familia Trujillo o a aquellos a quienes el dictador les había otorgado ciertos privilegios. Tras la caída del régimen muchos de los bienes pertenecientes a la familia Trujillo se convirtieron en bienes públicos —empresas estatales— o se les cedieron privilegiadamente a algunas familias en particular.

La competencia estuvo monitoreada o intervenida por la participación del Estado en los negocios. Luego, la expan-

sión de la industria nacional vino acompañada de una política de sustitución de importaciones, cuyo objetivo era no importar, similar a la que se llevó a cabo en el resto de América Latina durante las décadas de los años 70 y los 80. Esta industria, por ende, se enfoca en satisfacer el mercado local y su éxito está garantizado por el apoyo del Estado que, vía aranceles, mantiene los precios de los productos importados artificialmente elevados.

Bajo esta concepción de mercado poco importa el consumidor, el costo que debe pagar por los bienes y la calidad del bien servido. Esto, tal vez, explica porqué, a pesar de que consumidores somos todos, en el debate en torno a los beneficios del DR-CAFTA y otros acuerdos de libre comercio el consumidor nunca ha participado, ni su bienestar ha sido ponderado *vis a vis* los intereses del empresariado o del Estado. La discusión negociadora se centra en cuál de las dos deficiencias debemos defender y proteger en detrimento de los consumidores.

Cuando comienza el descenso de los aranceles, a partir del acuerdo general sobre aranceles y comercio (GATT) y las sucesivas rondas de negociación que dieron nacimiento a la OMC, el producto extranjero se introduce al mercado con un precio muy similar al del producto nacional, pero con una calidad superior. El consumidor ahora puede decidir si paga dos pesos más y lleva un producto importado de mejor calidad. Pero, ¿qué pasa cuando el producto importado es incluso más barato? Entonces, realmente, la industria nacional se ve en "aprietos".

No es el propósito de este introito, a la manera de antecedentes, generar una discusión sobre la eficiencia de la industria nacional y las razones de su letargo, pero es importante que quienes me acompañen en la lectura de

este libro conozcan mi punto de vista y las subjetividades que lo permean desde el principio. No soy partidaria de la protección pura y simple. La solución no está en proteger a las industrias locales del impacto de la competencia; no se trata de parar la importación de los productos extranjeros. Se trata, más bien, de mejorar la calidad de nuestros productos nacionales para competir por un cliente que tiene derecho a elegir la mejor opción.

Retomando la cronología que me he propuesto, repito que los acuerdos comerciales han sido prácticamente decisiones de Estado y en el caso del Tratado con los Estados Unidos no fue distinto. Sin embargo, es justo precisar que el Gobierno dominicano no se planteó la negociación de este tratado de forma deliberada, sino como reacción a la decisión de nuestros socios centroamericanos de buscar mayores niveles de acceso y una relación más cercana con los Estados Unidos, lo cual se concretó con la solicitud formal de realizar un Tratado de Libre Comercio en el año 2002.

En ese momento las reuniones del ALCA (las rondas que se celebraban periódicamente para trazar el marco del área de libre comercio hemisférica) habían caído en un punto muerto. Acontecimientos políticos y económicos, entre los que destaca el advenimiento al poder de Hugo Chávez en Venezuela, Lula Da Silva en Brasil y la crisis económica de Argentina, terminaron por generar dos polos: uno liderado por los Estados Unidos y otro por Brasil. Ambos polos tenían posiciones antagónicas en cuanto al contenido y alcance del acuerdo. Los demás países actuaban como satélites y se agrupaban de acuerdo con sus intereses. Aquellos que integraban MERCOSUR, en su mayoría, se adherían a Brasil; mientras que a Estados Unidos se sumaban, sobre todo, los países que ya tenían

acuerdos previos con ellos, como Chile y México. Otros, como la comunidad andina, trataban de ofrecer una tercera vía y la República Dominicana, sin una posición muy clara, fluctuaba en su apoyo a las proposiciones de los tres ejes. Fue en este contexto que los Estados Unidos, para avanzar en el propósito de la conformación de un bloque comercial hemisférico, continuó haciendo acuerdos bilaterales o multilaterales con los países de la región. Por ello, cuando los norteamericanos ven la disposición de los países centroamericanos para concertar un acuerdo les dan la oportunidad de sentarse en la mesa de negociación.

La República Dominicana, cabe precisar, formó parte del grupo de países centroamericanos que en el marco de una reunión ministerial del ALCA, celebrada en Buenos Aires, el 7 de abril del 2001, sostuvo un encuentro con el representante de la Oficina Comercial de los Estados Unidos, Robert Zoellick. En ese momento el país manifestó su voluntad de concertar un acuerdo directamente con los Estados Unidos. Sin embargo, desavenencias internas en materia de política exterior y comercial que sostenían la Cancillería, a la sazón dirigida por el Dr. Hugo Tolentino Dipp, y la Secretaría de Estado de Industria y Comercio (SEIC), encabezada por Ángel Lockward, marginaron al país de los encuentros posteriores entre los centroamericanos y los Estados Unidos.

Cuando finalmente se anuncia, en noviembre de 2002, que los Estados Unidos y Centroamérica iniciarían negociaciones para un acuerdo de libre comercio, nuestro país entiende que eso le daría a esta región una ventaja significativa, no tanto en términos de flujos de comercio tradicionales sino como destino para las inversiones.

## **Un acuerdo para nivelar el terreno de juego**

A partir de la década de los noventa, la República Dominicana se ha ido convirtiendo en un destino atractivo para la inversión extranjera, que ha sido el principal motor de desarrollo de los sectores más dinámicos de nuestra economía: turismo, zonas francas y telecomunicaciones. Si Centroamérica lograba un esquema de acceso mucho más favorable a los Estados Unidos era previsible que los inversionistas en lugar de abrir su planta de manufactura en nuestro país lo hicieran en algún país centroamericano, porque allí iban a tener un mejor nivel de acceso. La Asociación Dominicana de Empresas de Zona Franca realizó estudios sobre las implicaciones que tendrían, de manera simultánea, tanto la entrada de China a la OMC, la eliminación de unas cuotas textiles, como la posibilidad de que Centroamérica tuviera un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos en el que República Dominicana no participara. El resultado era pérdida neta para el país en términos de inversión y de empleos. Según el informe Nathan, realizado por la Secretaría de Estado de Industria y Comercio, la ratificación del TLC podría ayudar a mantener el nivel de empleo en el sector de confecciones en un nivel de casi 94,000 trabajadores, aproximadamente 24,000 más de los que habría si no existiera el Tratado, dada la mayor competencia que surgiría con la eliminación de las cuotas textiles en el 2005.

El riesgo de perder competitividad en el mercado global provocó que ADOZONA y varios empresarios dominicanos se reunieran con el presidente de entonces, el Ing. Hipólito Mejía, y le plantearan la necesidad de que la Re-

pública Dominicana solicitara ser parte de ese acuerdo comercial. Durante este proceso se realizaron reuniones internas, se analizaron los estudios y se concluyó que la República Dominicana podría no ganar, pero, definitivamente, tendría mucho que perder si quedaba fuera. A partir de entonces comienza un trabajo de negociación bastante original por parte del Gobierno de la República Dominicana para tratar de integrarse en un acuerdo que había empezado a negociarse.

### ***Together***

Llegamos bastante tarde a solicitar la incorporación a las negociaciones, porque ya todo el trámite interno estaba iniciado y se habían cursado las notas diplomáticas entre los países centroamericanos y los Estados Unidos. Este último se encontraba facultado para negociar con un mandato que expiraba y no se sabía con certeza si podría lograrse nuevamente. Este mandato o *Trade Promotion Authority*, obtenido por el Presidente Bush el 6 de agosto de 2000, le otorga la facultad de negociar acuerdos de comercio internacional que solamente podrán ser rechazados o aprobados por el Congreso norteamericano sin posibilidad de enmienda o renegociación. Este mandato obliga a que el Ejecutivo notifique al Congreso con 90 días de antelación sobre cuáles eran los países con los que se iniciarían negociaciones. Este poder, a su vez, está condicionado a que el acuerdo comercial contenga disposiciones en materia laboral, medioambiental, propiedad intelectual e inversión. Con el TPA correspondiente a agosto de 2000, la administración Bush culminó sus acuerdos comerciales con Chile y Singapur. Asimismo, anunció su disposición de negociar con Marruecos y Centroamérica.

Cuando finalmente la República Dominicana formaliza su petición de ingresar a las negociaciones del CAFTA, la respuesta de los negociadores norteamericanos fue que esperaríamos a que concluyeran las negociaciones ya adelantadas con los países centroamericanos y, posteriormente, podrían iniciarlas con nosotros y otros países de la región.

El apoyo de los centroamericanos a la incorporación de la República Dominicana, igualmente, establecía que sólo tras concluir las negociaciones iniciadas con ellos podía iniciarse un proceso con nosotros.

Para República Dominicana resultaba inaceptable la propuesta. El objetivo era asegurar que las ventajas que obtuviesen los centroamericanos fueran extendidas al país en el mismo período de tiempo, evitando así un desvío de comercio e inversión en detrimento de nuestra economía. Es entonces cuando, sin mediar mucho protocolo, se realizan gestiones para concertar una reunión entre el Presidente de los Estados Unidos, George W. Bush, y el Presidente de la República Dominicana, Hipólito Mejía.

Las gestiones de los asesores del Gobierno dominicano y los amigos de la República Dominicana, unidas a las relaciones personales con los Bush que tenía el embajador de los Estados Unidos en el país, Hans Hertell, lograron la cita en Washington. Sin embargo, y como se estila en las visitas protocolares, antes de saberse cuales serían los resultados de la reunión entre Bush y Mejía ya se tenía preparada la nota de prensa en la que se decía que los Estados Unidos incorporaba a la República Dominicana en futuras negociaciones de libre comercio. El Presidente Mejía se rehusó a aceptar esa declaración conjunta e incluso le dijo al Presidente Bush que él no regresaba a República Do-

minicana sin el compromiso de suscribir el acuerdo. Durante la reunión, Mejía desestimó los tecnicismos de los negociadores del USTR y la oferta que le proponían de hacer un *docking*. Este es un vocablo marítimo que significa atracar y amarrar el barco en el muelle (dock) e implicaba que el país podía sacrificar el proceso de negociación para aceptar lo negociado en el CAFTA. Es decir, adherirse a lo suscrito por los centroamericanos.

Esta escena entre ambos presidentes es una anécdota que le gusta compartir a la entonces Secretaria de Industria y Comercio y posterior jefa negociadora del Tratado, doña Sonia Guzmán de Hernández, en la que Mejía le pidió a Bush que le preguntara a Zoellick qué significaba hacer "docking". Zoellick dio su compleja explicación que dejó tanto a Bush como a Mejía sin comprender nada. Entonces el Presidente dominicano le dijo a su homólogo que él realmente quería que llegáramos juntos (*together*). Mejía solicitaba que nos permitieran negociar con los Estados Unidos de forma bilateral y luego que el Tratado entrara en vigor para todos juntos al mismo tiempo.

## **República Dominicana se sale con la suya**

La República Dominicana es un socio de importancia relativa para los Estados Unidos, así que Mejía hizo valer su peso específico mostrando en un cuadro comparativo su intercambio comercial en relación con los países de Centroamérica. Y es que las relaciones comerciales de República Dominicana con los Estados Unidos equivalen en volumen a todos los países centroamericanos juntos.

Además, la República Dominicana tiene una diáspora muy activa y extensa (cerca de un millón de dominicanos) involucrada políticamente en los Estados Unidos. Una comunidad que se ha identificado tradicionalmente con el partido demócrata, lo cual era muy importante para el momento político en que el acuerdo fuera al congreso. Los países centroamericanos han estado muy alineados con los republicanos, pero los demócratas eran votos necesarios para el acuerdo y la inclusión de la República Dominicana podía garantizar que algunos de esos congresistas se sensibilizaran y lo apoyaran, como al final ocurrió. Todo esto formó parte de la estrategia que se diseñó y que exitosamente se trasladó a Washington.

Creo que sería mezquino no reconocer que las negociaciones fueron posibles gracias a la forma en que asumió el inédito proceso Hipólito Mejía. El objetivo de llegar juntos (*together*) no se podía lograr a través de los canales formales, ni de cartas ni de encuentros entre cancilleres. Eso sólo lo iba a lograr una persona con el espíritu y el carácter del Presidente Mejía encontrándose con una persona como George Bush, poco amigo, también, de los trámites y las formalidades.

En esa reunión participaron Colin Powell, secretario del Departamento de Estado (equivalente a nuestra Cancillería); Robert Zoellick, representante de la Oficina Comercial de la Casa Blanca, y Condolezza Rice, asesora de Seguridad entonces. Todos ellos trataban de explicarle al Presidente Bush lo inusual del pedido que le estaba planteando el Presidente Mejía, lo difícil que un acuerdo que se negociara después llegara junto con el que se inició primero. No existía una mecánica jurídica para ello. Ambos mandatarios, sin embargo, dijeron: "Busquen la forma, pero vamos juntos". Y esa fue la declaración que surgió después

de ese encuentro: la República Dominicana haría un acuerdo con los Estados Unidos y ese acuerdo entraría en vigencia junto con el de Centroamérica.

Luego de esa decisión política empezó todo el trabajo, toda la movilización interna en República Dominicana para hacer frente al gran desafío que significaba el hecho de que nosotros estábamos sacrificando tiempo de negociación por un objetivo. Es decir, ya las negociaciones con Centroamérica venían recorridas y nosotros habíamos aceptado incorporarnos en cualquier momento en el proceso y terminar junto con ellos.

Empero, los países de Centroamérica, aunque formalmente saludaban la inclusión de la República Dominicana en el acuerdo, realmente no lo querían así. Los términos de su comunicación, aceptando la entrada del país, indicaban claramente que la negociación no podía hacerse junto con la de ellos, sino cuando ellos terminaran. Bien pudimos incorporarnos a la mitad del proceso y estar junto a Centroamérica hasta el final, pero la exigencia de los centroamericanos nos obligó a esperar a que ellos concluyeran y, en el breve término de tres meses, hacer todo lo que ellos habían negociado durante un año. Esto así porque ellos tenían una fecha prevista en la que debían depositar los documentos en el Congreso de los Estados Unidos y esa fecha era el plazo fatal que se le daba a la República Dominicana. De manera que si queríamos estar juntos, los documentos de ambos países debían arribar al mismo tiempo al Congreso norteamericano. Esta circunstancia nos obligaba a trabajar rápido y con presión de tiempo para poder lograr las revisiones legales conjuntamente con ellos y entonces presentar un texto único al Congreso.

## Un compás de espera beneficioso

El compás de espera que nos impuso Centroamérica lo supimos aprovechar gracias a un instrumento que habíamos negociado de manera casual con los Estados Unidos en 1992 y que nunca se había puesto en vigor. Se trataba de un "Comité de Comercio e Inversión" (TIC por sus siglas en inglés), cuyo papel era hacer consultas y solucionar cualquier inconveniente sobre las relaciones de inversión y de comercio en ambos países. En ese momento, y ahí es que radica el valor de ese tipo de instrumentos, aquel "Comité de Comercio e Inversión" se reactivó y en el marco de esas consultas comenzamos a negociar. Es por eso que el equipo negociador sostiene que a pesar de que fueron tres rondas formales nosotros ya teníamos seis meses negociando con los Estados Unidos.

Para consultas e intercambios se conformó un equipo que se reunió en Washington, Santo Domingo y Miami, siempre en el marco de este convenio. Bajo este esquema los Estados Unidos comenzaron a manifestar su intención negociadora y la delegación dominicana pudo precisar cuáles iban a ser los principales escollos de la negociación y cuáles temas en relación al país tenían que ser resueltos definitivamente antes de sentarnos en la mesa o, por lo menos, tenerlos muy avanzados para cuando eso ocurriera. De esa manera se realizan seis rondas, bajo la sombrilla del TIC, en las que se van limando las asperezas y cada grupo va conociendo con quien tendría que negociar cuando oficialmente nos sentáramos en enero de 2004.

El equipo se conformaba dependiendo de los temas que los norteamericanos iban a tratar. De manera permanen-

te estaban presentes la secretaria de Estado de Industria y Comercio, doña Sonia Guzmán; el subsecretario encargado del Comercio Exterior, Hugo Rivera Fernández; el asesor de comercio exterior, Manuel Díaz Franjul, y Lynnette Batista.

Asistí a la sexta reunión, que fue la última. En esa reunión comenzamos a ver temas concretos del acuerdo CAFTA y, además, abordamos los temas de inversión y servicios. Es decir que en esa ronda, celebrada en noviembre de 2003, ya nosotros estábamos claramente hablando del texto del CAFTA. Esto es importante revelarlo, porque se quiso propagar la idea, y en ese momento era imposible desmentirla, de que nosotros no conocíamos el texto del CAFTA. Pero cuando asistí a esa reunión en Washington ya estábamos hablando sobre la base de sus disposiciones particulares.

En esa última reunión participaron, además, Andrés van der Horst que discutía programas de cooperación para la implementación del acuerdo; Claudia Troncoso para compras gubernamentales; Omar Benítez y Jesús de los Santos para las discusiones sobre acceso a mercado de productos agrícolas y medidas sanitarias y fitosanitarias; Orlando Jorge Mera, para propiedad intelectual; Patricia Mejía en inversión y Natalia Polanco que llevaba la discusión de la estructura jurídica del tratado con los abogados del USTR. Todos ellos formaron parte del equipo negociador.

## CAPÍTULO

# 2

### **Se forma el equipo negociador dominicano**

Me habían convocado a la SEIC para una reunión a las cinco de la tarde el día 19 de septiembre de 2003. Yo conocía el proceso que se gestaba a través de Patricia Mejía, quien colaboraba conmigo dentro del Centro de Exportación e Inversión. Patricia era la encargada de negociaciones para el área de inversiones dentro de la Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales (CNNC) que operaba en la Cancillería. Ella estaba de licencia médica en esos días y pensé que mi invitación era de tipo institucional y que cualquier tema tratado se lo referiría tras su regreso al trabajo.

La reunión fue encabezada por doña Sonia Guzmán de Hernández. Estaban presentes, también, el subsecretario

de Comercio Exterior; Hugo Rivera Fernández, Orlando Jorge Mera, Manuel Díaz Franjul, Lynette Batista, Natalia Polanco, Eduardo Rodríguez, Martín Zapata y Pepe Rivas. Doña Sonia abordó sin preámbulos el propósito de la reunión: estaban conformándose los grupos de trabajo para la negociación del TLC con Estados Unidos. Allí se confirmó el liderazgo que tendría la SEIC y se informó que la Cancillería ofrecería apoyo al proceso. Se instruyó al equipo a tomar el texto del TLC suscrito entre Estados Unidos y Chile como referente y hacer las observaciones de lugar, puesto que ese acuerdo constituía el documento marco para los nuevos acuerdos de Estados Unidos.

Asimismo se estableció la estructura jerárquica del grupo y la manera en que estaríamos coordinados. Doña Sonia asumiría directamente las negociaciones a nivel político, como Ministro de Comercio, y a nivel técnico en su papel de jefa negociadora. Hugo Rivera Fernández le asistiría; mientras Lynette Batista fungiría como coordinadora alterna, organizando los grupos de trabajo y sirviendo de enlace entre cada jefe de mesa.

Las mesas se agruparon de acuerdo con los temas que iban a ser objeto de negociación efectiva y se designaron los responsables. Los temas incluían: acceso a mercado de bienes (con subgrupos para bienes industriales, agrícolas y textiles); acceso a mercado de servicios con la nota de que el modelo de Estados Unidos contemplaba la subdivisión entre servicios e inversión en dos capítulos distintos, pero negociados de forma conjunta. Además, capítulos y mesas separadas para servicios financieros y de telecomunicaciones; compras gubernamentales; propiedad intelectual; obstáculos técnicos al comercio; defensa comercial y reglas de origen. Los temas institucionales, las

definiciones y otros puntos generales del acuerdo serían evaluados y manejados por Natalia Polanco.

Debo confesar que aunque la mayoría ya sabía el papel que le tocaría jugar en las negociaciones, yo fui sorprendida con la solicitud de que me encargara del sector servicios, que incluía, también, los servicios financieros y de telecomunicaciones. Era la primera vez que me veía involucrada en cualquier negociación comercial.

En ese momento mi primera reacción fue agradecer la designación y de inmediato excusarme en virtud de los compromisos que tenía como subdirectora del CEI-RD, en momentos en que el director ejecutivo, por la naturaleza de su cargo, viajaba con mucha frecuencia. Reiteré que Patricia Mejía estaría en capacidad de asumir tanto el tema de inversión como de servicios. Pero pronto me di cuenta que no estaban solicitando mi opinión o invitándome a participar sino comunicándome una designación oficial. Como queriendo dorar la píldora, Orlando Jorge Mera puso a mi disposición, para negociar el capítulo de telecomunicaciones, el equipo del INDOTEL, que trabajaba apoyándose en el SUBTEL (grupo de trabajo que aglutinaba las cuatro prestadoras de servicios de Telecom) y doña Sonia me pidió identificar cualquier otro recurso humano que necesitara para asumir las funciones. Doña Sonia y yo no nos conocíamos, no sé quién o quiénes le asesoraron para incorporarme al equipo. De hecho no había estado involucrada en ningún proceso de negociación, ni en el ALCA, como era el caso del resto del equipo designado, y tampoco estaba familiarizada con el sector servicios.

Mi primer trabajo vinculado a las negociaciones había sido hacia el año 2000, como representante de la Oficina de

Promoción de Inversiones (OPI), dentro de la Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales que operaba en la Cancillería. Aunque la OPI lideraba el tema de inversiones en cada proceso de negociación, yo participaba en el grupo de Dumping, Subsidios y Medidas Compensatorias, pero sólo dentro de las discusiones internas de cara a las posiciones en el ALCA.

Por eso, cuando me propusieron integrarme al equipo negociador para el TLC me vi en una coyuntura difícil: por un lado la aprensión natural de algo que no conoces muy bien y le reconoces importancia; por el otro, el convencimiento de que tenía una oportunidad única de participar en un proceso importante desde cualquier punto de vista.

Finalmente asumí con un gran sentido de responsabilidad la designación y de inmediato comencé a estudiar y a indagar sobre las posiciones dominicanas en el sector servicios.

## **Trabajos preparatorios**

Lo primero que hicimos, desde que nos invitaron a formar parte del equipo, fue estudiar el texto de Chile a fondo y preparar una matriz donde incluimos ese texto y el de la OMC; o sea que iniciamos una revisión y contraste de lo que se nos estaba proponiendo y qué tanto difería de lo que República Dominicana había aceptado anteriormente.

En ese proceso nuestro equipo encontró una definición de empresa que nos parecía problemática. Sin embargo, cuando hicimos el estudio de los acuerdos anteriores vimos que nosotros habíamos usado esa misma definición en el texto firmado con Centroamérica, por lo que care-

cía de sentido protestarla en el contexto del TLC con los Estados Unidos.

El informe que preparamos figura como anexo a este libro y sirvió como base de reflexión para definir la voz de la República Dominicana en el sector servicios. Este ejercicio fue sumamente valioso e importante. A menudo en nuestro país repetimos posturas de otros países, simplemente porque ellos han tejido un discurso con el que ideológica o emocionalmente nos identificamos, pero que en nada reflejan las realidades económicas, políticas y sociales dominicanas. Otras veces repetimos lo que otras personas dicen, sin tomarnos la molestia de ir a las fuentes y conocer si esa persona a quien citamos está transmitiendo un dato objetivo o interpretando u ocultando información.

### **Inicio formal de las negociaciones: desafío de un equipo**

En el mes de noviembre de 2003 se anunció formalmente que en enero empezaría la primera ronda de negociaciones. Se realizaron tres rondas: la primera en Santo Domingo, celebrada en el Hotel Jaragua del 12 al 16 de enero; la segunda en San Juan, Puerto Rico, en el Hotel Condado Plaza del 9 al 13 de febrero, y la tercera en Washington, en el Hotel Crowne Plaza del 8 al 12 de marzo. Sin embargo, cada ronda estaba precedida o seguida de constantes comunicaciones a través del correo electrónico así como de misiones puntuales a Washington para ir avanzando algunos puntos complejos. Es decir que aunque sólo hubo tres rondas formales, el proceso de intercambio se mantuvo permanentemente y fue muy intenso.

Para las delegaciones de ambos países fue un proceso maratónico. En el caso de los miembros del equipo norteamericano estos se sentían bastante agotados. Antes habían estado negociando cerca de un año con Centroamérica, al mismo tiempo que concluían negociaciones con otros países. Es importante destacar que la USTR está compuesta por un equipo entrenado y dedicado exclusivamente a las negociaciones comerciales.

Por el contrario, la República Dominicana carecía de un equipo negociador dedicado enteramente a las negociaciones comerciales. A pesar de que contaba con una estructura negociadora que había servido en dos acuerdos —el del CARICOM y Centroamérica— e iba a las rondas del ALCA desde 1996. La maquinaria negociadora dominicana reunía a personal de la Cancillería, de la Dirección General de Aduanas, de la propia Secretaría de Industria y Comercio, de la Secretaría de Estado de Finanzas, la Secretaría de Estado de Agricultura, del Banco Central y del Centro de Exportación e Inversión. Es decir, un grupo de funcionarios que, aparte de los roles propios de sus cargos, también se sumaban a las negociaciones.

La formación de una oficina especial para las negociaciones del TLC fue una decisión acertada para maximizar la capacidad negociadora nacional frente a los Estados Unidos. Por primera vez el país contaba con un equipo negociador que se dedicó enteramente a trabajar en el acuerdo. Un equipo que no compartía esas responsabilidades con ninguna otra. Otra característica especial en este proceso fue la concentración del equipo en un mismo lugar para garantizar su dedicación exclusiva.

El reclutamiento fue vital y visto en retrospectiva es uno de los momentos estelares en la preparación de la es-

trategia negociadora. El tiempo que se invierte organizando el equipo, estructurando las líneas de mando y los canales de interlocución internos y externos, es tiempo bien invertido. Esto, junto al liderazgo que ejerció doña Sonia, hizo que por primera vez el país contara con un personal realmente enfocado en un acuerdo por un período determinado de tiempo. Este equipo, sin embargo, al haberse conformado por excepción y operar dentro de una oficina especial, cuya misión era solamente negociar el TLC con Estados Unidos, tan pronto se firmó el acuerdo se desintegró. Cada quien volvió a sus respectivas funciones y a la fecha todavía nuestro país no cuenta con un equipo dedicado exclusivamente a las negociaciones comerciales, lo cual es un asunto pendiente tanto para futuras negociaciones como para el proceso de administración del acuerdo.

### **El doble papel de doña Sonia: una empatía clave**

En la mesa de negociación, como contraparte de doña Sonia, estaba Regina Vargo en representación de Estados Unidos. La empatía que se produjo desde el primer día entre ambas jefas negociadoras fue determinante para comprender los resultados que obtuvo nuestro país en el TLC. Muchas personas pusieron en duda la experiencia y conocimiento de doña Sonia en el área de las negociaciones, pero luego de haber sido partícipe de ese proceso sigo afirmando y reivindicando que la mejor negociación se produce cuando hay respeto y afinidad entre las partes. Cuando existe algún tipo de aversión o resistencia, eso repercute inevitablemente en el resultado de la negociación. De manera que, independientemente de las competencias que los actores deben manejar y las consultas a los exper-

tos, el mejor negociador no es el que más sabe sino el más hábil. El avance en una mesa de negociación depende mucho de la química que se produce entre las personas involucradas y no tanto de las experiencias y conocimientos profundos que se tengan en la materia.

Las negociaciones comerciales le corresponden por ley a la Secretaría de Estado de Relaciones Exteriores. Sin embargo, en el caso de esta negociación, de manera excepcional, el manejo se le otorgó por completo a la Secretaría de Industria y Comercio. Esa excepción surgió como parte de la propia estrategia diseñada para este tratado, en la que se reconoció la importancia de la relación entre los negociadores. Ya había un nivel de conocimiento y afinidad entre Vargo y Guzmán. Por eso se determinó que fuera la propia secretaria de Estado la jefa negociadora de la delegación dominicana, aunque, por su investidura, ella debía ser la ficha política que se reserva para dirimir algún conflicto de la mesa.

Doña Sonia asumió, pues, los dos roles: era la cabeza del ministerio, la alta instancia a que recurrían los técnicos de la negociación, pero también se sentaba en la mesa y negociaba de tú a tú con el jefe negociador de los Estados Unidos. Nuevamente la estrategia dominicana desafiaba la práctica usual en materia de negociaciones y ponía de manifiesto la importancia de dar paso a la creatividad y reconocer las particularidades de cada proceso en lugar de regirse por aprensiones y percepciones ajenas. Las características del proceso dominicano —una carrera contra reloj que había que completar en tres meses— demandaban un protocolo mínimo. Las consultas con un nivel superior debían ser inmediatas; es decir, las decisiones requerían coraje y determinación. Y ese nivel de responsabilidad lo asumió personalmente doña Sonia.

## SEGUNDA PARTE

### CAPÍTULO

# 1

### **Las negociaciones de servicios**

Las negociaciones sobre servicios se realizaron conjuntamente con el capítulo de inversión, pero en mesa distinta de los servicios financieros y telecomunicaciones. Me correspondió dirigir la mesa de servicios e inversión y participar en la discusión del texto correspondiente al capítulo de telecomunicaciones. Este último tema se discutió durante la semana anterior a la ronda final o ronda Washington. Los servicios financieros se encomendaron al Banco Central, replicando la propia estrategia norteamericana que incorpora al Departamento del Tesoro en esas negociaciones.

A fin de entender la importancia de los servicios en el marco de unas negociaciones comerciales internacionales, conviene en este punto definirlos. Los servicios son intangibles, no provienen de la naturaleza, se deben por ente-

ro al conocimiento, las habilidades y destrezas humanas. Por esta razón su enumeración es abierta e indefinida y está vinculada a la creatividad. Por ejemplo, un tomate es un bien, una cosa tangible; una caja es otro, pero el empaque del tomate en una caja es un servicio que implica el diseño de una marca, su mercadeo y distribución. Son servicios, asimismo, el transporte, las comunicaciones, las profesiones, la construcción, la distribución, la publicidad, la educación, la administración, el diseño, etc.

Por mucho tiempo las prestaciones y consumo de los servicios se circunscribían al plano local; no eran susceptibles de comercio internacional salvo a través de la movilización física de empresas o personas. Supongamos el caso del servicio de construcción, la única forma de proveer este servicio es si se está presente en el país donde se ejecuta la obra. Una compañía extranjera tiene necesariamente que establecerse en el país donde va a desarrollar su proyecto a través de una inversión, estableciendo una sucursal o una compañía, o mediante algún mecanismo de presencia local en el que nombre a un representante o se haga representar por una empresa constructora nacional.

Otros servicios, como son los de salud o educación, para ser prestados por extranjeros requieren que el usuario se traslade al país del proveedor —como los estudiantes que realizan programas de especialización en el extranjero— o bien que el proveedor se desplace al lugar donde están los consumidores, como los médicos extranjeros que realizan operaciones sofisticadas durante estadías cortas en el país.

Sin embargo, la revolución tecnológica y las telecomunicaciones permiten hoy en día prestar y recibir servicios internacionales de forma transfronteriza; es decir, sin físi-

camente atravesar las fronteras. Es el caso del estudiante que hoy puede, a través de los cursos que ofrece la Internet, cursar una maestría en una universidad extranjera sin salir del país.

Tanto para asegurar su acceso a los mercados vía inversiones, como para prestar servicios de forma transfronteriza, las negociaciones sobre servicios son actualmente más relevantes para los países desarrollados que las de acceso al mercado de bienes que constituían hasta hace poco la esencia del comercio internacional.

No era de sorprender entonces que los Estados Unidos requirieran una mesa para negociar de forma concreta la prestación de servicios transfronterizos, el régimen para la inversión extranjera y el acceso al mercado de los servicios financieros. El establecimiento de esta mesa fue una novedad para la República Dominicana, pues, aunque en el marco del ALCA sí se contemplaba la negociación de servicios y el país había confeccionado listas de ofertas, los servicios incluían dentro de un solo grupo los de telecomunicaciones y los servicios financieros.

### **Las “listas” no estaban tan listas**

Las listas no son más que el documento que indica los sectores abiertos al libre comercio con sus características de acceso al mercado. Se confeccionan sobre la base de la legislación o reglamentación nacional que regula la prestación de servicios. En el caso de los Tratados de Libre Comercio, las listas deben tener fundamento legal, no pueden disponer de forma antojadiza, salvo para consagrar una mayor apertura. Es decir, de entrada, los negociadores

se encuentran limitados por dos instrumentos a la hora de negociar los servicios: las listas presentadas previamente ante la OMC y la legislación nacional vigente.

Esta base legal es importante retenerla porque recibimos solicitudes de algunos sectores que pedían bloquear el libre comercio, pero carecían de un marco legal que impusiera esa restricción. La petición estaba fundamentada en un deseo proteccionista que era imposible sostener en un proceso serio de negociaciones. Tal fue el caso del transporte terrestre, concretamente de un sindicato de transportistas portuarios que deseaba que en el país se prohibiera a empresas extranjeras prestar ese servicio. Para tal efecto nos remitieron el texto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (conocido como NAFTA por sus siglas en inglés). En éste se mostraba que México sí tenía por ley un requisito de nacionalidad para las empresas y operadores del transporte terrestre. Requisito, sin embargo, que se comprometieron a eliminar en diez años, según el propio compromiso consignado en NAFTA.

En República Dominicana, por el contrario, no existe legalmente restricción y el que hasta la fecha el servicio se encuentre en manos de un monopolio sindical refleja una situación de hecho y no de derecho. Por consiguiente, al no existir fundamento legal que restrinja el servicio de transporte terrestre en el país, cualquier empresa sin importar su procedencia puede penetrar en este mercado sólo cumpliendo con los procedimientos establecidos.

La modalidad de las listas en las negociaciones del DR-CAFTA representaron otro reto para el equipo negociador, puesto que se determinó desde el modelo chileno que acogieron los centroamericanos que éstas serían

an **listas negativas**. Esto significa que lo que no se consignara en los listados como sectores con algún tipo de obstáculo para la libre prestación de servicios quedaba oficialmente y legalmente sin restricción. Esto incluía también a todos los servicios nuevos que se sumaran a esta lista, los cuales "nacen" sin ninguna restricción a la provisión internacional.

Por consiguiente la labor de investigación, recopilación y análisis de las leyes existentes fue intensa. Sabíamos que cualquier pieza que por desconocimiento no consagráramos perdería su vigencia al menos de cara al más importante socio comercial de los dominicanos.

La elaboración de las listas de reservas fue un proceso arduo. Se precisaron consultas con los diferentes sectores para determinar si existían disposiciones legales o administrativas distintas a las que se habían recopilado en el proceso de negociaciones del ALCA. Luego las listas fueron revisadas para explicar en un lenguaje claro la naturaleza de la excepción o disconformidad con las reglas generales del acuerdo (trato nacional, acceso a mercados, nación más favorecida o presencia local).

Después realizamos simulaciones, con la asesoría de negociadores chilenos, de lo que los norteamericanos argumentarían sobre cada una de las reservas y las respuestas que les daríamos para mantenerlas en la mesa negociadora.

Generamos varias listas: una con las reservas estrictas que sabíamos pasarían la prueba, otra con disposiciones obsoletas para poder intercambiar y, por último, una muy general derivada del ALCA que incluía todo y que tenía por objeto abrumar a la delegación de Estados Unidos. Como la negociación incluía apenas tres rondas y la delegación del USTR

quería tener la base legal que respaldaba cada reserva, la cantidad de papeles generaba una presión por avanzar que nos permitía repeler los intentos de parar la mesa hasta tanto modificáramos alguna disposición existente.

## Hasta las leyes de Petán

Las listas dominicanas para el DR-CAFTA tomaron como base el levantamiento de la legislación vigente que se venía realizando en el marco del ALCA con idénticos fines. Pero, además, los negociadores recogimos las leyes obsoletas que habían caído en desuso y que el legislador no se había preocupado en derogar.

El propósito de mantener estas categorías era para que éstas sirvieran de ficha de intercambio en el supuesto que los Estados Unidos hicieran solicitudes de apertura más allá de lo que disponía la ley. La estrategia surtió efecto. Durante la última ronda, los Estados Unidos solicitaron por cuarta vez que República Dominicana levantara un impuesto que se le cobraba a los médicos extranjeros a su salida del país —de acuerdo a una ley de Petán Trujillo que databa del año 1955—. Este impuesto era desconocido tanto por las autoridades fiscales como por la Secretaría de Estado de Salud Pública. Hacía más de 40 años que no se cobraba, pero tampoco estaba derogado, por lo que *formulamos una reserva*. Es decir, para continuar aplicando esa ley lo incluimos dentro de las condiciones que afectan exclusivamente a los extranjeros que prestan servicios en el país.

Le indiqué a la jefa negociadora de servicios, Andrea Malito, que la materia impositiva estaba fuera del alcance de las negociaciones y que yo no podía en la mesa disponer

de un impuesto interno. Ella me solicitó consultas con la mesa de líderes (aquella donde se desempeñaban Regina Vargo y Sonia Guzmán) y que una vez concluyéramos ese punto podríamos cerrar negociaciones con respecto a los servicios de ingeniería (donde sí Estados Unidos tenía pretensiones inaceptables para República Dominicana, como la prestación directa de servicios sin pasar por requisitos de colegiación o autorización del CODIA<sup>1</sup>).

Me retiré a consulta. Esperé más de dos horas para traer la respuesta positiva del gobierno dominicano: eliminaríamos el impuesto a los médicos a cambio de que los servicios de ingeniería y conexos mantuvieran el acceso controlado por el CODIA que señala la ley dominicana. Durante esas horas de espera pude darme una ducha y relajarme en la habitación del hotel: desde el día en que incluimos esa reserva en la lista sabíamos que sin mediar intervención de nuestra líder podía retirarse de la mesa. La estrategia había surtido efecto.

## Los mitos de las negociaciones

Una de las acusaciones más frecuentes que se le imputaron a las negociaciones –por su brevedad y aparente falta de preparación, estudios y posiciones estratégicas– fue que ese tratado “no se negoció” y se hace necesario clarificar qué se entiende por negociar en esta era de acuerdos post OMC.

Dentro de la OMC existen dos acuerdos marco que rigen a todos los países miembros de la organización. Uno

---

<sup>1</sup> Colegio Dominicano de Ingenieros, Arquitectos y Agrimensores.

es el Acuerdo General sobre Aranceles y Tarifas (GATT) y el otro es el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS). En estos se consagra un lenguaje que unifica a todos los textos de libre comercio, en los cuales se define lo que es "trato nacional", "nación más favorecida", "acceso a mercados", entre otras disposiciones.

**El capítulo II sobre Comercio de Servicios reproduce los principios previamente aceptados en la OMC:**

**Artículo II.2: Trato Nacional**

1. Cada parte otorgará a los proveedores de servicios de otra parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios proveedores de servicios.
2. El trato otorgado por una parte de conformidad con el párrafo 1 significa, respecto a un gobierno de nivel regional, un trato no menos favorable que el trato más favorable que ese gobierno de nivel regional otorgue, en circunstancias similares, a los proveedores de servicios de la parte de la que forma parte integrante.

**Artículo II.3: Trato de Nación Más Favorecida**

Cada parte otorgará a los proveedores de servicios de otra parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los proveedores de servicios de cualquier otra parte o de un país que no sea parte.

**Artículo II.4: Acceso a los Mercados**

Ninguna parte adoptará o mantendrá, sobre la base de una subdivisión regional o de la totalidad de su territorio, medidas que:

- (A)** Impongan limitaciones sobre:
- (I) El número de proveedores de servicios, ya sea en forma de contingentes numéricos, monopolios o proveedores exclusivos de servicios o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas,
  - (II) El valor total de los activos o transacciones de servicios en forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas,
  - (III) El número total de operaciones de servicios o a la cuantía total de la producción de servicios, expresadas en unidades numéricas designadas, en forma de contingentes o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas, o
  - (IV) El número total de personas naturales que puedan emplearse en un determinado sector de servicios o que un proveedor de servicios pueda emplear y que sean necesarias para el suministro de un servicio específico y estén directamente relacionadas con él, en forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas; o
- (B)** Restrinjan o prescriban los tipos específicos de persona jurídica o de empresa conjunta por medio de los cuales un proveedor de servicios puede suministrar un servicio.

De manera que el texto de la mayoría de los tratados diseñados con posterioridad a los acuerdos de la OMC recoge el lenguaje universalmente aceptado. En ese sentido, el texto base para el DR-CAFTA partía del acuerdo chi-

leno previamente firmado por los Estados Unidos, el cual utiliza la terminología más avanzada puesto que el NAFTA fue firmado antes del nacimiento de la OMC y del surgimiento del modelo contractual de libre comercio contenido en el GATT y el GATS.

Del mismo modo, y tal como se ha expuesto anteriormente, los compromisos de liberalización que la República Dominicana había consignado de manera unilateral para sus sectores de servicios constituían el piso de la negociación. Era imposible restringir de cara a un TLC el nivel de acceso que acordaba tanto la ley nacional como las listas de la OMC.

En este punto y antes de adentrarnos en las implicaciones de las negociaciones, conviene subrayar que ciertamente la estructura jurídica de los Estados Unidos constituye un serio obstáculo a la hora de negociar acceso en servicios. Los Estados Unidos, como un estado federal, contiene distintos niveles de acceso para los proveedores de servicios e inversionistas penetrar a todo su territorio. Esto es válido también para los proveedores norteamericanos en su capacidad de prestar servicios en diferentes estados de la unión. Es decir, los norteamericanos pueden invertir o prestar un servicio en cualquier punto de la geografía dominicana, con sólo cumplir una serie de disposiciones generales. Sin embargo, para un dominicano, los requisitos de acceso dependerán del estado donde desea ofertar o prestar un servicio, ya que cada estado tiene sus propias leyes y regulaciones.

Las negociaciones no fueron en el ámbito estatal sino federal, porque el mandato o TPA para negociar es una facultad que le da el Congreso al Presidente de los Estados Unidos mediante la cual la asamblea solamente puede aprobar o rechazar lo negociado sin modificarlo.

Por ejemplo, los aranceles que se desmontan a los bienes en las aduanas son iguales para todos los productos. Independientemente de que ingresen por una aduana de Nueva York o California. Rige la misma medida, pues la política de aranceles y de aduanas es federal. Pero eso no aplica para el área de compras gubernamentales, servicios o de inversiones, ya que cada estado tiene el derecho de legislar en estas materias.

Estas regulaciones son importantes tomarlas en cuenta a la hora de ofrecer un servicio o invertir, porque significa que la República Dominicana, a pesar de lo que dice el acuerdo, tiene que evaluar cuáles normas le aplican y si encuentra restricciones en ese estado éstas no están necesariamente liberadas con el TLC.

El TLC, al igual que el acuerdo previamente suscrito con Centroamérica, congela la legislación vigente en el país. Por eso los esfuerzos de los negociadores dominicanos se encaminaban, igualmente, a preservar (reservar) la legislación nacional vigente sin nuevos accesos y dejar al desarrollo de las relaciones comerciales, en el marco del TLC, la discusión de mayores aperturas sujetas a reciprocidad.

Dentro de esta postura negativa subsiste un elemento positivo y es que frente a las tendencias proteccionistas que concurren con la tendencia globalizadora, el régimen vigente al momento de firmado el acuerdo no podrá ser restringido por leyes posteriores que intenten proteger a algunos sectores. En el área de servicios, donde la tendencia a la tercerización de operaciones u *outsourcing* ha beneficiado netamente a los países en vías de desarrollo y provocado severas críticas a lo interno de los Estados Unidos, las disposiciones contenidas en el capítulo once aseguran a nuestro país un nivel de acceso que mañana puede serle negado a la India, China o Filipinas, países con los cuales no existe un TLC.

## CAPÍTULO

# 2

### **Los logros de cara al desarrollo nacional**

Los debates que han sucedido en la negociación del TLC y las gestiones para su implementación ponen de manifiesto las grandes expectativas que tiene el país acerca de los efectos del tratado. Y es que junto a la apertura comercial, el contenido del acuerdo brinda una oportunidad para reforzar las instituciones dominicanas y promover la transparencia.

Pero además, el compromiso de desmonte arancelario constituye el primer programa a largo plazo de reestructuración productiva que ha asumido la República Dominicana. Hay un reloj que echó a andar en marzo de 2006, cuando El Salvador puso en vigencia el DR-CAFTA, y este reloj otorga plazos máximos y fatales de 5, 10 y 20 años para modernizar, adecuar y transformar la estructura pro-

ductiva dominicana, obligándola a definir sus potencialidades para triunfar en la hipercompetencia global. Lo mismo tuvo que hacer Taiwán, Irlanda, Singapur y España, por sólo citar algunos casos de países que han pasado de ser economías pobres y basadas en una agricultura rudimentaria, a economías vibrantes basadas en la inversión extranjera, el aprovechamiento de las tecnologías y el turismo con una seria inversión en la educación y la infraestructura.

Partiendo del análisis del resultado negociador en el área de servicios e inversión, podemos afirmar que de cara al desarrollo nacional la transparencia regulatoria y la inclusión de previsiones interesantes para la protección fronteriza son dos de los principales logros del acuerdo.

En cuanto a la transparencia existe una disposición expresa y de aplicación general adicional a este capítulo, la cual expone lo siguiente:

**Artículo 11.7: Transparencia en el Desarrollo y Aplicación de las Regulaciones<sup>2</sup>**

Adicionalmente al capítulo Dieciocho (Transparencia):

- (A) Cada parte establecerá o mantendrá mecanismos adecuados para responder a las consultas de personas interesadas referentes a sus regulaciones relativas a las materias objeto de este capítulo;
- (B) Al momento de adoptar regulaciones definitivas relativas a la materia objeto de este capítulo, cada parte responderá por escrito, en la medida de lo posible, incluso bajo solicitud, los comentarios sustantivos recibidos.

<sup>2</sup> Para mayor certeza, "regulaciones" incluye aquéllas que establecen o aplican criterios o autorizaciones de licencias.

dos de personas interesadas con respecto a las regulaciones en proyecto; y

- (C) En la medida de lo posible, cada parte dará un plazo razonable entre la publicación de regulaciones definitivas y la fecha en que entren en vigencia.

### **Artículo 11.8: Reglamentación Nacional**

1. Cuando una parte exija autorización para el suministro de un servicio, las autoridades competentes de una parte, en un plazo razonable a partir de la presentación de una solicitud que se considere completa conforme con sus leyes y reglamentos, informarán al solicitante de la decisión relativa a su solicitud. A petición de dicho solicitante, las autoridades competentes de la parte facilitarán, sin demoras indebidas, información referente al estado de la solicitud. Esta obligación no se aplicará a las exigencias de autorización que se encuentran dentro del ámbito del artículo 11.6.2.
2. Con objeto de asegurarse de que las medidas relativas a las prescripciones y procedimientos en materia de títulos de aptitud, normas técnicas y prescripciones en materia de licencias no constituyan obstáculos innecesarios al comercio de servicios, cada parte procurará asegurar, como sea apropiado para cada sector específico, que cualquiera de tales medidas que adopte o mantenga:
  - (A) Se basen en criterios objetivos y transparentes, como la competencia y la capacidad de suministrar el servicio;
  - (B) No sean más gravosas de lo necesario para asegurar la calidad del servicio; y
  - (C) En el caso de los procedimientos en materia de licencias, no constituyan de por sí una restricción al suministro del servicio.

Estas previsiones aseguran que las regulaciones que emita la autoridad deberán conocerse públicamente y discutirse previo a su entrada en vigor. Asimismo, que antes de su adopción -en la medida de lo posible- se observará un plazo que permita a los proveedores de servicios ajustarse al impacto de las mismas. Con esta medida se pone fin a la práctica nacional de amanecer con reglas nuevas que alteran el desempeño y las proyecciones de los negocios.

De igual modo la disposición sobre reglamentación nacional refuerza la transparencia, ya que impone una respuesta precisa y objetiva por parte del Estado cuando un proveedor cumple con todas las exigencias prescritas para prestar un servicio u obtener una licencia. Con frecuencia se solicitan permisos a la administración que no reciben atención hasta que un *gestor* se involucra y expedientes en regla son rechazados discrecionalmente por encargados departamentales.

## **Un nuevo régimen para la frontera**

Cuando se crean las listas de reservas existe la posibilidad de introducir disposiciones a futuro. Estas contemplan sectores sobre los cuales puede ser necesario hacer alguna restricción para los no-nacionales. Tratándose de una vía excepcional, de permitirse el ingreso amplio de sectores, podrían menoscabarse los compromisos de apertura consagrados en el acuerdo. Normalmente sólo se reservan medidas vinculadas a la seguridad nacional y social. Fue sobre esta base que entendimos prudente que la República Dominicana se reservara el derecho de adoptar en el futuro o mantener cualquier medida discriminatoria contra la apropiación o control de tierras, ubicadas dentro de los 20 kilómetros de la franja fronteriza dominicana, por parte de las personas físicas o jurídicas extranjeras.

## CAPÍTULO

# 3

### **Las reservas en servicios e inversión<sup>3</sup>**

Las reservas que aparecen en los anexos del tratado no constituyen el universo legal de la República Dominicana en materia de servicios e inversión; solamente son las previsiones que implican un grado de discriminación o tratamiento diferenciado a los extranjeros o las condiciones de prestación de servicios. Las disposiciones que aplican de manera general, tanto para dominicanos como extranjeros, las normas internas laborales y medioambientales, no tienen que listarse.

En cuanto a estrategia de negociación, el objetivo principal, vista la disparidad del nivel de acceso comprometido (Estados Unidos sólo comprometía el nivel federal, dejan-

---

<sup>3</sup> Ver las reservas formuladas en los anexos I y II

do a cada estado el mantenimiento de sus medidas discriminatorias) era mantener intacta la legislación nacional.

Aun reconociendo que muchas de las disposiciones reservadas no se aplican en el país, la mecánica de estas reservas permite que una vez listadas se pueda emitir otra disposición distinta pero con una restricción similar que sustituya la anterior. Es decir, que en un ejercicio de revisión de la legislación nacional que incidiera en los servicios y las inversiones podríamos mantener algunas características de acceso a mercado o trato diferenciado, siempre que la nueva ley no restrinja aún más el nivel de acceso existente al momento de la firma del tratado.

Las listas constituyen fundamentalmente una base transparente para conocer las restricciones que pueden enarbolar nuestros socios centroamericanos y norteamericanos. Todo aquello que no está expresamente consignado se encuentra liberalizado y cualquier obstáculo que se interponga para su consumación viola los compromisos del acuerdo y debe ser repudiado.

Las reservas de medidas presentes y futuras figuran como anexo en este libro. En las secciones siguientes sólo destacaré aquéllas que en el proceso de negociación presentaron interesantes lecciones para la estrategia dominicana o constituyen una mejora de la legislación vigente.

### **En materia de servicios no hay reciprocidad**

La reciprocidad es uno de los reclamos más frecuentes en las negociaciones. Sin embargo, entiendo que lo más apro-

piado es hablar de "accesos equivalentes", ya que la reciprocidad muchas veces no es lo que se busca. En materia de bienes este concepto queda muy claro: el interés de la República Dominicana en importar determinados bienes no es igual al de los Estados Unidos. En nuestra canasta de desgravación dimos acceso inmediato a maquinarias, tecnología y materias primas. Una "reciprocidad" con los Estados Unidos nos habría imposibilitado la exportación, pues nosotros no producimos ni maquinaria ni tecnología.

Sin embargo en materia de prestación de servicios y particularmente los profesionales, la reciprocidad es la meta, a pesar de que cada país regula a los proveedores de servicios de la manera en que lo entiende.

En el caso de la República Dominicana hemos apostado a la apertura aún antes del TLC, como decisión estratégica de desarrollo nacional. Si pretendiéramos restringir los niveles actuales de acceso, sobre la base de que no existe reciprocidad, esto significaría un retroceso. Sin embargo, demandar de todos los proveedores de servicios, nacionales y extranjeros, niveles de competencia y calidad superiores nos garantizan excelentes proveedores y descartamos oportunistas que patrocinados por el complejo de Guacanagarix compiten deslealmente con proveedores criollos.

En la República Dominicana se considera que un profesional está hábil para dar un servicio cuando ha concluido los estudios que lo acreditan como tal, obtiene un exequátur del Poder Ejecutivo y, en algunos casos, forma parte de un gremio profesional.

Los colegios profesionales constituyen, en cierta medida, un ente regulador. Los abogados, por ejemplo, para tomar un

caso que tuvo mucha relevancia en las negociaciones, deben inscribirse y pagar una cuota mensual en su colegio a fin de mantenerse en ejercicio. Fundamentalmente eso es todo.

Para los Estados Unidos, empero, ejercer una profesión como ésa no es tan simple como graduarse de la universidad y pagar una cuota. Ellos tienen, además, que pasar un examen de admisión para el ejercicio del Derecho conocido como bar. Luego de aprobado el examen que, además de ser muy riguroso, es diferenciado en cada estado, la licencia se conserva acreditando periódicamente cursos de actualización. Esas son las reglas para un estadounidense y esas son las mismas reglas que le aplicarían a un dominicano en ese país.

El tratado garantiza que no te discriminen como extranjero, pero te somete a todas las reglas internas que deben observar los nacionales. Algunas de estas reglas, sin embargo, pueden convertirse en barreras insalvables para los no nacionales, tales como los requisitos de residencia, acreditación de experiencia o estudios en el territorio, entre otros.

En República Dominicana las pocas o ninguna regulaciones dejan este capítulo un poco al libre albedrío. Pero exigir reciprocidad sobre la base de que nuestro país no regula efectivamente el ejercicio profesional es poco serio y francamente perjudicial de cara al consumidor dominicano.

Otro ejemplo de un sector de servicios con gran interés de penetrar el mercado norteamericano, aunque sometido a serias regulaciones, es el de bienes raíces. En nuestro país aunque existen empresas acreditadas nada impide que cualquiera brinde estos servicios de manera personal. La República Dominicana no exige una licencia, ni inscrip-

ción o registro alguno para ser un agente inmobiliario<sup>4</sup>. En Estados Unidos, por el contrario, para vender bienes raíces se requiere que el vendedor realice cursos y obtenga una licencia que garantice al consumidor que está tratando con un profesional. Ese nivel de regulación no se negocia. Del mismo modo se hacen provisiones para permitir que extranjeros tengan acceso a las licencias, cumpliendo siempre con las regulaciones internas.

### **La pregunta del millón: ¿cómo ejerzo en República Dominicana?**

En la República Dominicana existen algunas restricciones en el ejercicio profesional basadas simplemente en la nacionalidad y otras en la colegiación, pero sin criterios claros. Es decir, carecemos de un mecanismo transparente y predecible para admitir a un extranjero a ejercer una profesión, aunque en la práctica esto no ha sido óbice para que estos se desempeñen profesionalmente. Dentro del campo del periodismo, por ejemplo, hay muchos extranjeros que no forman parte del colegio y algunos ni siquiera son profesionales de esa área. Sin embargo ellos ejercen porque la debilidad institucional permite eso y más.

En la mesa de negociación la indefinición de este aspecto creó una situación delicada. Los norteamericanos querían saber cuáles eran las regulaciones para ejercer una profesión en República Dominicana, ya que en su caso ellos tienen en cada estado y para cada profesión los criterios establecidos para obtener la licencia que permite

---

<sup>4</sup> En mayo 2006, la Asociación de Empresas Inmobiliarias anunció una propuesta de reglamentación del sector tomando como modelo las disposiciones de Puerto Rico, Florida y New York

prestar servicios. Los negociadores nos solicitaban que las reservas formuladas por República Dominicana, relativas a servicios profesionales, reflejaran la realidad del acceso existente. Esto hubiese conllevado a la derogación de todos los mecanismos de regulación que disponen las leyes vigentes, porque ninguno se cumple.

Pero más preocupante aún es que los compromisos asumidos en materia de transparencia y reglamentación nacional exigen que los procedimientos sean públicos y que a través de ellos sea posible prestar un servicio profesional en el país. La pregunta es lógica y sencilla: ¿qué tengo yo que hacer para poder registrarme o dar esos servicios? ¿Cuáles son los procedimientos? ¿Qué instancia garantiza que una vez cumplido los requisitos, los permisos serán expedidos?

En el país cumplir la ley es difícil, puesto que el sistema de convalidación de títulos, que administra la Universidad Autónoma de Santo Domingo (UASD), no dispone de un procedimiento conocido. Un testimonio que da fe de esta afirmación fue que durante el proceso de recabar información llamamos a la UASD varias veces y ellos mismos ni siquiera sabían donde estaba el departamento de convalidación.

La delegación norteamericana tenía interés en despejar esa incógnita para el ejercicio específico de dos servicios profesionales: la ingeniería y el derecho. Profesiones a las que los norteamericanos pedían libre acceso. Esta pretensión no nos tomó de sorpresa, pues tanto en México como en Chile se negociaron regímenes especiales de acceso para abogados e ingenieros norteamericanos. Sin embargo, la forma que adoptó el texto negociado por República Dominicana presenta una característica largamente reclamada por los profesionales criollos y que se basa en la reciprocidad.

Este texto establece que siempre y cuando el estado de donde provenga ese abogado o ingeniero dé libre acceso al profesional dominicano a ellos también se les permitirá prestar servicios en República Dominicana. El fardo de la prueba le corresponde al extranjero solicitante. Ellos primero tienen que demostrar que en su país existe el libre acceso para estos profesionales y que no están sometidos a ningún tipo de trabas o regulaciones. Si esto es así se les exonera del requisito de la colegiación.

La medida tiene la virtud de que permite diseñar mecanismos internos dentro de los Colegios de Ingenieros y de Abogados para crear toda una categoría de proveedores extranjeros y, al mismo tiempo, difundir las facilidades que tienen algunos estados de la unión o países de Centroamérica para recibir profesionales dominicanos.

En cuanto a la homologación y evaluación de los servicios profesionales, el acuerdo está reforzado por el anexo 11.9 que prevé la creación de una comisión con el fin de que permanentemente ésta unifique los requerimientos entre todos los países miembros. En ese sentido su papel es homogeneizar las regulaciones para que los profesionales aprovechen el gran mercado que se establece en el tratado. El TLC se convierte así en la puerta de entrada a la mesa de negociaciones futuras sobre cómo seguir expandiendo las oportunidades para los profesionales dominicanos.

## **Los médicos supervisados**

El ejercicio de la medicina en los últimos años se ha visto bastante intervenido por profesionales extranjeros,

quienes vienen de manera temporal al país y se alojan en hoteles donde hasta hacen algunos procedimientos.

Entre las consultas más comunes que ofrecen estos profesionales se encuentran los tratamientos de fertilidad. A pesar de que no se trata de intervenciones quirúrgicas, estos procedimientos, sin embargo, presentan un alto riesgo para los pacientes, porque no hay manera de saber si este médico cuenta con acreditaciones para que una persona ponga su salud en sus manos.

Parte de las regulaciones en los servicios de esta profesión tiene relación con el cuidado del consumidor. Por esto, en el acuerdo introdujimos un requerimiento que exige a cualquier profesional extranjero de la medicina, que venga a prestar sus servicios al país (procedimientos, conferencias, cátedras), estar avalado por una institución médica, la Secretaría de Estado de Salud Pública y el Colegio Médico Dominicano.

(...) los profesionales de la salud autorizados por la Secretaría de Estado de Salud Pública y Asistencia Social (SESPAS) podrán ejercer su profesión siempre que visiten el país para prestar servicios públicos de salud de forma no remunerada.

Otros profesionales de la salud extranjeros podrán ejercer la medicina y la cirugía temporalmente si han sido solicitados o contratados por una clínica u hospital de la República Dominicana y son autorizados por la SESPAS y por la Asociación Médica Dominicana.

## **Por la estandarización de las profesiones**

Por otra parte, los profesionales dominicanos que deseen ejercer en el extranjero, específicamente en los Estados Unidos, deben sujetarse a las regulaciones de ese país. Ahora bien, en este punto se pone de relieve el problema de las competencias. ¿Reúnen todos estos profesionales las habilidades para competir en el plano internacional? Es el caso, por ejemplo, de las enfermeras dominicanas, quienes tienen una gran demanda en el estado de Nueva York. Sin embargo éstas no han pasado por un proceso de certificación equivalente al que exige los Estados Unidos. Cabe entonces la reflexión: si deseamos acceder a mercados internacionales, la prioridad debe ser alcanzar las competencias internacionalmente reconocidas en aquellas profesiones que tienen estándares mundialmente aceptados.

Existen profesiones cuya habilidad no la sustenta un título universitario, sino la acreditación de manejar los sistemas internacionalmente reconocidos. Un caso específico es el de la contabilidad, carrera cuyo ejercicio hoy se fundamenta en el manejo de programas de software.

A nivel de TLC el acceso de contables extranjeros en República Dominicana continúa protegido o por lo menos obstaculizado por el requisito que le exige a estos asociarse a un contador nacional. Sin embargo, esto puede traducirse en una alienación de los contadores dominicanos, que, acomodados por la poca competencia internacional directa, no realizan las actualizaciones que demanda esta carrera de prácticas globales generalmente aceptadas. Llama la atención, en ese sentido, que las universidades nacionales con mayor matrícula de estudiantes de contabilidad carezcan de una plataforma de computadoras y programas de software.

## Concesiones especiales

Una reserva interesante y que constituyó una excepción fue la extensión de algunos servicios que antes eran monopolios del estado al sector privado. Estos servicios incluyen la generación y distribución de electricidad, la lotería, los aeropuertos y el suministro de agua y alcantarillado. Aunque hay otros que también podrían dar empresas privadas a través de una concesión del Estado.

Las reglas que rigen la concesión de estos servicios se establecen en el capítulo de compras gubernamentales. En este capítulo se listan las instituciones que participan en el acuerdo, las cuales luego se someten a concursos públicos que no pueden estar sujetos a ningún tipo de requisito, tales como compra de material nacional o contratación de firmas locales, ni de obligatoriedad a asociarse con dominicanos.

Sin embargo, en República Dominicana la práctica ha sido siempre que el Estado no concede pura y simplemente, sino que obliga en cierta medida a la formación de un consorcio con un dominicano. Esto ocurre en todos los servicios, no solamente los de la construcción, que por ley están obligados a ser realizados por una empresa dominicana.

A pesar de la crítica a la exigencia que obliga a las contrataciones públicas a incorporar siempre a un local y de cómo esto provoca que muchas firmas nacionales cobren por aparecer simplemente en el proyecto, elevando el costo que se paga con impuestos, hay que subrayar que estas alianzas han garantizado a las empresas locales la adquisición de nuevas tecnologías, un mejor desarrollo y conocimiento de los procedimientos y estándares de clase mundial.

Por esta razón quisimos mantener una medida disconforme de acceso a mercados para la provisión de determinados servicios que permanecen como monopolio del Estado.

De esta manera el Estado dominicano se reserva el derecho de continuar solicitando que las empresas que quieran participar en la concesión de servicios estatales lo hagan asociadas con empresas dominicanas.

### **Las zonas francas**

En el sector de zonas francas el TLC creó muchas expectativas, ya que éste es un instrumento de acceso al mercado norteamericano y de atracción de inversiones. Los parques y las empresas de zonas francas de la República Dominicana estarían en una terrible desventaja de no lograr al menos el mismo tratamiento que obtendría Centroamérica.

El acuerdo significaba el amortiguador del impacto que había provocado la eliminación de las cuotas textiles y que permitían la agresiva competencia china en la industria de la confección, a la que pertenecen el 54% de las empresas ubicadas en zonas francas.

No es el objeto de este capítulo exponer en detalle la importancia de estas empresas para la creación de empleos y las exportaciones, ni tampoco los acuciantes retos de una industria manufacturera ligera que pierde competitividad y no ha hecho las adecuaciones e inversiones necesarias para migrar hacia nichos de mayor valor agregado y rentabilidad.

Tan solo se presenta como dato verificable que las zonas francas son fundamentales para el sostenimiento económico del país, que para ellas más que para ningún otro sector productivo el TLC era una necesidad. Pero también el resultado negociador comprometió más allá de lo acordado en la OMC: la desaparición de los incentivos impositivos para las zonas francas.

En los capítulos de acceso a mercado industrial figuran disposiciones específicas para la industria textil y de calzado que permiten competir en mejores términos a la primera y desarrollarse de forma significativa a la segunda.

Además, una negociación especial para República Dominicana permite extender algunos beneficios del tratado para lograr la coproducción con Haití, asegurando de ese modo la creación de empleos en la zona fronteriza y permitiendo ventajas comparativas en costo a nivel regional.

En la mesa de servicios e inversión, sin embargo, se selló la suerte de la Ley 8-90 y se sujetó a un plazo fatal el mantenimiento de los subsidios observados por la OMC.

En el año 2002, durante la Ronda de Negociaciones de Doha un número de países, entre los que destacó por su liderazgo la República Dominicana, logró extender los incentivos que se le conceden a las empresas ubicadas en zonas francas hasta el 2007 y completar su eliminación en el 2009. Nuevamente República Dominicana está abogando por la extensión de los beneficios hasta el 2018.

Sin embargo, dentro del DR-CAFTA existe un compromiso para eliminar el 1 de enero de 2010 la sujeción de los incentivos al cumplimiento de cuotas de exportación que exige la Ley 8-90.

Es por estas condiciones que se ha tenido la percepción de que las zonas francas, que tanto presionaron para que el país se montara en el tren del CAFTA, no resultaron beneficiadas en este tratado.

En vista de que la eliminación pura y simple del requisito de exportación haría extensivo el régimen franco a todas las industrias del país, con su consiguiente impacto fiscal, la hipótesis que se ha estado estudiando es la del cobro del impuesto sobre la renta, de manera escalonada, a las empresas radicadas en los parques.

De los miembros del DR-CAFTA, sólo Honduras y Nicaragua —por su bajo nivel de desarrollo— lograron mantener las exenciones de forma indefinida o hasta tanto la OMC se lo permita a los países menos desarrollados. El problema que esto representa para República Dominicana es que las empresas de zona franca normalmente son multinacionales y se ubican en varios países. De manera que aquellas que sostienen su inversión en las facilidades tributarias podrían plantearse su traslado a uno de estos dos países y, de esa forma, maximizar las ventajas del DR-CAFTA o, lo contrario, marcharse de la región.

Uno de los temas que ocupó la agenda de la mesa de líderes y las conversaciones de alto nivel político fue precisamente cómo conservar las zonas francas. Para ello se hacía necesario subrayar su papel como instrumento de competitividad que necesitan empresas de los Estados Unidos para competir globalmente. Asimismo, revelar cómo estos esquemas de inversión y generadores de empleo permiten contrarrestar la pobreza de países con altas tasas de emigración hacia los Estados Unidos y el efecto desestabilizador regional que representa la pobreza de Centroamérica, República Dominicana y Haití.

La construcción de un bloque hemisférico, con acceso a mercados de gran alcance y amparadas en un marco que brinda seguridad jurídica a las inversiones, es lo que garantiza que países pequeños puedan jugar algún papel en un escenario global caracterizado por la hipercompetencia.

Pero la corriente conservadora y proteccionista creciente en los Estados Unidos había fijado un mandato inflexible: el tiempo máximo para los incentivos a la zona franca era hasta el 2009 tal y como se había pactado con la OMC. Cuando la República Dominicana se sienta a negociar ya Costa Rica, El Salvador y Guatemala habían aceptado la modificación de sus leyes de zonas francas para hacerlas compatibles con el acuerdo de subvenciones y medidas compensatorias que exige la organización internacional.

Actualmente la controversia y debate jurídico se centra en si República Dominicana logrará extender su régimen de zona franca hasta el 2018. En ese caso, ¿qué va a pasar con los Estados Unidos, quienes a fin de cuenta son los principales inversionistas en este renglón? Si el país logra mantener la exención impositiva sujeta a la exportación significaría que las empresas de zonas francas, propiedad de terceros países, resultarían más beneficiadas que aquellas de Estados Unidos y Centroamérica, al menos en teoría, porque jurídicamente no es posible aplicar de forma discrecional los impuestos por empresa o por nacionalidad.

Cabe precisar, también, que el incumplimiento del acuerdo está en la condicionalidad que da la ley a las ventajas tributarias o lo que se conoce como requisito de desempeño. La ley protege y promueve las exportaciones, por eso se otorgan los beneficios.

La preocupación de la OMC sobre los subsidios al comercio exterior no se corresponden con las agendas de desarrollo y recomendaciones que se hacen a países en transición, las cuales sugieren la producción para el mercado global y que los países diseñen políticas de promoción e incentivo a las exportaciones.

Partiendo de estas agendas conviene reflexionar sobre el propósito de las legislaciones de incentivos sectoriales. En el caso de República Dominicana, el régimen de zona franca es bastante generoso, pues exonera el 100% de los impuestos, aranceles y tasas a perpetuidad, mientras que la mayoría de los países sólo exonera el 80 ó 75 por ciento de los impuestos y con límites de tiempo. Esta situación plantea un cuestionamiento, porque una vez se logra el propósito de dinamizar un sector y hacerlo rentable éste, entonces, debe retribuir al país que lo protegió. Si las exenciones no logran, al cabo de 10 ó 15 años, dinamizar una industria es porque ésta no es viable y el estado no debe seguir apoyando indefinidamente a un sector perdedor y menos aún cuando se trata de estados con recursos limitados.

El tema de zona franca es bastante controversial. Todavía el país no se ha abocado a una reflexión profunda sobre los esquemas de incentivos positivos que orientarían mejor el modelo de producción nacional.

La República Dominicana, por otro lado, tiene uno de los sistemas más anticompetitivos fuera de las zonas francas. Esta dualidad, que ha sido señalada en varios estudios sobre crecimiento económico y competitividad del país desde hace unos diez años, encuentra en el DR-CAFTA un espacio propicio para la toma de decisiones concretas.

Por primera vez hay una coyuntura que obliga a trazar una política industrial que sea sostenible e incluyente. Por eso es saludable la demanda de la industria nacional de aprovechar este escenario de necesaria modificación legal para acercarnos a un régimen intermedio, donde ni tengan ellos que pagar tanto ni los demás pagar nada. Eso es parte de la agenda complementaria que ha asumido el Consejo Nacional de Competitividad y que debe ser apoyada por todas las instancias oficiales, ya que TLC le pone una fecha límite a la toma de decisiones sobre la política de desarrollo industrial que requiere la República Dominicana.

### **Audiovisuales, un sector cada vez más dinámico**

Hay sectores que por su naturaleza tienden a ser globales. Cuando eso ocurre las regulaciones nacionales, que se exigen a los proveedores extranjeros, son de difícil cumplimiento y a menudo torpedean oportunidades de vinculación e inversión con estos prestadores de servicios.

Nuestra ley sobre espectáculos públicos —que es la que domina el escenario de la publicidad, audiovisuales, presentaciones públicas y programación— resulta obsoleta y a menudo rayana con esquemas de autoritarismo propios de regímenes totalitarios.

Como en los demás acápite, los negociadores recogimos el contenido de la ley para fijar los límites que se aplican a la participación extranjera en este sector:

Un recorrido por la reserva dominicana obliga a reflexionar sobre los despropósitos de las leyes que en su generalidad no se observan, pero que al no ser derogadas un buen día se imponen creando desasosiego.

Vemos así que la ley exige que el 75 % de las personas que trabajan en la producción de anuncios, jingles y videos, emitidos por radio, televisión o por cine, deben ser dominicanos.

De ese modo las empresas extranjeras que utilicen al país para producir comerciales deberán contratar personal dominicano. Asimismo, en el caso de que el comercial se realice en el extranjero, al menos un 25% de los artistas encargados de la producción deben ser dominicanos.

En lo relativo a la producción de un comercial, esta ley es de difícil aplicación porque aquí hay muchos extranjeros que trabajan en esa área y algunos de estos anuncios se han filmado en Puerto Rico o en otros lugares donde no se ha tomado la previsión del 25%. Además no existe un organismo que reclame este cumplimiento y que prohíba la transmisión de ese comercial. Pero, más aún, la tendencia es que tampoco interesa obstaculizar la producción de anuncios o videos en el país. Muy por el contrario, la República Dominicana en los últimos tiempos se ha convertido en un atractivo escenario para filmaciones, entre las que se incluyen películas de grandes directores de Hollywood.

En el caso de los conductores de programas radiales y televisivos, igualmente, la ley dispone que sólo los dominicanos pueden ser locutores de estos medios cuando transmiten para una audiencia nacional.

No obstante, aquí hay extranjeros que son presentadores y tienen sus propios programas. La reserva permite que la ley se aplique sin posibilidad de reclamar trato discriminatorio que viole el tratado.

Del mismo modo, la activación de leyes que no han sido aplicadas podría tener un efecto desestabilizador en sectores que ya han aceptado la participación extranjera.

En cuanto a la difusión de la música por radio la ley dispone que el 50% debe ser de autores dominicanos. Pero esta legislación obstaculiza la libertad de empresa y restringe la competencia.

Actualmente el país cuenta con emisoras que transmiten música por géneros, tales como clásica, rock o jazz. Exigirles a estas estaciones que se ajusten a la ley va en desmedro de la diversidad cultural y el disfrute a que tenemos derecho todos los dominicanos.

Hay otra disposición que impone que de cada tres novelas que se radien una deberá ser de autor dominicano y grabada en el país. Si esta disposición la hubieran implementado cuando dictaron la ley quizás habría surgido una industria de la telenovela y radionovela en el país, donde hay una gran afición a este género y la mayoría es importada. Pero esto nunca se reclamó y si la industria surgiera ahora deberá tener la calidad necesaria para competir con las extranjeras.

En ese tenor, aunque algunas leyes nos lucían desfasadas las consignamos porque los negociadores no quisimos erigirnos en jueces de lo que debe ser el país sino preservar la posibilidad de ignorar esas disposiciones como lo ha hecho hasta hoy día. Pero también, si en algún momento se

entiende que algunas de éstas pueden ser útiles, reclamarlas.

Entiendo que el levantamiento que originó las listas de reservas puede servir de modelo al Congreso Nacional para adecuar la normativa vigente. En ese momento, empero, hubiera sido una arrogancia y una osadía pretender legislar a través del tratado. Ese no era mi mandato como negociadora.

### **Telecomunicaciones, el elemento sorpresa**

La Ley de Telecomunicaciones de la República Dominicana, No. 153-98, siempre se ha considerado una legislación modelo. Ella expone el mejor caso regional de los beneficios que ha generado la apertura del mercado en sectores tradicionalmente bajo el monopolio estatal.

Dada la importancia de esta área, el DR-CAFTA contiene provisiones especiales que garantizan la competencia, la transparencia y la naturaleza independiente del órgano regulador de las empresas prestadoras de este servicio que, en el caso de nuestro país, es regido por el Instituto Dominicano de Telecomunicaciones (INDOTEL).

El capítulo XIII fue además la manzana de la discordia que sacó a Costa Rica de la mesa de negociaciones en diciembre de 2003, pero que luego condujo al desmantelamiento gradual del monopolio estatal costarricense.

El modelo de telecomunicaciones en República Dominicana presagiaba, entonces, que este sería un tema sin ma-

yor repercusión en las negociaciones. Además, el INDO-TEL había conformado una estructura para conocer y discutir los textos del CAFTA, en la que participaban representantes de las cuatro grandes empresas de telecomunicaciones que operan en el país.

No obstante, una de las preocupaciones principales lo representaba el acceso al mercado dominicano y el temor de que dado los avances en telecomunicaciones fuera posible que empresas dieran servicios sin establecerse en el país. Este debate se desarrolló en la mesa de servicios, donde se restringió la modalidad transfronteriza y se mantuvo la exigencia de incorporación en República Dominicana.

El capítulo XIII era un capítulo más bien normativo, que fortalecía la vigilancia y atribuciones del órgano regulador para garantizar la competencia. Por ese motivo, durante las negociaciones, las empresas establecidas en el país estaban a la expectativa de lo que iba a suceder con Costa Rica, que justo antes de iniciar las negociaciones dominicanas había interrumpido las suyas con la petición de excluir este capítulo. La idea que circulaba entre los representantes del sector privado era que si Costa Rica lograba la exclusión de este capítulo del acuerdo, la República Dominicana, basada en que ya disponía de regulaciones acordes con el libre comercio y la competencia, no tenía que sujetarse a la autoridad del DR-CAFTA. De ese modo el IN-DO-TEL se mantendría como instancia última para dirimir las controversias que pudiesen surgir.

Es importante destacar que la ley dominicana es más liberal que el DR-CAFTA, pues coloca al libre mercado por encima del órgano regulador. Por esa razón el INDO-TEL carece de autoridad para fijar precios tope a las empre-

sas de telecomunicaciones; éstas se rigen de acuerdo con la ley de la oferta y la demanda.

La oposición a los términos del capítulo XIII, que se asimilarían a la legislación dominicana, radicaba fundamentalmente en la capacidad interventora que se le asignaba al órgano regulador capaz de establecer tarifas basadas en costos.

A nivel oficial se entendía que las previsiones del capítulo XIII eran aceptables y la fortaleza que recibía el órgano regulador era beneficiosa para el consumidor. Sin embargo, en torno a este tema se mantuvo un silencio y no fue hasta la tercera ronda en Washington cuando República Dominicana se sentó con los negociadores de los Estados Unidos para determinar cuál iba a ser la posición en relación con este capítulo.

En esa sesión los negociadores dominicanos transmitimos todas las inquietudes del sector privado, con el fin de que la contraparte norteamericana reconociera nuestro sistema de telecomunicaciones como un sistema moderno, abierto y que, en muchos casos, era más pro libre comercio que lo que exigía el temido capítulo XIII. Con ese objetivo se negociaron varios puntos para que los Estados Unidos reconociera la política de desarrollo de la República Dominicana en esa materia y se admitiera la capacidad del regulador para limitar la entrada de nuevos proveedores, determinar la forma en que se hacen los contratos en ese sector o exigir que las empresas hagan un determinado número de inversiones en el país.

La delegación norteamericana se manifestó sorprendida ante los resquemores del país y confesó que muchas ve-

ces había pensado en lo positivo que habría sido tener en la mesa de negociaciones con los cinco países de Centroamérica a la República Dominicana para poder contar con un aliado que conociera las ventajas de la apertura del mercado de las telecomunicaciones.

Al final del día lo que prosperó fue una carta colateral intercambiada entre los jefes negociadores, mediante la cual los Estados Unidos reconocía que el país tiene un sistema de telecomunicaciones desarrollado y vigoroso, y que se rige de acuerdo con la competencia y la transparencia. Empero, está sujeta a la aplicación del capítulo XIII; es decir, que en el futuro podemos prever que dentro de ese capítulo surgirán situaciones interesantes.

Una de ellas, por ejemplo, es que a República Dominicana pueden venir proveedores de otros servicios de alto valor agregado, como de internet, sin precisar de interconexión con las redes de Tricom o Verizon . Del mismo modo hay previsiones que redundarán en un mejor servicio para los usuarios, tales como el derecho de mantener su mismo número telefónico aun cambie de compañía telefónica. Con estas nuevas disposiciones se empezaría a hablar de una real competencia en este sector.

## **La miopía de la banca**

Los servicios financieros se negociaron en una mesa distinta a la de servicios transfronterizos y se siguió el modelo estructural del propio equipo negociador norteamericano, que además de negociadores del USTR tiene representantes del Departamento de Tesoro. Por eso la responsabilidad de negociar el capítulo XII se asignó al Ban-

co Central, con participación de representantes de las Superintendencias de Seguro, de Bancos y de Pensiones.

El sector privado participó en estas negociaciones a través de la Asociación de Bancos, mientras los seguros lo hicieron a través de la Cámara de Aseguradores. Aunque este sector tuvo niveles de interacción con los negociadores bastante fluidos y quedó altamente satisfecho con el resultado negociador, en mi opinión faltó una visión estratégica porque los líderes de la banca nacional no analizaron la letra del acuerdo ni pudieron ver las oportunidades que encerraba el texto del DR-CAFTA.

En el decurso de las consultas tuve la oportunidad de reunirme con la Asociación de Bancos y discutir el alcance del CAFTA en comparación con los niveles de acceso que el TLC con Centroamérica otorgaba a los servicios financieros.

Todos los allí presentes suponían que los servicios financieros no habían sido negociados previamente por el país. Ciertamente, el TLC con Centroamérica no supuso una distinción entre los servicios en general y los servicios financieros. Si nos ajustamos a la estructura negociadora de la OMC este capítulo engloba todos los servicios incluyendo la banca y los seguros. Pero tampoco el TLC anterior contempló un intercambio de listas, sino que pura y simplemente congeló las legislaciones vigentes en los países parte.

De este modo, República Dominicana consolidaba el nivel de acceso previsto por su legislación correspondiente al año 1998, pero también aceptaba los niveles de acceso de los países centroamericanos según lo disponían las leyes de aquel entonces.

Cabe destacar, sin embargo, que mientras en nuestro país sí era posible el establecimiento de la banca y capital extranjero en los seguros, algunos países centroamericanos tenían mercados muy cerrados y en algunos casos, como los seguros en Costa Rica, eran monopolios del Estado.

En este sentido el DR-CAFTA, con sus previsiones anti monopolísticas, abrió un nuevo mercado para los servicios y productos financieros dominicanos. A pesar de esto, y debe considerarse uno de los resultados más controversiales de las negociaciones, la banca dominicana solicitó formalmente sustraerse por dos años de la aplicación del capítulo XII del acuerdo. Es decir, mientras los demás países de Centroamérica y muy notablemente los Estados Unidos pueden hacer inversiones y prestar servicios, tanto en República Dominicana como en los demás países de la región, la banca nacional no puede recibir el beneficio de las aperturas hasta dentro de dos años. Si es que para ese entonces le queda espacio para competir:

La petición surgió porque el sector bancario estaba muy mal informado y entendía que era capaz de negociar en mejores condiciones de acceso a la banca centroamericana que lo que estaba previsto en el DR-CAFTA, donde solamente tuvimos la oportunidad de sentarnos con la banca norteamericana.

Sin embargo, la estructura del acuerdo obliga a que los beneficios que otorguen en un futuro a República Dominicana tendrán que ser extendidos a los norteamericanos, razón por la cual Centroamérica no iría más allá en una negociación bilateral de lo que concedió gracias a la fuerza negociadora de Estados Unidos.

Fue la presencia de los Estados Unidos y no otra cosa lo que permitió romper varios monopolios y hacer importantes flexibilizaciones en las leyes financieras centroamericanas. Beneficios que nunca se concedieron en el espacio de seis años que ya llevaba en vigencia nuestro TLC.

A causa del pulso americano, el CAFTA obligó a Costa Rica a romper su monopolio en la provisión de seguros, permitiendo incluso que sin presencia comercial se ofrecieran en su territorio seguros de salud y vida. Asimismo, la mayoría de los países del acuerdo tiene que hacer previsiones nuevas para consignar los fondos de pensiones, fondos mutuos y otras figuras financieras que no necesariamente existían y, además, permitir que esos nuevos productos sean ofertados por operadores extranjeros.

La banca dominicana es fundamentalmente nacional, aunque ha desarrollado productos sofisticados y muchos de sus servicios podrían interesar en el mercado centroamericano. Pero los ojos de los servicios financieros estaban puestos solamente en los Estados Unidos y en el mercado de los emigrantes y sus remesas.

La poca comprensión del proceso de negociación y su alcance, a pesar de que tuvieron una participación formal y se reunieron con el Banco Central, condujo al sector bancario a pedir una prórroga de dos años para incorporarse al capítulo de servicios financieros. Es posible que la crisis que sacudió a la banca por aquel entonces influyera en la concepción de esta estrategia. Pero lo cierto es que esta posición los dejó fuera del acuerdo y abrió una brecha para que Estados Unidos entrara a todos los países centroamericanos. De hecho, Puerto Rico tiene una alianza con el Salvador que pudo muy bien haber hecho la banca dominicana.

De igual modo, nada impide la penetración de la banca norteamericana, centroamericana o de cualquier otro país a la República Dominicana, sin sujeción a reciprocidad alguna y con el consentimiento de nuestra Ley Monetaria y Financiera.

Los banqueros dominicanos, empero, se dejaron confundir y se excluyeron por dos años de un acuerdo que les permitía entrar en Centroamérica, un mercado virgen y menos sofisticado que el nuestro, en el cual podían comenzar a operar con algunos servicios o hacer *joint ventures* con alguna banca pequeña y de esa forma realizar inversiones internacionales.

“¿Elka, qué podemos hacer ahora para que nos dejen entrar?”, me preguntó el asesor de la Asociación de Bancos Dominicanos, Francisco Jiménez, durante una reunión con este sector a la que llevé a un consultor y ex negociador centroamericano para que les expusiera las oportunidades que ofrecía el DR-CAFTA en el área bancaria.

Fue en ese momento, nueve meses después de la firma del DR-CAFTA, cuando los banqueros se percataron de que toda empresa seria, madura y grande debe apostar a los mercados internacionales.

La banca dominicana, como señalé anteriormente, está lista para dar servicios financieros en otros países. Esto se traduciría en una mayor sostenibilidad en el sistema interno, porque mientras los bancos se mantengan operando solamente con un mercado pequeño, con escasa competencia, su rentabilidad se fundamentará en el alza de los intereses.

Invertir en el extranjero no empobrece. Si tal fuera el caso países como Japón, Estados Unidos u Holanda serían sub-

desarrollados. En nuestro país existe un gran prejuicio hacia la exportación y la inversión externa. Se me ocurre pensar que un país tan exitoso en materia de turismo, con grupos nacionales de prestigio, debería estar comprando tierras de vocación turística e invirtiendo en otros países de la región o el mundo.

La clave del desarrollo español se cifra precisamente en que dieron el salto de ser receptores de inversión extranjera a convertirse en inversionistas extranjeros, capitalizando sus relaciones con América Latina. Así surgieron sus empresas en el área de telecomunicaciones, electricidad y operaciones turísticas.

TERCERA PARTE

# La Ley 173

## CAPÍTULO

# 1

### **El proceso de negociación**

He querido dedicar un capítulo especial al proceso de negociación de la Ley 173. Primero en consonancia con lo que fue su tratamiento dentro de las mesas de negociación; segundo por su importancia como resultado y para el devenir de esta legislación en República Dominicana y, finalmente, porque el proceso implicó un aprendizaje muy valioso acerca de los roles del sector público y privado como miembros de pleno derecho del equipo país.

Aún antes de sentarnos a negociar sabíamos que la Ley No. 173 de protección a los agentes importadores de mercaderías y productos, del 6 de abril de 1966, era un obstáculo a vencer para la delegación norteamericana. Esta ley figuraba siempre dentro de las recomendaciones para la mejora del clima de inversiones de la República Dominicana que hacía el Banco Mundial, la OCDE y los

informes del Departamento de Estado de los Estados Unidos.

Durante mi desempeño en la oficina para la Promoción de la Inversión Extranjera me tocó relacionarme con organismos, firmas de abogados y proyectos de inversión que gestionaban, promovían o sugerían la derogación de esta ley de corte proteccionista.

La Ley No. 173 se dictó con el propósito expreso de proteger a "las personas físicas o morales que se dediquen en la República a promover y gestionar la importación, la distribución, la venta, el alquiler o cualquier otra forma de explotación de mercaderías o productos procedentes del extranjero o cuando los mismos sean fabricados en el país, actuando como agentes, o bajo cualesquiera otra denominación contra los perjuicios que puedan irrogarles la resolución injusta de las relaciones en virtud de las cuales ejerzan tales actividades, por la acción unilateral de las personas o entidades a quienes representan o por cuya cuenta o interés actúan, a fin de asegurarles la reparación equitativa y completa de todas las pérdidas que hayan sufrido, así como de las ganancias legítimamente percibibles de que sean privados."

La legitimidad de su espíritu ha sido cuestionada en la práctica, pues en ocasiones la ley ha servido para restringir la competencia tanto de los bienes o servicios representados como entre proveedores de servicios de distribución.

También se ha debatido la naturaleza de la protección que otorga la ley a los importadores, que es una de "orden público"; la más alta protección que otorga el Estado y que por lo regular reserva para defender los derechos laborales, la moral y las buenas costumbres.

En este sentido, los contratos convenidos entre casa matriz y un representante o agente distribuidor son reemplazados para sus principales efectos por la ley dominicana que prohíbe la no renovación del contrato y su expiración, rescindiéndose única y exclusivamente estas relaciones por "justa causa", según la apreciación de los tribunales ordinarios de la República Dominicana.

Para las firmas extranjeras propietarias de los bienes y las marcas comercializadas, esto es una violación a la libertad contractual que es el fundamento de las convenciones entre particulares. Este era el elemento de principio que, de acuerdo con la posición norteamericana, contrariaba el compromiso con el libre comercio y que debía ser reconocido por los países parte en la negociación del TLC.

La derogatoria de esta ley fue también una petición de los países del Caribe durante la negociación del TLC con CARICOM en 1998. No debía sorprender a nadie, pues, que los Estados Unidos, país con quien tenemos intensa relación comercial y de donde proviene el grueso de nuestras importaciones, hicieran una petición similar.

De hecho, durante los acercamientos de la República Dominicana bajo la sombrilla de las rondas del TIC, la delegación de los Estados Unidos había solicitado como requisito para discutir la inclusión del país en el acuerdo la modificación o derogatoria de la Ley 173. La delegación dominicana se mantuvo firme en la postura de que la Ley 173 sólo sería discutida en el marco del TLC y se le explicó a los negociadores del USTR que intentar modificar esa ley podría resultar en el endurecimiento de sus términos, ya que en el congreso dominicano podría desatarse una guerra de intereses.

Recuerdo que durante el último encuentro del TIC, en octubre de 2003, Manuel Díaz Franjul, quien manejaba este tema en las pre-negociaciones, explicó sobre las varias disposiciones que establecían anteproyectos de ley pendientes de aprobación y que servirían para mejorar la aplicación de la 173. Entre ellos los anteproyectos de ley de defensa de la competencia y arbitraje internacional. En esa ocasión los norteamericanos indicaron que ellos aspiraban a que mediante el acuerdo se pudiera mejorar la aplicación y se aclararan algunos términos imprecisos de la ley tales como remedio para el daño, definir justa causa y limitar la aplicación de la ley a los casos de exclusividad. En ese momento quedó bien claro que la contraparte quería discutir directamente la pieza e ignorar el dato que sus obstáculos podían ser salvados por la vía de otras disposiciones.

Por estas razones, cuando en noviembre se anunció oficialmente el inicio de las negociaciones para el mes de enero de 2004, recibí instrucciones de convocar al sector privado y construir todos los escenarios posibles de cara a unas negociaciones que pronosticaban ser intensas y difíciles.

### **Entra el sector privado**

Me pasé todo el mes de noviembre recabando los avances de las negociaciones en los países centroamericanos y leyendo sobre las controversias que una y otra vez, a lo largo de muchos años, venían presentando organismos de los Estados Unidos sobre la aplicación de la Ley 173.

Cabe señalar que la escasa jurisprudencia que existe en el país sobre la materia dificultaba la presentación de un

buen caso sobre aplicación imparcial y objetiva de esta ley en República Dominicana. La mayoría de los contenciosos se transaban fuera de los tribunales y era precisamente el temor a estos tribunales lo que forzaba las transacciones al margen del derecho que podía asistirle a cualquiera de las partes en sus reclamos.

El 22 de noviembre supimos que Honduras y Costa Rica<sup>5</sup> habían aceptado modificar sus leyes de protección a agentes representantes y promulgar una nueva. Se hacía urgente reunirnos con el sector privado.

En diciembre salió la convocatoria en todos los medios. La SEIC estaba a casa llena esa tarde del 23 de diciembre. Durante la reunión los participantes expusieron su preocupación y dejaron bien claro que si tocaban esa ley y la protección que les garantizaba el desarrollo de sus negocios, no habría tratado.

Doña Sonia me había dado instrucciones de hablar abiertamente con el sector y reiterarle que el gobierno estaba comprometido con la defensa y preservación de la ley, pero que ésta era un objetivo de los norteamericanos. Era necesario, entonces, trabajar juntos para anticipar escenarios adversos. Por esa razón inicié la reunión distribuyéndoles las notas y borradores de los compromisos que habían aceptado ya los centroamericanos. Era de prever que los norteamericanos pedirían a la República Dominicana algo similar:

Recuerdo que debatimos la estrategia a seguir. Como país habíamos acordado entre los distintos grupos de ne-

---

<sup>5</sup> Estas negociaciones no se llevaron a cabo en bloques sino que cada país de Centroamérica, por separado, culminó su propio acuerdo que quedó incluido en el texto del DR-CAFTA como anexo 11.13.

gociación no hacer nada durante la primera ronda. Es decir, esperar la solicitud y las propuestas de los Estados Unidos para evaluar qué tan agresivos serían y establecer el tono del resto de la negociación. La segunda ronda sería para hacer la propuesta o contrapropuesta dominicana y la última para zanjar diferencias; era la ronda política.

En el caso de la 173, sabíamos ya del interés de los norteamericanos y la presión ejercida en Centroamérica para modificarla. ¿Y si acaso no mencionaban esa ley hasta la última ronda? ¿Cuál sería entonces nuestra capacidad de maniobra?

Acordamos que avanzaríamos en la redacción de propuesta/contrapropuesta e igualmente sondearíamos a los norteamericanos sobre sus expectativas desde la primera ronda. De facto se constituyó un grupo que permanentemente acudía a las reuniones internas y viajaba con el equipo negociador<sup>6</sup>. Pero no dejó de llamarme la atención que las principales empresas distribuidoras y grandes grupos comerciales del país estuvieron ausentes a lo largo del proceso o, por lo menos, no se vincularon de forma directa en las negociaciones ni sus expertos colaboraron con el equipo negociador.

Sin embargo, es justo reconocer que sin la intervención y participación del sector privado en las mesas de construcción de escenarios y redacción de alternativas, la República Dominicana no habría podido, al final del proceso, conservar la Ley 173 dentro del ordenamiento jurídico

<sup>6</sup> De forma consistente participaron en las reuniones Fernando Ferreira, Luis Adolfo Betances, Guillermo Asencio, José Antonio Álvarez, Milagros Puello, Enrique Fernández, Esther Aristy, Angie Cedeño, Jaime Ángeles y Arturo Méndez.

dominicano y reducir significativamente las aspiraciones de los Estados Unidos.

### **La tercera es la vencida**

Del 12 al 16 de enero de 2004 se celebró la primera ronda formal de negociaciones en Santo Domingo. Tal y como habíamos acordado, al tercer día le preguntamos a la delegación de servicios cuándo trataríamos el tema de la Ley 173. Evidentemente que los norteamericanos, tras batallar durante once rondas con los centroamericanos, se habían dado cuenta de que la posición de fuerza se robustece hacia el final de los plazos y para la República Dominicana el plazo era corto y fatal, por eso no estaban preparados para discutir nada en esa ocasión.

Aún así produjimos un encuentro informal y fuera de récord para que dos abogados dominicanos,<sup>7</sup> con dilatada trayectoria en esta área, les explicaran a los negociadores del USTR el contenido, alcance y aplicación de la Ley 173. Se redactó un documento de base que le fue entregado a la delegación, en el que se destacaban los estados de Estados Unidos que tenían una ley similar y la jurisprudencia que rescataba la pertinencia de disposiciones supra-contractuales dictadas por el legislador en esta materia.

Contábamos con escasas tres semanas preparatorias para el segundo encuentro. Ya el grupo de trabajo comenzaba a plantear ideas para negociar, bajo el entendi-

---

<sup>7</sup> Los licenciados Jaime Ángeles y Esther Aristy participaron durante todo el proceso negociador y posteriormente fueron dos de los cinco miembros del comité redactor de los compromisos sobre la Ley 173.

do siempre de preservar la ley. La derogación era innegociable, según las propias palabras del director de la Asociación Dominicana de Agentes Importadores (ASODAI), Guillermo Asencio Chevalier.

Del 9 al 13 de febrero nos reunimos en San Juan, Puerto Rico. En esa ocasión contábamos con un espacio en la agenda para tratar la Ley 173. República Dominicana tenía una propuesta de redacción y estaba preparada para justificar las especificidades de la ley nacional vis a vis las disposiciones de Centroamérica que fueron derogadas. Se destacó el rigor del registro en el Banco Central, las modificaciones introducidas por la Ley 16-95 sobre inversión extranjera que permitía que las empresas extranjeras fueran representantes y el hecho de que era el registro el que le daba nacimiento a la protección y no el contrato en sí.

Sin embargo, la propuesta que entregaron los norteamericanos iniciaba diciendo: "Se deroga la Ley No. 173". No puedo negar que me sentí muy frustrada. Habíamos presentado el caso dominicano y, no obstante, la propuesta desconocía ese trabajo de exposición y documentación. Por esta razón, cuando devolví el documento y les dije que para la República Dominicana esa propuesta era inaceptable, me sentí muy satisfecha.

Esa tarde, reunida con el sector privado que nos acompañaba en las rondas, le informé de la propuesta norteamericana y de nuestra respuesta. Estaban eufóricos. Sin embargo todos sabíamos que el proceso no iba a quedar ahí y que la presión podía recrudecerse por el "desafío".

Efectivamente, antes de irnos de San Juan, Puerto Rico, la delegación estadounidense nos dejó un texto para que pensáramos la propuesta y nos invitó a reunirnos en Was-

hington antes de la última ronda para evitar que este punto diera al traste con el acuerdo. Por lo menos algo logramos de nuestra demostración de fuerza: los Estados Unidos estaban dispuestos a ser creativos y no exigirían una derogatoria pura y simple siempre que a ellos les concediéramos algún bajadero legal.

Del 12 al 28 de febrero se evaluaron tres nuevas propuestas de redacción en las que se comenzaba a variar la tónica de la primera propuesta. Así surgían elementos novedosos como la definición restrictiva del compromiso (contrato cubierto), la distinción entre contratos ya registrados y contratos futuros, y la disposición a consagrar en el texto del acuerdo que la Ley 173 conservaba su vigencia y fuerza legal<sup>8</sup>.

Es importante destacar que la Ley 173 no era el único punto que negociaba la mesa de servicios y que nuestro equipo contaba con sólo dos personas. Gustavo Mejía tuvo que alistar las reservas dominicanas en los demás sectores, durante las semanas previas a la última ronda, pues las reuniones para culminar la posición país en relación con La Ley 173 consumió la mayor parte de nuestro tiempo.

El mandato con el que partí a Washington, la semana del 9 de marzo, trazaba como raya de Pizarro lo siguiente: I) la ley no podía derogarse, tenía que permanecer vigente; II) las concesiones posibles sólo serían para los Estados Unidos<sup>9</sup>; III) Debía garantizarse que todas las representa-

---

<sup>8</sup> Ver anexos que incluyen los textos discutidos.

<sup>9</sup> En esos momentos todavía se discutía la manera de insertar el bilateral EE.UU.-RD con el CAFTA. La posición dominicana era de no extender a Centroamérica las concesiones especiales que hacíamos a los Estados Unidos, a pesar de que el acuerdo pudiera ser multilateral.

ciones existentes y registradas gozarían de la indemnización prevista por la ley.

El compromiso acerca de la Ley 173

## Capítulo Once DR-CAFTA

### Anexo 11.13

#### Sección B: República Dominicana

- I. La República Dominicana no aplicará la Ley No. 173 a ningún contrato cubierto firmado después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado a menos que éste explícitamente disponga la aplicación de la Ley No. 173:
  - (A) Aplicará los principios del Código Civil de la República Dominicana de conformidad al artículo 10 de la Ley No. 173, la República Dominicana, que:
  - (B) El monto de una indemnización por la terminación de un contrato cubierto basada en los factores enumerados en el artículo 3 de la Ley No. 173 no será mayor que lo disponible para el demandante bajo el Código Civil de la Ley No. 173, conservará toda su validez y fuerza para todas las relaciones contractuales que no estén sujetas al párrafo I.
  - (C) Tratará el contrato cubierto de manera consistente con las obligaciones de este Tratado y el principio de libertad contractual;
  - (D) Tratará la terminación del contrato cubierto en su fecha de vencimiento o de conformidad con el sub-párrafo (d), como justa causa para que un proveedor de mercancías o servicios termine el contrato o

permita que el contrato expire sin ser renovado;

- (E)** Si el contrato cubierto no tiene fecha de terminación, permitirá que sea terminado por cualquiera de las partes dando un aviso de terminación con seis meses de antelación;
- (F)** Establecerá que después de la terminación del contrato cubierto o de la decisión de no renovarlo:
  - (I)** Si el contrato cubierto contiene una disposición de indemnización, incluyendo una disposición estableciendo la no indemnización, la indemnización se basará en dicha disposición;
  - (II)** Si el contrato cubierto no tuviese dicha disposición, cualquier indemnización se basará en los daños económicos reales y no en una fórmula estatutaria;
  - (III)** El concedente honrará las garantías pendientes; y
  - (IV)** El concedente compensará al distribuidor por el valor de cualquier inventario que el distribuidor no pueda vender en razón de la terminación o de la decisión de no renovar el contrato. El valor del inventario incluirá cualquier derecho arancelario, recargo, gastos de transporte, costos de movimientos internos, y costos de llevar inventario pagados por el distribuidor;
- (G)** Permitirá que las disputas que surjan del contrato cubierto sean resueltas a través de un arbitraje vinculante; y
- (H)** Permitirá que las partes del contrato cubierto establezcan en el contrato los me-

canismos y foros que estarán disponibles en caso de disputas.

Nada en el sub-párrafo (c) impedirá que las partes exijan indemnización, cuando proceda, en la forma, manera y monto acordados en el contrato.

**2.** Cuando la Ley No. 173 aplique a contratos cubiertos, ya sea porque hayan sido firmados antes de la entrada en vigor de este Tratado o porque el contrato explícitamente lo disponga, y el contrato sea registrado en el Banco Central de la República Dominicana de conformidad al artículo 10 de la Ley No. 173, la República Dominicana dispondrá, de manera compatible con los artículos 46 y 47 de la Constitución de la República Dominicana, que:

- (A)** El monto de una indemnización por la terminación de un contrato cubierto basada en los factores enumerados en el artículo 3 de la Ley No. 173 no sea mayor que lo disponible para el demandante bajo el Código Civil de la República Dominicana;
- (B)** Durante o después del proceso de conciliación que establece el artículo 7 de la Ley No. 173, las partes de un contrato pueden acordar resolver la disputa a través de un arbitraje vinculante; y
- (C)** El Gobierno de la República Dominicana y las autoridades de conciliación tomarán todas las medidas apropiadas para estimular la resolución de las disputas que surjan bajo contratos cubiertos por medio de arbitraje vinculante.

**3.** Para todos los contratos cubiertos

- (A)** Un proveedor de mercancías o servicios no estará obligado a pagar daños o indemnización por terminar un contrato por una justa causa o por permitir que dicho contrato expire sin renovación por una justa causa; y

- (B) Se interpretará que un contrato establece la exclusividad de una Distribución solamente en la medida en que los términos del contrato explícitamente declaren que el distribuidor tiene derechos de exclusividad para distribuir un producto o servicio.
4. El requisito de que las partes de un contrato procuren un arreglo negociado de cualquier disputa a través de la conciliación, y todas las demás disposiciones de la Ley No. 173, conservarán toda su validez y fuerza para todas las relaciones contractuales que no estén sujetas al párrafo 1.
5. Para fines de esta sección:
- (A) **Contrato cubierto** significa un contrato de concesión, según lo define la Ley No. 173, del cual forme parte un proveedor de mercancías y servicios de los Estados Unidos o cualquier empresa controlada por dicho proveedor;
- (B) **Ley No. 173** significa titulada "Ley sobre Protección a los Agentes Importadores de Mercancías y Productos," de fecha 6 de abril de 1966 y sus modificaciones; y
- (C) **Fecha de terminación** significa la fecha establecida en el contrato, o el final de un período de extensión de un contrato acordado por las partes de un contrato.

Una vez concretados los puntos que debía recoger el acuerdo en relación con esta ley, algunas sutilezas relacionadas con el cómo aplicar esos compromisos permanecieron hasta casi el final de las rondas.

A los empresarios dominicanos les preocupaba el caso de las renovaciones de los contratos y la entrada de nuevas líneas y productos. Se discutía si la *grandfather clause* (la cláusula del "abuelo"), que extiende la protección a

todo lo que se deriva de la relación principal, aplicaba para estos casos.

Por su lado, los estadounidenses querían saber de qué manera, si mediante ley o resolución, se obligaría al cumplimiento de este compromiso en vista del carácter de orden público que tiene la Ley 173.

El texto dominicano hace referencia a la compatibilidad del acuerdo con los artículos de la Constitución Dominicana que se refieren a la irretroactividad de las leyes y a que en "ningún caso la ley ni poder público alguno podrán afectar o alterar la seguridad jurídica derivada de situaciones establecidas conforme a una legislación anterior". También los norteamericanos tenían dudas sobre la capacidad del TLC de resistir una demanda en inconstitucionalidad.

Por esta razón, antes de secar la tinta con la que se suscribieron los compromisos, los sectores involucrados a ambos lados del atlántico iniciaron consultas para, a través de un instrumento de aplicación, despejar algunas ambigüedades del texto.

La parte dominicana creó una comisión para la redacción de la guía de implementación del compromiso del anexo I 1.13. La SEIC designó a dos abogados y se le pidió al sector privado que designara tres. Al mismo tiempo se incluyó la participación de la Cámara de Comercio y Producción de Santo Domingo por el rol que desempeña al dirimir conflictos derivados de la Ley 173.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> La Comisión Redactora quedó conformada por Esther Aristy, Jaime Ángeles, Samir Chami Isa, Carmen Elena Ibarra y Andrés Marranzini. Participaron, además, Milagros Puello y Angie Cedeño, y coordinaba los trabajos Elka Scheker.

La comisión se reunió nueve veces, entre el 24 de mayo y el 20 de julio de 2004, y dejó un documento tipo informe así como una propuesta de decreto para que fuese promulgado y entrara en vigor concomitantemente con el DR-CAFTA.

El documento propuesto intentaba reajustar tanto la definición amplia de contrato cubierto por el compromiso, como asegurar que la cláusula del "abuelo" (*grandfather clause*) prevaleciera en los casos de productos nuevos amparados en relaciones registradas con anterioridad al tratado.

Sin embargo, y aún en ausencia de guías clarificadoras, es importante destacar que cualquier interpretación del contenido del anexo, a la luz de una disputa por la Ley 173, deberá decidirse en los tribunales ordinarios de la República Dominicana.

Asimismo la ley supletoria en materia de distribución para los contratos nuevos corresponde al código civil dominicano. En resumen, el compromiso consta de cinco puntos esenciales en los cuales se dispone lo siguiente:

El primero define el alcance del compromiso y las relaciones que afecta. Se indica, sin lugar a interpretación, que éste surte efecto para los contratos firmados después de la entrada en vigor del acuerdo.

También establece que la Ley 173 no se deroga puesto que las partes contratantes pueden indicar en el contrato que serán regidos por ella, aún después de entrado en vigor el tratado.

El segundo punto contiene disposiciones para los contratos vigentes y registrados, y permite el uso del arbitraje

para dirimir los conflictos, así como que los montos de indemnización no excedan aquellos que puedan probarse de conformidad con las disposiciones dominicanas. Este punto, sin embargo, no debe contradecir la disposición constitucional de que las leyes sólo rigen para el porvenir y no pueden afectar una situación jurídica existente, por lo que se debate si es posible modificar la forma de calcular las indemnizaciones sin violentar la Constitución.

Sin embargo, el texto es claro en cuanto a reconocer que los contratos registrados siguen regidos por la Ley 173.

El punto tres resalta la necesidad de siempre justificar o probar justa causa para no renovar un contrato si las partes quieren evitar el pago de daños y perjuicios, por lo que se infiere que siempre que no exista una justificación para rescindir un contrato o para no renovarlo habrá lugar a demanda en daños y perjuicios.

El punto cuatro sirve para despejar toda duda respecto a la vigencia y permanencia de la Ley 173 en el ordenamiento legal dominicano. La ley existe y continuará existiendo después de entrado en vigor el TLC. La única excepción que se contempla es la de que los nuevos contratos, suscritos con posterioridad a dicha fecha, no serán registrados si el contrato no lo indica y por ende registrará el contenido puro y simple de la disposición contractual.

El último punto contiene las definiciones y aquí se delimita la excepción para únicamente los concedentes de los Estados Unidos, a pesar del efecto multilateral del capítulo que abarca a los países de Centroamérica.

Nuevamente República Dominicana pudo lograr un resultado superior a Centroamérica en estas negociaciones.

La clave fue la creación de documentos tras posiciones discutidas con el sector privado que, a su vez, nos cedió asesores legales que robustecieron el proceso. Una participación útil y comprometida, en la que los actores pudieron reconocer el grado de dificultad de las negociaciones, el compromiso de los negociadores y la transparencia del proceso.

## CUARTA PARTE

### **Lecciones aprendidas**

Toda negociación debe culminar con un resultado objetivo, verificable, que exprese los compromisos acordados por cada una de las partes. Sin embargo, durante el proceso negociador existe una dimensión subjetiva, personal, intangible, que nos educa sobre cómo hacerlo mejor la próxima vez. El propósito de este capítulo final es recoger, a partir de vivencias de la mesa de servicios e inversión, lecciones para contribuir a la formación de negociadores y al desarrollo de tácticas y estrategias que nos permitan continuar cosechando mejores resultados en el plano de las negociaciones comerciales

## CAPÍTULO

# 1

### **Una mina de oro**

Estábamos en San Juan, en el Hotel El Condado, donde se celebraba la segunda ronda de negociaciones. Esta era la ronda en la que de acuerdo con la estrategia trazada nos correspondía poner las cartas sobre la mesa y negociar sin pausa.

Teníamos preparadas nuestras listas de reservas y la base legal que las sustentaban. La dinámica era discutir su contenido y verificar que el texto recogía adecuadamente las excepciones a los compromisos del tratado.

Para nosotros la mesa de servicios era fácil y difícil a la vez. Lo primero porque las leyes que regían los servicios de mayor relevancia (financieros, telecomunicaciones, electricidad) eran de reciente promulgación y ya recogían la

apertura a la inversión extranjera. Y lo segundo porque era una mesa donde no teníamos muchas fichas de canje, ni mucho pulso de negociación, con excepción de la Ley 173.

Esa mañana estábamos revisando las disposiciones relacionadas a la inversión y explotación de minas. Esta reserva consignaba la prohibición que dispone la ley general de minería de que gobiernos extranjeros participen en la exploración y explotación de minas. Esta prohibición no levantó ninguna objeción ya que los derechos soberanos del Estado sobre su subsuelo y la importancia estratégica de su control son universalmente reconocidos.

Además nuestra ley de minas permite que las empresas extranjeras participen en la explotación, con la única condición de que se sometan a la jurisdicción nacional renunciando al arbitraje o cualquier otra jurisdicción que pudiera ser invocada.

Cuando los norteamericanos leyeron este punto de la reserva y la cotejaron con el texto de la ley, que era tajante al respecto, de inmediato protestaron y pidieron que esa ley tenía que ser derogada o modificada porque contradecía completamente las disposiciones del acuerdo.

Nosotros les manifestamos que todas las reservas contradicen las disposiciones del tratado y que esa es la razón de las listas, por lo que el propósito del ejercicio era validar las listas de cara a lo que exigen las leyes y verificar que ciertamente deben ser reservadas por no estar conformes a las disciplinas del tratado.

La discusión fue muy interesante porque los argumentos de la delegación norteamericana no encontraban sustentación alguna. El problema de la renuncia a la juris-

dicción extranjera que planteaba la ley era que impedía la aplicación de una de las piedras angulares del DR-CAFTA: la modalidad de solución de controversia inversionista-estado.

Para la República Dominicana, de facto, era una discusión inocua. La explotación minera ha estado en la mayoría de los casos en manos extranjeras, debido a los altos costos de operación. Incluso el contrato de la Falconbridge, que es uno de los de más larga data, contiene una cláusula de arbitraje. Más aún, hay un anteproyecto de ley que moderniza la Ley de Minas y elimina la disposición que sujeta a los tribunales dominicanos las controversias con una concesión minera.

Tanto mi compañera de mesa Patricia Mejía como yo sabíamos la realidad de la industria minera y sus concesiones. También del contenido del anteproyecto de ley, pero no tuvimos tiempo de hablar y valió la pena escucharlo todo, pues jamás anticipamos que ese punto iba a provocar una reacción tan fuerte en la delegación norteamericana.

Bien temprano en la mañana del primer día de la segunda ronda ya teníamos nuestra primera solicitud de suspensión de las negociaciones. De inmediato nos dimos cuenta que habíamos topado con una mina de oro, que ese punto, que en la práctica no valía nada, podía ser canjeado por algo muy importante en la mesa de líderes.

Esta es una de las más importantes lecciones aprendidas y recomendaciones para cualquier dominicano que sirva a su país como parte de un equipo negociador.

En una negociación de esa naturaleza el objetivo final no es obtener la mayor cantidad de concesiones o logros en

un sector determinado, sino que el acuerdo en general sea balanceado y ganancioso para el país y todos sus sectores productivos. Paramos en efecto la negociación y fuimos de inmediato donde doña Sonia, y le dijimos: "Doña Sonia, encontramos oro en servicios".

Doña Sonia no tenía muchas expectativas de que con servicios —salvo la Ley 173— iba a poder hacer canjes para lograr ventajas en el plano de la propiedad intelectual, agricultura, acceso a mercados de bienes... Pero este impasse, que reveló un punto álgido para los norteamericanos, fue un gran descubrimiento.

Recuerdo que doña Sonia llamó por teléfono al Presidente Hipólito Mejía y le dijo: "Presidente, ¿usted se acuerda de la Ley de Minería que tiene para llevar al Congreso?" Y él le contestó: "Sí, dime cuándo te la promulgo" Entonces doña Sonia le pidió que no la promulgara porque "la necesitamos así como está".

Pudimos volver a la mesa, pero cada negociador sabía que el tema ya no estaba en sus manos. Sin embargo, permanentemente, durante el resto de las rondas, los norteamericanos nos estuvieron solicitando la modificación de esa reserva y que elimináramos el requisito del tribunal dominicano.

Presionaban alegando que si nosotros insistíamos en mantener la reserva sencillamente no íbamos a concluir el capítulo de inversión y, por lo tanto, no habría TLC. Mientras, nosotros le contestábamos con calma que el tema ya había pasado a la mesa de líderes y que lo único que podíamos hacer era continuar negociando el resto de las listas.

La delegación de Estados Unidos, aunque estaba molesta, respetó esta postura. Se gana mucho respeto cuando las partes se reconocen como piezas de un ajedrez. Si hubiésemos saltado la jerarquía del equipo negociador para tomar decisiones de modificación sin consulta previa, la contraparte hubiera asumido que podía presionarnos o manejanos. Conviene dejarles saber que hay una estructura y procesos internos de consulta y autorización.

La mesa de servicios e inversiones cerró en Washington el día 15 de marzo, cerca de las 11:00 a.m. Ya habíamos negociado y compaginado todo. Las conversaciones se habían dado de lado a lado, tanto en inglés como en español. Ya habíamos puesto el *okay*, que era la forma en que cada negociador aprobaba lo discutido en cada sesión. Pero, entonces, resurgió el tema de minería como una piedrita en el zapato.

El equipo de inversión planteó entonces: "¿Qué vamos a hacer con minería?" Todos sabíamos que la decisión final no estaba en la mesa. Se dispuso que tomáramos un receso hasta tanto recibiéramos instrucciones de arriba.

Me quedé conversando con mi contraparte de Estados Unidos, Andrea Malito, en uno de los salones del hotel Crowne Plaza donde se llevó a cabo la última ronda. De pronto llega corriendo Kimberly Clark, la negociadora de inversión, y dice sorprendida: "¿Qué hacen ustedes ahí sentadas? A las 5:00 de la tarde pactaron minería". Eran las 7:00 de la noche.

Así funcionaba la maquinaria, doña Sonia tenía poder para disponer en el momento que fuera oportuno sobre los puntos pendientes en cualquier mesa. Ella tenía el mapa negociador; cualquier intento de sobresalir, de pac-

tar, sin su conocimiento o instrucción, sino operando en base a nuestro mejor entendimiento de la materia, podía afectar el resultado de la negociación como un todo o al menos desaprovechar a cabalidad las negociaciones.

Patricia y yo siempre supimos que con minería no habría problemas, pudimos haber tranquilizado a nuestra contraparte de inmediato en lugar de hacerle sufrir una presión innecesaria por 30 días. Pero al presentar ante la mesa líder la queja, le entregamos a nuestra jefa la capacidad de lograr ventajas o dar concesiones menos costosas para conservar sectores más estratégicos.

## **El lado humano de las negociaciones**

En una mesa de negociación participamos personas que, aunque representamos un país, sectores y nos debemos a una jerarquía, a un mandato, a una instrucción, lo mucho o poco que se logre depende en gran parte de la capacidad de conectar con tu negociador de enfrente y crear una atmósfera de confianza y, por qué no, de camaradería.

No debemos ver las negociaciones como un enfrentamiento en que una de las partes va a perder, sino entender que las dos partes defienden intereses legítimos y comparten el deseo de mejorar condiciones de comercio o de inversión para determinados sectores que representamos. Negociar con una potencia como los Estados Unidos requiere no sólo preparación intelectual y estratégica, sino desprenderse de un lastre ideológico y emocional que en mayor o menor medida afecta a los ciudadanos de Latinoamérica. La actitud que tomes en la mesa negocia-

dora, tu carga emocional, permea el desempeño y resultado negociador.

Estoy convencida de que los logros de la República Dominicana se deben en gran medida a la empatía que surgió entre doña Sonia y Regina Vargo, hoy buenas amigas. Mi convencimiento radica en la experiencia no sólo como observadora sino con las interesantes vivencias que tuve dentro de la mesa de servicios e inversión.

Mi primer encuentro con Andrea Malito no fue muy auspicioso. En noviembre de 2003 y durante la última ronda TIC nos conocimos y medimos fuerza por primera vez. En ese primer encuentro ella habló de manera general sobre lo que decía el texto del acuerdo y yo le dije que tenía varias preguntas de asuntos que no me quedaban claros. Ella se rehusó a contestarme alegando que todos los textos estaban muy claros y no serían objeto de discusión. Entonces le solicité formalmente que en la transcripción constara que no se habían contestado mis preguntas.

Al salir de la reunión recuerdo que tanto Orlando Jorge Mera como Natalia Polanco se mostraron preocupados por las chispas que nos sacamos en esa conversación. Yo también me preocupé. Anticipé que sería una negociación tensa y densa. Mi interlocutora no era una mujer flexible, no cedía, no aceptaba interpelaciones. Pero también comprendí que por el bien de las negociaciones yo tenía que encontrar la forma de tender un puente para poder llegar al otro lado.

En la primera ronda que celebramos en Santo Domingo aproveché el momento para limar asperezas con Malito y bajar el nivel de tensión que se había creado durante las rondas TIC. Como anfitriones di la bienvenida y reconocí la experiencia del equipo de Estados Unidos, por lo que

invité a Andrea Malito a que condujera la primera sesión y estableciera el procedimiento que íbamos a seguir. Ella aceptó encantada su rol. Esta cortesía tenía un propósito estratégico: a Andrea le gustaba estar en control y lo que más le había molestado de aquel encuentro en Washington era que yo le hubiera pedido explicaciones. Su personalidad, que no tiene que ver con la posición de los Estados Unidos, era de una persona autosuficiente y algo arrogante. Parte de las habilidades necesarias para ser un buen negociador radica en identificar la personalidad de tu contraparte. Yo tenía tres caminos: seguir estrellándome contra esa pared, atacando de frente a Andrea, molestarle por su actitud o ver de qué manera podía manejar esa personalidad para culminar el proceso logrando mis objetivos.

Cederle control en la primera sesión, bajó el nivel de ansiedad de Andrea. Naturalmente ella se desempeñó como pez en el agua y con un nivel profesional que no admite regateo. Igualmente nosotros logramos cerrar esa ronda cumpliendo las instrucciones que nos había trazado nuestra jefa negociadora.

Nosotros teníamos un mandato muy claro para cada una de las tres rondas de negociaciones. Para el primer encuentro doña Sonia nos había pedido evaluar la actitud de los norteamericanos, determinar qué tan dispuestos estaban a consensuar y avanzar el proceso, o si por el contrario venían en actitud hostil para presionar y obtener mayores ventajas. Pero igualmente nos instruyó a que, fuese cual fuera la actitud de los negociadores, no les entregáramos nada. No hiciéramos ninguna oferta de acceso a mercados.

El esquema era: en la primera ronda evaluar la contraparte; en la segunda, entregar la propuesta dominicana y en la tercera armonizar los puntos sueltos. Era una estrategia

arriesgada, porque solamente teníamos tres rondas para negociar y una la perderíamos en discusiones.

Durante esa semana los norteamericanos nos hicieron entrega formal de sus reservas y esperaron a que nosotros les diéramos los documentos de la República Dominicana. Pero el mandato era que no les entregáramos nada.

Yo sabía que esta actitud resultaría bastante contraproducente y dificultaría el proceso para establecer canales de confianza y credibilidad entre los negociadores. Por eso decidimos hablar a media verdad, en lugar de esquivar las reiteradas peticiones de solicitud de listas. Tomé un turno en la mesa para expresarle a Andrea que reconocíamos lo acelerado del proceso y la carga de trabajo que tendríamos que asumir. Le dije que yo no ganaba nada diciéndole que las listas estarían disponibles mañana porque no iban a estarlo. Con mucha candidez le dije que era nuestro deseo poder trabajar con confianza y transparencia. Que el día en que nos comprometiéramos con una entrega, ella supiera que íbamos a cumplirle. Así que le prometí la remisión parcial del material para el día 20 de enero. La ronda terminaba el 14 de ese mes.

De esa manera cumplí fielmente las instrucciones y a la vez se creó un clima de certidumbre y confianza: Andrea y su equipo supieron de inmediato que no recibirían las listas de servicios e inversión hasta después de concluida la ronda. Nos dedicamos entonces a aclarar el sentido del texto y a hacer observaciones.

La ronda de Santo Domingo fue frustrante para los negociadores norteamericanos, quienes se fueron con las manos vacías y el reto de negociar todo el acuerdo en dos rondas. A pesar de mi candidez en las explicaciones,

sabía que el retraso tenía particularmente molesta a Andrea Malito, justo cuando yo pensé que retomábamos un mejor camino.

## **Y tú, ¿tienes hijos?**

Al llegar a Puerto Rico noté que Andrea ya estaba en el hotel. Caminaba acompañada por dos jovencitos que vestían con ropa deportiva. Por eso al iniciar la segunda ronda, en lugar de establecer la metodología, me adelanté a preguntar: "Y tú, ¿tienes hijos?" La media hora siguiente intercambiamos fotos entre todos y le recomendé lugares donde llevar a sus hijos al finalizar las reuniones. A partir de ahí siempre encontramos un momento para sonreír.

Durante la última ronda en Washington el ambiente de la mesa de servicios e inversión era casi familiar. Nuestros anfitriones llegaban a la mesa con frutas, muffins, jugos o algún plato de su casa. Incluso, antes de sentarnos a negociar, ponían todo en el centro de la mesa, en un gesto que nos hacía sentir como un grupo de amigos que comparten y discuten, a veces acaloradamente, sobre un tema que nos interesaba y apasionaba a todos. Establecimos una dinámica de colegas y eso permitió que en el momento en que se levantó la mesa de servicios e inversión, en espera de la decisión de la mesa de líderes sobre los puntos pendientes, Andrea y yo decidiéramos seguir conversando.

En ese tiempo de espera tenía varias opciones: descansar, pasear o ver cómo estaban otras mesas negociadoras. Pero se me ocurrió ver qué más yo podía obtener para los sectores que representaba. Todavía había algunos temas que me preocupaban en torno a la legislación dominicana.

Salvo algunos sectores importantes, como electricidad, banca, telecomunicaciones, muchos servicios no se encuentran regulados por ley tal y como hemos presentado en este libro. Constantemente en los procesos de consulta me había visto enfrentada a muchos sectores —odontólogos, enfermeras, transportistas— que me preguntaban cómo ellos podían protegerse y cuando les pedía a ellos las herramientas (cuáles leyes regían su sector; quiénes los supervisaban a nivel estatal) me encontraba con que no había nada.

Durante ese encuentro casual con Andrea Malito se dio, quizás, una de las negociaciones más interesantes que tuve en mi rol de negociadora. Le comentaba sobre una categoría muy especial que se llama Reservas a Futuro (anexo II del DR-CAFTA) con la esperanza de poder incluir en ella alguna previsión que calmara las inseguridades de los sectores no regulados.

Estas reservas, no obstante, son muy restringidas y acogen fundamentalmente aquellas previsiones relacionadas con la seguridad nacional o social de los países, ya que si son muy amplias podrían menoscabar los compromisos del acuerdo. Esto así, porque ellas permitirían que los países introdujeran restricciones que amenacen la seguridad jurídica que el tratado quería prever.

La República Dominicana había solicitado previamente introducir en estas reservas a futuro algunas medidas transitorias, tales como un plazo de dos años para establecer una regulación en materia de servicios odontológicos, enfermería, etc. Pero no tuvimos éxito. Los norteamericanos aclararon que la capacidad de regular sin discriminar no se pierde nunca. Por ejemplo, los odontólogos, enfermeras y economistas podían establecer las con-

diciones que debe tener el prestador del servicio independientemente de su nacionalidad.

Pero en ese momento de cierre, en que estábamos más relajadas, aproveché para expresarle a Andrea mi preocupación por el sector artesanal, donde el carácter nacional tenía un valor agregado importante. Un sector vinculado al turismo, servido por microempresas y en el cual participan mayoritariamente mujeres. Le expliqué que República Dominicana, como un país de gran turismo, se ve invadido por mercancías extranjeras que se venden en *gift shops* como artesanía dominicana relegando la verdadera artesanía nacional. Le conté que no había podido reservar nada en ese sentido porque no existe disposición o provisión legal o administrativa para proteger este sector. Esa orfandad, con el auge de las importaciones chinas, además, ponía en riesgo una manifestación cultural que tiene un alto valor comercial en un país turístico.

Andrea me preguntó muy interesada si teníamos alguna población indígena para así proteger la actividad de esa comunidad y todo lo relativo a ella, tal y como han hecho con las comunidades de Alaska y nativas americanas. Pero ese no era el caso de la República Dominicana. Visiblemente motivada por la problemática, Andrea Malito se ofreció a redactar un texto que pudiera servirme en el futuro. Y así es como nace la reserva a futuro para la protección de la artesanía nacional: escrita por la propia negociadora norteamericana. Sentadas una al lado de la otra, buscando preservar un sector valioso.

Con esta reserva, novedosa por haberse consignado en el corto listado de medidas futuras, la República Dominicana se reserva el derecho de prohibir la venta, comercialización e importación de mercadería y productos que di-

gan hecho en República Dominicana y que no se correspondan con una producción netamente nacional.

Cuando Kimberly nos avisa a las siete de la noche que desde las cinco de la tarde se habían cerrado oficialmente las negociaciones, Andrea y yo nos miramos pues estábamos de hecho negociando. Andrea me dijo: "No te preocupes Elka que esta reserva es tuya".

Will Martin, el abogado de la mesa, llegó en ese momento con su hija de mano, pues con la demora de la noticia del cierre había tenido que ir a buscarla a la guardería. El ambiente era tan familiar que llevó la niña a nuestra mesa. Ahí le dimos la noticia y le pedimos que sacara los listados nuevamente porque teníamos que dar el el *okay* a una nueva reserva.

¿Cómo llegamos a ese punto? No lo sé a ciencia cierta, pero todavía conservo los mensajes que nos cursamos meses después de concluido el tratado, mensajes de reconocimiento y afecto<sup>11</sup>.

El cinco de agosto, cuando se rubricó formalmente el tratado entre los siete socios en el Indian Treaty Room del Edificio Ejecutivo Eisenhower, Will y Andrea estaban allí.

---

<sup>11</sup> En las comunicaciones que sirven de anexo a este libro, he incluido un correo electrónico de Will Martin que describe muy bien el sentimiento compartido.

## A manera de conclusión

La lectura de este libro deja muy claro que apoyo el Tratado. Lo entiendo como un catalizador de las tantas tareas pendientes que quizás solamente a través de un mecanismo externo podíamos obligarnos a emprender de una vez por todas.

Creo que el proceso fue inédito y posiblemente irreplicable. La magnitud de la empresa y sus previsible consecuencias forzó un acercamiento inusual entre el sector público y el privado. Los aportes del empresariado nacional nunca fueron desdeñados por el equipo negociador. Logramos compartir un objetivo-país.

En retrospectiva pienso que hubiéramos podido redactar un mejor texto si hubiésemos continuado acompañando a los centroamericanos desde que hablamos acerca del Tratado de Libre Comercio en Argentina, en presencia del representante de la Oficina Comercial de Estados Unidos, Robert Zoellick, en abril de 2001. Esto fue tres años antes de las negociaciones, cuando ya el ALCA era un paciente en cuidados intensivos. Pero República Dominicana no lo hizo.

Por esas peculiaridades nuestras, de colocar rebatiñas particulares por encima de los asuntos nacionales, el país se marginó del proceso iniciado y sólo se apresuró a actuar cuando ya los centroamericanos anunciaron su acuerdo

de libre comercio. En esas circunstancias entiendo que cualquier gobierno hubiera tomado idéntica decisión: tratar de incorporarse en el acuerdo.

No me cabe la menor duda de que la decisión fue correcta. Ahora bien, al haber tenido que tomar esa decisión con toda la presión de tiempo y sus implicaciones perdimos fuerza negociadora; en el sentido que no era creíble que un país que había aceptado una negociación tan condicionada por la premura la fuera a interrumpir de la manera en que lo hizo Costa Rica en su momento.

Pero también, cabe la pregunta: ¿qué tanto podíamos perder? Hace años que nuestro aparato productivo está en declive, los servicios y el comercio dominan la actividad económica. La competencia que enfrentamos a nivel país y a nivel de sectores productivos no es con Estados Unidos sino con el Asia. El TLC es un esquema para enfrentar esa competencia que también aturde a los norteamericanos.

Los niveles de acceso a mercado ya estaban consagrados por iniciativas unilaterales, recogerlas en un instrumento legal de aplicación para ambas partes fortalece la posición de la República Dominicana. Alberto Trejos, ex ministro de Comercio Exterior de Costa Rica y jefe negociador del CAFTA, retrata perfectamente este hecho cuando dice que a los chiquitos les conviene discutir frente a la maestra y no en el patio.

Cuando la relación comercial se sustenta en concesiones unilaterales siempre se está a expensas de los humores de quien te concedió la gracia. Por eso periódicamente recibimos amenazas de perder los beneficios a causa de la piratería, por acusaciones de maltrato a la mano de obra haitiana, entre otras.

El TLC, como ley que encierra nuestros derechos y obligaciones en materia comercial con Estados Unidos y Centroamérica, impone iguales condiciones a todos los socios. Ejercitarnos en el uso de esos derechos y en los mecanismos institucionales del acuerdo debe ser una meta fundamental para desarrollar nuestras capacidades como país.

En adición a la consagración permanente y de derecho de los beneficios anteriores, la República Dominicana pudo obtener ventajas superiores a las que se otorgaron a los centroamericanos en el marco del tratado. Por un lado, se extiende en materia textil el tratamiento de mercancía originaria a los insumos provenientes de Canadá y México, países con los que no tenemos acuerdo de libre comercio. Esto en virtud de que Centroamérica sí tiene TLC con esos países al igual que Estados Unidos. De manera que sin tener que otorgar acceso a nuestros mercados podemos beneficiarnos de una relación especial con México y Canadá.

De igual modo obtuvimos para Haití un reconocimiento dentro del DR-CAFTA, que nuestro país puede capitalizar mejor que los demás socios del tratado. Este reconocimiento da la facultad de co-producir con nuestro vecino país y que las mercancías obtengan un tratamiento como originarias del DR-CAFTA.

Con la preservación de la Ley 173, República Dominicana es el único país de Centroamérica y el Caribe que expresamente mantiene la vigencia de una ley de protección a los distribuidores. Pero también se logró reconocer la ya expirada rectificación técnica que protege productos sensibles del agro, como punto de partida para el desmonte arancelario, con lo cual se extiende la protección efectiva de la OMC por 20 años.

El sector agrícola ha reconocido que el TLC le ha significado una mayor protección y de hecho desean que se utilice el mismo mecanismo para las negociaciones en proceso con la Unión Europea.

Pero además, y aunque parezca un contrasentido, el haber negociado en medio de una crisis permitió flexibilizar el nivel de exigencias de los norteamericanos. Se concedieron plazos novedosos para la desgravación y se reconocieron los compromisos existentes con el Fondo Monetario Internacional.

No quiero terminar sin rescatar la dimensión política ulterior de este acuerdo en el contexto de la construcción de bloques comerciales, el crecimiento económico de la China y la India, y el empobrecimiento de los países latinoamericanos.

Los Estados Unidos necesitan aliados y poder crear riquezas dentro de su zona de seguridad. Pero también necesitan estabilizar económicamente la región y contener los flujos migratorios hacia su territorio. En el nuevo contexto global las ecuaciones de suma cero son insostenibles, las ventajas comerciales a costa de la pobreza y la marginalidad son un caballo de Troya que encierra su propia destrucción.

Hoy la relación con Estados Unidos y Centroamérica está sellada por un pacto de socios que buscan la prosperidad. Este es el lenguaje que debe prepararnos mentalmente para transitar hacia una nueva era de relaciones comerciales, políticas, económicas y sociales.

## Epílogo

El DR-CAFTA fue firmado por las siete partes involucradas el día 5 de agosto de 2004. Un año más tarde, el 5 de septiembre, fue ratificado por el Congreso dominicano. Sin embargo al momento de concluir este libro aún la República Dominicana no había podido obtener la certificación de cumplimiento del Gobierno de los Estados Unidos para recibir los beneficios del tratado.

El Salvador, Nicaragua, Honduras y Guatemala ya son miembros de pleno derecho del DR-CAFTA. Costa Rica, por su lado, se prepara para introducir la pieza a su congreso para la ratificación.

¿Qué pasó con la República Dominicana, que luego de tantos esfuerzos para incorporarse al proceso había permitido que el peor escenario previsto se materializara?

En mi opinión se entrelazaron elementos de corte político y económico que, unidos a una forma muy particular de afrontar los compromisos en República Dominicana, dieron al traste con la estrategia original de "llegar juntos".

Desde el punto de vista político coincidieron en la segunda mitad de 2004 los procesos electorales de Estados Unidos y República Dominicana, tal y como refiero en las primeras páginas de este libro. Por unos meses se entre-

tuvo la idea de lograr introducir cambios al contenido del acuerdo si triunfaba el partido demócrata.

El USTR estaba consciente de que no obtendría votos suficientes a menos que se produjera una reelección del Presidente Bush, puesto que los demócratas estaban tratando de usar el libre comercio y los TLC como arma política y prometían una revisión de todo lo negociado si llegaban al poder. Con esa expectativa se pedía al Congreso Nacional dominicano no precipitar la ratificación ni las medidas legislativas que debían acompañar el tratado.

Finalmente, en agosto de 2005, la ratificación estadounidense vino acompañada de una ley de implementación que introdujo un elemento nuevo y distinto a los mecanismos de entrada en vigor previstos en el tratado: la certificación.<sup>12</sup>

Una de las formas de aplacar la resistencia de varios congresistas, quienes entendían que los Estados Unidos no debían entrar en esquemas de libre comercio con países que no estaban en capacidad de cumplir los estándares previstos, fue "certificar" la entrada en vigor del tratado de manera individual, examinando su nivel de cumplimiento con los compromisos contraídos o por contraer. La certificación es una disposición interna de los Estados Unidos que reconoce de facto la supremacía de este país *vis a vis* el resto de las partes del Tratado.

Por su parte, el proceso electoral dominicano trajo consigo un cambio de administración y, con ello, cambios en los mandos altos y medios de las instituciones.

---

<sup>12</sup> En los documentos anexos a este libro se copia de forma íntegra el Implementation Act del DR-CAFTA, que en su sección 101, literal B, establece la "condición" para entrada en vigor del Tratado con cada uno de los socios comerciales.

Para fines prácticos los trámites de implementación del tratado, incluyendo la remisión de la ley de implementación de los Estados Unidos con su cláusula de certificación, cayeron en un limbo. Los canales de comunicación oficial entre el USTR y la SEIC perdieron fluidez y constancia. Todo esto produjo un gran retraso. Pero, al coincidir con el compás de espera que imponían las elecciones de los Estados Unidos y la búsqueda de votos favorables para su ratificación congresual, no tuvo incidencia directa en el momento de entrada en vigor del TLC. La fecha inicialmente prevista, del 1 de enero de 2005, no aplicaría a ninguno de los países-parte.

De igual manera, la estructura negociadora que se había conformado de manera coyuntural y temporal para la negociación reflejó la gran debilidad, porque no se incorporó a los departamentos competentes. Ni la Cancillería, ni el Departamento de Comercio Exterior de la SEIC eran parte de la estructura negociadora, ni recibieron entrenamiento o transmisión detallada de compromisos y próximos pasos a seguir.

Cabe recordar que el tratado se firmó el 5 de agosto de 2004 y diez días más tarde se produjo el cambio de gobierno.

Desde el punto de vista económico, la erosión que representaba a las recaudaciones la entrada en vigor del tratado, no tanto por el calendario de desgravación de bienes sino por la obligación de desmontar el —dicho sea de paso ilegal e inconstitucional— recargo cambiario,<sup>13</sup> hacía

---

<sup>13</sup> Amén de la distorsión que creaba y afectaba a los productores e importadores nacionales, esta comisión ya había sido declarada por la OMC como contraria a los compromisos internacionales de la República Dominicana.

del TLC una medida imposible de asumir de inmediato. Por esta razón, de manera unilateral y soberana, la República Dominicana remitió al mes de julio de 2006 la entrada en vigor del tratado.

A este retraso voluntario se sumó el hecho de que los "certificadores" norteamericanos le dieron prioridad al estudio de las medidas de implementación de países que deseaban entrar de inmediato al tratado. De manera que al acercarse la fecha de República Dominicana todavía los certificadores no habían revisado la documentación sometida.

Pero además de todos los trámites logísticos, en el ínterin se pusieron de relieve las diferencias entre el contenido de lo negociado y las expectativas del Gobierno norteamericano. Estos no coincidían. Mientras, las páginas centrales de los diarios reproducían el debate sobre propiedad intelectual y régimen de protección a los agentes representantes y distribuidores (Ley 173).

La pretensión de los Estados Unidos, de acuerdo con la información que manejaba la prensa, era modificar lo negociado y llevar aún más lejos los compromisos originalmente asumidos por la República Dominicana. La oposición del país a modificar lo pactado, según los medios, fue la causa de la no certificación de la República Dominicana el 1 de julio de 2006.

Un aspecto que ha producido condicionamientos innecesarios es la incomprensión del ordenamiento jurídico en los países de Centroamérica y República Dominicana. Según la Constitución dominicana, de acuerdo con las fuentes del derecho de la tradición romana, los tratados internacionales tienen un rango superior a las leyes adjetivas. Sin embargo, en Estados Unidos los tratados deben

ser asimilados por el ordenamiento interno vía una ley de implementación.

Los Estados Unidos han estado reclamando que a través de legislaciones específicas se reitere el contenido del acuerdo en áreas en las que el país ha modificado el alcance o naturaleza de sus disposiciones internas. Debido a las características de la actividad congresual dominicana, la proposición de leyes y su aprobación como prerrequisito de certificación de cumplimiento retrasaría *sine die* la entrada en vigor de tratado.

Actualmente se espera que dada la mayoría congresual del partido gobernante, las disposiciones que necesariamente deben contar con una modificación legal sean introducidas de manera más rápida. Este sería el caso para la ley de propiedad industrial y derecho de autor y la tan esperada ley de contratación pública.

Sin embargo conviene resaltar que la entrada en vigor del DR-CAFTA no representa por si sola una panacea. El DR-CAFTA es un instrumento de comercio, con previsiones que demandan instituciones fuertes y transparentes para su interpretación e implementación. La construcción de dichas instituciones dependerá de nosotros. El uso que le demos al tratado, sus mecanismos y oportunidades también descansa en nuestras manos.

Para esto sigue siendo necesario, y sobre todo urgente, la definición de una agenda complementaria que asegure que la apertura comercial contribuya con los objetivos de desarrollo del país.



## LAS NEGOCIACIONES DEL DR-CAFTA:

Estrategias, Tácticas y Anécdotas



Miembros de la mesa de servicios trabajan intensamente en una de las sesiones llevadas a cabo en Washington.



Integrantes de los equipos de negociadores estadounidenses y de República Dominicana celebran un momento de júbilo, en Estados Unidos.

LAS NEGOCIACIONES DEL DR-CAFTA:

Estrategias, Tácticas y Anécdotas



Parte del equipo negociador dominicano, encabezado por doña Sonia Guzmán, junto a Robert Zoellick, representante del USTR (a la derecha).



Las negociadoras dominicanas Elka Scheker, Lynette Batista y Natalia Polanco, junto a doña Sonia Guzmán, frente a la Casa Blanca. Acompaña al grupo Iván Hernández Guzmán, hijo de doña Sonia.



La autora, Elka Scheker, en compañía del entonces presidente Hipólito Mejía, durante el reconocimiento que el mandatario le hizo al equipo negociador en el Palacio Nacional.



Elena Viyella, presidenta del CONEP, y el entonces presidente Hipólito Mejía, cuando el Consejo Nacional de la Empresa Privada reconoció al equipo negociador y al mandatario dominicano, tras finalizar las negociaciones del TLC.



Elka Scheker comparte con Regina Vargo y miembros del equipo negociador dominicano.



Reunión del equipo negociador dominicano con empresarios, en la sede del CONEP.

# ANEXOS

## **ANEXO I: EL PROCESO PREPARATORIO**

- Negociadores oficiales de la República Dominicana..... 136
- Objetivos de las Negociaciones  
del Capítulo de Servicios ..... 137
- Informe sobre Segunda Ronda ..... 160
- Intercambio Preparatorio con el Sector Privado..... 163
- Carta de doña Sonia Guzmán sobre Segunda Ronda ..... 166

## **ANEXO II: NEGOCIACIONES DE LA LEY 173**

- Borradores..... 168
- Intercambio de mensajes entre Scheker y Méndez ..... 179

## **ANEXO III: EL DR-CAFTA Y NEGOCIACIONES DE SERVICIOS**

- Informe Final de Servicios del DR-CAFTA ..... 182
- Capítulo Once..... 190
- Informe sobre el DR-CAFTA..... 216
- Carta de doña Sonia Guzmán  
sobre Recepción Informe ..... 221

## **ANEXO IV: DESPUÉS DE LAS NEGOCIACIONES**

- Carta de Vilma Arbaje..... 224
- Mensajes de Andrea Malito y Will Martin..... 225
- Ley de Implementación de Estados Unidos  
sobre el DR-CAFTA ..... 227

**ANEXO I**

---

**EL PROCESO PREPARATORIO**

## **Negociadores oficiales de República Dominicana**

### **Jefes de mesa**

- Acceso a Mercado de Mercancías: Manuel Díaz Franjul
- Industrial: Manuel Díaz Franjul/Lynette Batista
- Agrícola: Osmar Benítez
- Textil: Jeannete Domínguez
- Reglas de Origen: Eduardo Rodríguez
- Administración Aduanera: Eduardo Rodríguez
- Medidas Sanitarias y Fitosanitarias: Jesús de los Santos
- Obstáculos Técnicos al Comercio: Hugo Rivera Santana (ya fallecido)
- Defensa Comercial-Salvaguardias: Manuel Díaz Franjul/ Jesús de los Santos
- Contratación Pública: Claudia Troncoso
- Inversión: Patricia Mejía
- Servicios Transfronterizos: Elka Scheker
- Servicios Financieros: Félix Calvo / Leticia Luna / Kadir González
- Telecomunicaciones: Orlando Jorge y Elka Scheker Mendoza
- Propiedad Intelectual: Orlando Jorge Mera
- Laboral: Milton Ray Guevara
- Ambiental: René Ledesma
- Construcción de Capacidades Comerciales: Andrés van der Horst Álvarez
- Solución de Controversias y Disposiciones Legales (Principios y Objetivos, Definiciones, Transparencia, Excepciones Generales, Administración del Tratado): Natalia Polanco

**CONFIDENCIAL**  
**OBJETIVOS DE LAS NEGOCIACIONES DEL**  
**CAPÍTULO DE SERVICIOS**  
**TLC USA-RD**

Borrador/ trabajo en progreso/03: 17 PM 10/10/2003

**1. Valor estratégico: impacto del sector servicios  
en la economía dominicana**

Los servicios representan por lo menos el 20% del comercio mundial registrado. En este ramo se ha incrementado la participación de las economías en desarrollo y en transición, y algunos analistas creen que para el año 2020 los servicios llegarán al 50% del comercio mundial. Estas exportaciones incluyen nuevas ofertas de servicios apoyadas por las tecnologías de la información que hace tres años eran desconocida (por ejemplo, el diseño y la gestión de sitios web, la gestión del comercio electrónico). En el turismo internacional, los ingresos de las economías en desarrollo y en transición crecieron a una tasa media del 8.4%, entre 1990 y 1998, arrojando para ellos un superávit en la balanza comercial de 1998 de US\$36.767 millones, comparado con US\$26.753 millones en 1997. Se estima que para el año 2020 los viajeros internacionales se triplicarán alcanzando los 1.6 billones

de personas. Los beneficiarios principales de esta tendencia son los países en desarrollo. Los visitantes de los Estados Unidos constituyen los más grandes gastadores (*spenders*) en viajes de turismo.

Para la República Dominicana, entre 1990-2000, el PBI dominicano se expandió a una tasa promedio anual de 5.9%, en tanto que los servicios registraron un ritmo de expansión superior con tasas promedio anuales de 9.9%, 8.2% y 10.4%, respectivamente. Este excelente desempeño económico de los sectores más dinámicos, se tradujo también en un crecimiento de su participación relativa en la producción interna del país. Entre 1990 y 2000, el sector construcción incrementó su nivel de construcción al PIB de 8.7% a 13.1%. En igual periodo, los sectores comercio, restaurantes y hoteles pasaron de 16.1% a 20.1% y los sectores transporte y comunicaciones aumentaron su participación de 8.3% a 13.1%. En conjunto, estos sectores productivos representan el 43.3% de la producción total de bienes y servicios de la economía dominicana.

Estas cifras reflejan la importancia del sector servicios, que aporta alrededor del 55% al PIB y constituye el pilar de la economía dominicana, con el turismo como principal generador de divisas. En el año 2000, este sector aportó un 55% al PIB dominicano, según datos del Banco Central. En 2001, la República Dominicana exportó servicios por valor de US\$2,999 millones e importó por valor de US\$1,295 millones. El empleo en el sector aumentó a un ritmo más rápido que en otros sectores: en 2001, el 62% de la población económicamente activa trabajaba en el sector de los servicios, porcentaje que en 1996 era de 54%.

## II. ANTECEDENTES

### Matriz analítica en proceso

Indicadores	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Producto interno bruto (PIB) Tasa de crecimiento PIB (%)</b>	4.7	7.2	8.2	7.4	7.8	7.3	2.7
PIB nominal (US\$ millones)	11.994	13.335	15.068	15.873	17.347	19.629	21.200
Población (millones de habitantes)	7.7	7.8	8.0	8.1	8.3	8.5	8.9
PIB per cápita (US\$ millones)	1.571	1.707	1.886	1.942	2.074	2.294	2.422
PIB Sectorial (% sobre PIB global)							
Agricultura	12.6	12.8	12.3	11.5	11.4	11.2	11.4
Industria	32.5	32.3	32.9	33.5	34.2	34.2	33.4
Zonas Francas	3.7	3.5	3.5	3.5	3.2	3.2	3.0
Servicios	54.9	54.9	54.8	55.0	54.4	54.7	55.4

### Documento explicativo

Hasta el año 1995, en que entraron en vigor los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio, dentro de los cuales se cuenta el Acuerdo General sobre el Comercio de

Servicios, no existían disciplinas multilaterales aplicables al comercio internacional de servicios comerciales. La normativa nacional existente estaba contenida en los acuerdos regionales de integración vigentes en ese momento. En 1994, la Unión Europea había alcanzado un interesante grado de

liberalización para el comercio de servicios intracomunitario y, por otro lado, el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica o TLC, también llamado NAFTA, que entró en vigor en 1994, contenía un capítulo específico sobre comercio de servicios, el cual estaba a su vez dividido en comercio transfronterizo, inversiones y movimiento de las llamadas personas de negocios (*business persons*).

La necesidad de establecer una normativa y disciplinas multilaterales en servicios fue señalada inicialmente, en el año 1982, en una reunión ministerial del GATT en Ginebra, pero debido a la negativa de varios países, en especial de naciones en desarrollo, como India y Brasil, solamente pudo alcanzarse un acuerdo para dar comienzo al análisis y negociación en una vía separada a la negociación de bienes, en el marco de la llamada Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales, lanzada en Punta del Este en el año 1986. En esta misma ronda, el Comité de Negociaciones Comerciales, órgano rector de la ronda, presidido por Uruguay a nivel de ministros, estableció un grupo de negociación sobre servicios, con el mandato de comenzar el análisis de un marco y los conceptos aplicables.

Luego de un extenso periodo de negociaciones, de más de seis años en total, incluyendo etapas de total parálisis, en las que no se registraron avances, las negociaciones sobre servicios se completaron en 1994, junto con el resto de los acuerdos de la Ronda Uruguay. Esta negociación fue completada casi dos años después de lo previsto oficialmente, debido fundamentalmente al desacuerdo en las negociaciones sobre agricultura. La reestructura de la política agrícola común de la CE, la negociación del TLC y la renovación del mandato negociador de EE.UU., o vía rápida, (*fast track*) fueron algunos de los elementos que debieron ser definidos y complementados antes de que la ronda pudiera concluirse.

Hasta abril de 1999 habían sido notificados a la OMC, en el marco del comité sobre acuerdos regionales, once acuerdos de integración sobre servicios, de los cuales el más relevante es, para los objetivos del presente trabajo, el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica o TLC.

## NAFTA

El TLC o NAFTA, suscrito entre EE.UU., Canadá y México, en 1994, contiene disposiciones específicas sobre comercio de servicios contenidas en capítulos. En efecto, el TLC contiene un capítulo sobre comercio transfronterizo (*cross-border trade*), un capítulo sobre inversiones, que tiene un alcance horizontal, un capítulo sobre el movimiento de personas de negocios (*business persons*) y varios capítulos sectoriales, en particular sobre servicios financieros bancarios y de seguros y los servicios de telecomunicaciones y servicios profesionales.

El TLC utiliza el método de listas negativas para la liberalización del comercio transfronterizo de servicios, vale decir, que todo está incluido excepto aquello expresamente excluido en listas de excepciones anexas al tratado. Cada uno de los países miembros tiene una lista sectorial de excepciones a las disciplinas del acuerdo conforme a los respectivos capítulos.

Con respecto a las inversiones el TLC regula el derecho al establecimiento como acceso al mercado y lo hace en general para todas las inversiones, sin distinguir si se trata de inversiones en bienes o en servicios. Resulta obvio que es necesario tener un único conjunto de normas para las inversiones, sean en los sectores de bienes o servicios y este es el temperamento que adoptaron los negociado-

res del TLC. En tal sentido, se establecen los principios de Tratamiento Nacional, NMF, Estándares de Tratamiento y Estándares Mínimos de Tratamiento y varios aspectos vinculados en general a las inversiones.

El capítulo 12 del TLC regula expresamente el comercio transfronterizo de servicios, vale decir, el modo 1.

Se establece el ámbito de cobertura del Acuerdo, introduce los principios de trato nacional, NMF, estándares de tratamiento, regula el tema de la presencia local, estableciendo que no es exigible en principio, establece los mecanismos de reservas, se refiere a ternas tales como las restricciones cuantitativas en servicios y la liberalización y medidas no discriminatorias, procedimientos, licencias y certificaciones y contiene un anexo sectorial y un artículo con definiciones. Los anexos a este capítulo se refieren a servicios profesionales, ingenieros civiles y transporte terrestre.

El capítulo siguiente, el 13, está referido a las telecomunicaciones y en particular regula los temas vinculados al acceso y uso de redes públicas de transporte de servicios de telecomunicaciones. También contiene normas sobre monopolios y transparencia aplicables al sector.

El TLC contiene, además, un compromiso para la liberalización y eliminación de restricciones cuantitativas, a través de negociaciones que tendrán lugar en periodos no inferiores a dos años.

Los servicios financieros también tienen un capítulo especial en el TLC. En este capítulo se establecen principios sobre organizaciones de auto regulación en el sector, el establecimiento de las instituciones financieras y el co-

mercio transfronterizo de servicios financieros. También se establecen los principios de trato nacional y NMF.

Finalmente, se establece un Comité sobre Servicios Financieros y Normas Específicas sobre Solución de Diferencias para el sector, refiriéndose particularmente a disputas en inversiones en servicios financieros.

En materia de calificaciones profesionales, el TLC no contiene disposiciones sobre reconocimiento mutuo de calificaciones entre sus miembros. Incluye disciplinas en transparencia, objetividad y autorizaciones o licencias para los servicios profesionales y un programa de trabajo para el desarrollo de estándares profesionales aceptables y criterios para las licencias certificaciones en servicios profesionales (anexo 12.10 sección

A). Estos estándares y criterios pueden ser desarrollados para materias tales como: educación, exámenes, experiencia, conducta y ética, desarrollo profesional y re-certificación, ámbito de práctica, y protección del consumidor. También se han comprometido a eliminar cualquier requisito de ciudadanía o residencia permanente para la autorización y certificación para los profesionales.

### **Experiencia dominicana**

Varios acuerdos plurilaterales y bilaterales sobre comercio de servicios han sido suscritos tanto por EE.UU., como por República Dominicana en los últimos años y que son de nuestro interés: el acuerdo entre América Central y la República Dominicana, el acuerdo entre República Dominicana y CARICOM, el acuerdo entre Chile y EE.UU., el acuerdo entre Singapur y los EE.UU.

Todos estos acuerdos disponen una cobertura sectorial comprensiva y contienen disposiciones sustantivas con muy pocas excepciones. Todos los acuerdos establecen los principios del trato nacional y el NMF para los proveedores extranjeros de servicios. Los acuerdos también prevén la posibilidad del mantenimiento de medidas no conformes y esto se ha instrumentado en algunos casos a través de listas de reservas.

Los acuerdos no contienen disposiciones sobre salvaguardias en servicios, pero se prevé en algunos la posibilidad de la utilización de salvaguardias en el caso de dificultades de balanza de pagos. Estas disposiciones están previstas en los acuerdos entre Centroamérica y República Dominicana, CARICOM y República Dominicana y el TLC. Es importante señalar que en los acuerdos entre Chile y EE.UU., y Singapur y EE.UU., lo concerniente a servicios financieros y telecomunicaciones fue tratado de manera independiente y plasmado en capítulos distintos dentro de los acuerdos, después del capítulo sobre comercio transfronterizo de servicios.

Con el desarrollo de la tecnología, el establecimiento de normativas para regular los servicios sobre todo aquellos del modo de suministro I (que no requieren movimiento del proveedor o del consumidor) es un objetivo que persiguen claramente los países desarrollados.

### **Objetivos de las negociaciones del capítulo de servicios**

La República Dominicana es una economía de servicios. El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos es una oportunidad ideal para consolidar e incrementar el valor geo-estratégico del país como bisagra o puente entre

Centroamérica y el Caribe y los mercados de Estados Unidos y Europa, logrando afianzar nuestro posicionamiento como centro de servicios financieros, remotos, de transporte y de comercio regional.

### **I.- Objetivos generales del capítulo**

- Crear un marco jurídico seguro, predecible y transparente para el libre comercio de servicios entre las partes en consistencia con el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) del Acuerdo sobre la OMC, sobre la base de ventajas recíprocas y la consecución de un equilibrio global de derechos y obligaciones entre las partes;
- Lograr el reconocimiento y la validación de los servicios ofrecidos desde la República Dominicana, permitiendo su utilización en los Estados Unidos, mediante el claro establecimiento de sistemas de equivalencias y estandarización entre los sistemas usados por los Estados Unidos y la República Dominicana;
- Promover un mecanismo binacional para la revisión anual de temas de interés mutuo, incluyendo la eliminación de requisitos de nacionalidad, y el incremento paulatino del modo de suministro uno (1) para servicios que requieren presencia comercial, según la normativa vigente.

### **II. Derechos y obligaciones**

Basado en los principios acordados en la OMC podríamos hacer una primera aproximación a los derechos y obligacio-

nes que la República Dominicana asumiría al momento de firmar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

Según el alcance amplio que los EE.UU., desean imprimir a la transparencia como requisito transversal en todos los capítulos que se negocia, la República Dominicana se vería obligada a suministrar información con antelación sobre los proyectos de leyes, decretos con medidas regulatorias o disposiciones administrativas que pueden tener un impacto en los servicios y de acuerdo a la petición de los EE.UU., en el caso chileno, desean la potestad de opinar o comentar esos cambios. Esto entraña un debate constitucional sobre el principio de no injerencia, además de serias dificultades de orden práctico que van desde el soporte tecnológico para dar publicidad a estas intenciones regulatorias, como la determinación del idioma en que se van a suministrar las informaciones y las consultas que se hagan sobre regulaciones internas.

De la misma manera, República Dominicana se compromete con las negociaciones a abarcar los cuatro modos de suministro de servicios contemplados en el AGS, aunque en la práctica no se cuenta con una definición clara sobre el alcance de la protección jurídica que suponen las relaciones de servicio sin presencia local y la resistencia del sector privado a permitir el suministro de servicios transfronterizos sin desplazamiento de proveedor y consumidor.

En cuanto al alcance de las obligaciones que asumiría República Dominicana frente a los Estados Unidos, depende en primer lugar del principio de reciprocidad, ya que República Dominicana debe exigir que, al comprometerse con ciertas obligaciones, Estados Unidos compensará asumiendo compromisos similares. Por esta razón, es importante precisar el alcance del acuerdo: federal y/o estadual, ya que de ello dependerá el nivel de reciprocidad real del compromiso.

En cuanto a los derechos que la República Dominicana debe salvaguardar o reservar, sin perjuicio de conservar su lista negativa tal y como fiera depositada para las negociaciones del ALCA, están:

- La libertad de poder regular de manera transparente las políticas públicas en cuanto a los servicios de salud pública, seguridad nacional, medio ambiente, agua, educación y derechos laborales, sin que esta libertad regulatoria pueda interpretarse como un obstáculo al libre comercio de los servicios o una expropiación indirecta,
- El derecho del Estado de ofrecer servicios públicos a la ciudadanía en uso de sus facultades gubernamentales.
- Preservar la facultad de imponer medidas cautelares, en el ámbito financiero, que permitan garantizar la estabilidad del sistema financiero, en caso de graves dificultades de balanza de pago y/o impedir prácticas fraudulentas.
- Defender la facultad del Gobierno de limitar la prestación de servicios en ciertas áreas o actividades que atenten contra la moral, las buenas costumbres, la preservación de la identidad nacional o sean nocivas al medio ambiente y la sostenibilidad del ecosistema.

### **III. Estrategia ofensiva de la República Dominicana**

La República Dominicana tiene interés en agresivamente impulsar los modos 2 y 3 de suministro de servicios.

Las nuevas legislaciones sobre Telecomunicaciones (Ley 153-98) y de Electricidad (Ley 125-01) y la Ley General de Reforma de la Empresa Pública han afianzado el atractivo de invertir. Uniéndose a las de Zona de Libre Co-

mercio (Ley 8-90), Propiedad Industrial (Ley 20-0095) y Promoción de Desarrollo Turístico (Ley 158-01) hacen de República Dominicana un país con una apertura extraordinaria y un potencial enorme para continuar fomentando inversiones en servicios así como para ser un proveedor de servicios confiables para el hemisferio.

#### **IV. Estrategia defensiva:**

Para los casos de servicios no orientados a la exportación (*call centers, back offices, etc.*) y que tengan por finalidad suplir al mercado nacional, se busca requerir que realicen una inversión directa y evitar o delimitar taxativamente los casos en que está permitida la prestación de servicio, sin presencia local del proveedor. Esta es la estrategia defensiva común a los sectores de servicios financieros, de telecomunicaciones, de distribución y profesionales.

De la misma manera, el suministro de servicios profesionales si no puede negociarse sobre una base de reciprocidad real es preferible no negociarlo más allá de lo consignado en las listas negativas, ya que los EE.UU., no podrán ofrecer en el marco de este acuerdo ni siquiera cuotas para la entrada temporal de personas de negocios.

#### **V. Objetivos específicos**

La negociación del capítulo de servicios persigue objetivos concretos en las siguientes áreas ya delimitadas en acuerdos previos:

- Servicios de telecomunicaciones

- Servicios financieros
- Servicios transfronterizos con o sin movimiento del proveedor o consumidor del servicio

El capítulo de inversiones aplica para los servicios que requieren una presencia comercial.

**A) En cuanto al ámbito de aplicación y definiciones del acuerdo:**

**Definiciones**

Para efectos del presente capítulo, se entenderá por:

**Comercio de servicios:** el suministro de un servicio de cualquier sector; a través de los siguientes modos de prestación:

- A.** Desde el territorio de una parte al territorio de otra parte;
- B.** En el territorio de una parte a un consumidor de otra parte;
- C.** Por un prestador de servicios de una parte mediante presencia comercial en el territorio de la otra parte; y
- D.** Por un prestador de servicios mediante la presencia de personas físicas de una parte en el territorio de otra parte;

**Servicios:** todo servicio de cualquier sector, excepto los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales;

**Servicio suministrado en ejercicio de facultades gubernamentales:** todo servicio suministrado por una institución pública, que no se suministre en condiciones comerciales ni en competencia con uno o varios prestadores de servicios.

### **Ámbito de aplicación**

- I.** Este capítulo se aplicará a las medidas que una parte adopte o mantenga sobre el comercio de servicios de otra parte, incluidas las relativas a:
  - A.** La producción, la distribución, la comercialización, la venta y el suministro de un servicio;
  - B.** La compra, el uso o el pago de un servicio;
  - C.** El acceso a servicios que se ofrezcan al público en general, por prescripción de las partes, y la utilización de los mismos, con motivo del suministro de un servicio;
  - D.** La presencia en su territorio de un prestador de servicios de la otra parte y,
  - E.** El otorgamiento de una fianza u otra forma de garantía financiera, como condición para el suministro de un servicio.

### **B) En cuanto al trato nacional**

- I.** Cada parte otorgará a los servicios y a los prestadores de servicios de la otra parte un trato no menos favorable al que concedan a sus propios servicios similares o prestadores de servicios similares.

2. El trato otorgado por una parte de conformidad con el párrafo 1 significa, respecto a una provincia, un trato no menos favorable que el trato más favorable que esa provincia otorgue, en circunstancias similares, a los prestadores de servicios de la parte de la que forman parte integrante.

### C) NMF

Cada parte otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los prestadores de servicios de otra parte un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los prestadores de servicios similares de cualquier otro país.

### D) Obligación de presencia local

Ninguna parte exigirá a un prestador de servicios de otra parte que establezca o mantenga una oficina de representación u otro tipo de empresa, o que resida en su territorio, como condición para la prestación de un servicio.

### e) Acceso a mercados

Cada parte elaborará una lista de medidas vigentes que constituyan restricciones cuantitativas no discriminatorias.

### Denegación de beneficios

Una parte podrá denegar los beneficios de este capítulo a un prestador de servicios de la otra parte, previa notificación y realización de consultas, cuando la parte determine que:

- (A) El servicio está siendo prestado por una empresa de propiedad o bajo control de nacionales de un país que no sea parte, o
- (B) Una parte podrá denegar los beneficios de este capítulo a un prestador de servicios de la otra parte, cuando la parte determine que el servicio está siendo prestado por una empresa que no realiza actividades de negocios importantes en territorio de la otra parte,

#### VI. Propuesta sobre alternativas de negociación de temas específicos

Es importante tener en cuenta las ofertas en otros capítulos que inciden en el de servicios para avanzar los intereses dominicanos. De manera particular, el capítulo de correo electrónico, inversiones y acceso a mercados. En este último cabe destacar que la modalidad del trasbordo (*transshipment*), que es importante para maximizar la utilización de puertos dominicanos se negociara en acceso a mercados.

#### VII . Impacto sobre legislación nacional

Todavía existen restricciones legales para el suministro de servicios en el sector energético (hidroeléctricas y transmisión son reservadas al Estado); el establecimiento de empresas aseguradoras; la posibilidad de dar servicios profesionales legalmente vinculantes (contadores públicos, abogados deben ser ciudadanos dominicanos).

La Ley 173 se considera como un obstáculo de acceso a mercados (se debe contemplar la derogatoria del carác-

ter de orden público de la Ley o la exclusión de su aplicabilidad en el marco de este tratado).

Existe una disposición en el código laboral que exige un ochenta por ciento del número total de los trabajadores de una empresa sea de nacionalidad dominicana.

Sin dudas, las más importantes a considerar son las restricciones al transporte tanto marítimo, aéreo como terrestre, lo cual afecta negativamente nuestro propósito nacional, para convertirse en el centro de servicios comerciales de la región.

La República Dominicana debe ratificar a la mayor brevedad posible el acuerdo CIADI sobre disputas en materia de inversión.

### **VIII. Políticas y planes de adopción**

Para que la República Dominicana logre alcanzar los beneficios del libre comercio y la integración económica necesita desarrollar una serie de políticas y planes internos con una visión integral. Aunque en estos momentos podamos plantear algunas de estas políticas y planes de adopción, no será hasta la conclusión de las negociaciones cuando tendremos la certeza de los cambios asumir por nuestros gobiernos e instituciones.

Desde el año 2001, la República Dominicana ha identificado los factores que constriñen las operaciones y el crecimiento de las empresas; así como aquellos que dificultan la prestación de algunos servicios. A manera de enunciado podríamos decir, que existen dificultades:

- **Títulos de Propiedad y Registro de Tierras.** Este sistema existente para registrar las tierras es arcaico y complicado, falta de los recursos adecuados, todas las búsquedas de información se hacen manualmente. Como consecuencia, toma demasiado tiempo confirmar la legitimidad de un título, posesión de una propiedad, clasificación de zonificación y el pago de los impuestos y honorarios.
- **Administración de aduanas.** Actualmente, se necesita reforzar de manera rigurosa los intentos dirigidos a minimizar el fraude de la sub-valoración de las importaciones, ya que se realizan inspecciones aduanales arbitrarias y se aplican valorizaciones arbitrarias. Existen también retrasos en los permisos para importar e incertidumbre en la transparencia del proceso de importación.
- **Administración fiscal.** La República Dominicana ha ejecutado dos programa de reformas fiscales desde el 1990, pero aun así existen algunos asuntos específicos que preocupan la comunidad, entre ellos podemos citar: la complejidad y falta de claridad del código fiscal nuevo, debido a las cláusulas contradictorias en otras leyes que no fueron derogadas y los cambios en los requerimientos para el anticipo del impuesto fiscal corporativo.
- Permisos comerciales-Código de Comercio
- Permisos de construcción

En ese sentido, la República Dominicana necesita desarrollar un programa de reforma administrativa y política basado en una mayor transparencia y certidumbre jurídica, tanto para los inversionistas como para aquellos prestadores de servicios. Estos temas deben cubrir, los siguientes:

- La eliminación de barreras y procedimientos que aumentan el costo y riesgo relativos de hacer negocios y prestar servicios en el país.
- Eliminar las barreras del comercio que aun prevalecen, aumentando el costo de los insumos de producción y erosionan la competitividad del costo de las exportaciones.
- Mejorar la calidad de mano de obra desarrollando una fuerza laboral bien entrenada para apoyar la industria y tecnología moderna. Dicho objetivo puede ser alcanzado con programas de cooperación que detallaremos más adelante e inversiones enfocadas en la educación.

## **IX. Cooperación y capacitación**

Esta sección propone identificar los principales retos del país para enfrentar tanto la preparación para la negociación, la aplicación de los acuerdos comerciales y la transición al libre comercio.

A continuación, enunciaremos algunas de las áreas prioritarias que necesitan cooperación y asistencia técnica:

- En el campo de la educación es urgente para República Dominicana fortalecer la capacitación de su fuerza laboral y aprovechar las oportunidades del capítulo de servicios la introducción de programas de inglés desde el nivel primario que culmine con un indicador de proficiencia internacionalmente reconocido como es el examen TOEFL;
- Similarmente es una necesidad capacitar a los jóvenes en el uso de sistemas informáticos, ya que estos sea

han convertido en requisitos básicos para acceder a cualquier posición o puesto de trabajo, sea a nivel técnico, profesional o más especializado. Con este tipo de programa pretendemos asegurar que la competitividad de República Dominicana se vea como un conjunto de oportunidades.

Continuar con el proceso de modernización de las aduanas y la administración portuaria. Para lograr este objetivo es necesaria una capacitación técnica del personal, provisión y modernización de equipos e infraestructura, simplificación de los procedimientos aduanales, entre otros.

- Desarrollo de una marca país (national branding) que contribuya a reconocer en el mercado de los Estados Unidos el nombre de la República Dominicana como proveedor de bienes y servicios de calidad y confiabilidad;
- Adquisición del Trade Map, herramienta para el análisis cuantitativo de los bienes y servicios de mayor potencial en las relaciones comerciales bilaterales

## VII. Sectores sensibles

- A)** Los Agentes distribuidores, Ley 173
- B)** Sindicatos de trabajadores y gremios profesionales
- C)** Transporte terrestre

## X. Relación con el sector privado y la sociedad civil

Visto que los Estados Unidos son el principal inversionista y socio comercial de la República Dominicana, el pro-

ceso de negociación deberá involucrar a todos los sectores productivos nacionales y a la sociedad civil.

La OENTLC deberá, igualmente, contar con un experto en relaciones públicas y comunicaciones, que se encargue de mantener correctamente informada y educada a la ciudadanía sobre el proceso tanto en el marco nacional como dentro de la sociedad y el congreso norteamericano.

#### **A) Convocatoria abierta a todos los sectores de la sociedad dominicana**

Esta convocatoria se hará mediante los medios de comunicación nacionales al inicio de la negociación del TLC. Se pretende hacer una convocatoria para todos los interesados que remitan por escrito las amenazas y oportunidades de negocios para su sector.

Las personas interesadas que hayan respondido al anuncio de la prensa serán convocadas a una reunión general a los fines de exponer los desafíos y sugerencias para sus sectores.

#### **B) Consultas permanentes con el sector privado**

A lo largo de la negociación se consultará con los representantes de los distintos sectores productivos. Se debe fomentar el diálogo constructivo y con aportes de insumos. En ese sentido, es vital que se ponga a disposición de los sectores organizados las herramientas de la cooperación para realizar los estudios pertinentes sobre el impacto del TLC en sus respectivos sectores.

### C) Jornadas de difusión regional

Durante el proceso de la negociación, el Gobierno hará visitas a las distintas regiones del país, para dar a conocer las oportunidades que se abran con el TLC tanto para empresarios como trabajadores. También trabajará en la difusión por medios de telecomunicación, radio y televisión, para dar a conocer las oportunidades que se abren con el TLC tanto para empresarios y trabajadores.

### D) Apertura de un foro para consulta permanente sobre las negociaciones, vía internet

## XI. ASESORES

A) **Alejandro Buvinic:** Asesor de Servicios e Inversión, enfoque general sobre los resultados del Tratado de Libre Comercio USA-CHILE.

B) **Lic. Hugo Molina:** Asesor para el sector de Transporte Aéreo.

## XII. Conclusión y recomendaciones

El capítulo de servicios presenta una oportunidad única para que República Dominicana reconozca e implemente medidas acordes a la importancia que reviste este dinámico sector para la generación de empleos y por sus aportes al país.

La tendencia de "*oursourcing*" de las empresas multinacionales, la plataforma de telecomunicaciones dominicana, la ubicación geoestratégica y las inversiones en infraestructura de comunicación, constituyen elementos claves

para definir el cambio (shift) de las políticas públicas y de promoción hacia el sector servicios.

Para aprovechar al máximo esta plataforma y las oportunidades que representa un TLC, con el mayor consumidor de servicios y bienes del mundo, debemos encarar en el marco de una estrategia común los siguientes desafíos:

- Posicionamiento de la imagen país. Invertir en promoción y accesoria para asociar el nombre de República Dominicana con servicios y bienes de calidad
- Fortalecimiento de las destrezas técnicas y profesionales de los dominicanos, de manera particular encarar las deficiencias en el inglés y el manejo de sistemas de tecnología, mediante programas focalizados y conjuntos entre sector público, privado y académico.
- Promover el establecimiento de certificadores de estándares reconocidos internacionalmente
- Promover el desarrollo de servicios de outsourcing, reconociendo las oportunidades que tienen los profesionales y técnicos nacionales de prestar servicios competitivos en las áreas de asesoría y consultoría, diseños y publicidad, mercadeo, servicio al cliente, etc.
- Promover la implementación de cambios y eliminación de obstáculos que permitan crear las medidas dirigidas a promocionar y potencializar nuestros puertos a nivel mundial, aprovechando la posición estratégica del país en las rutas de las navieras, y que nos convierta de esta manera en uno de los principales trasbordos de portacontenedores del área.

## Informe sobre la Segunda Ronda

Confidencial  
2/2/2004

### INFORME A LA SECRETARIA DE ESTADO DE INDUSTRIA Y COMERCIO SOBRE ASPECTOS A DISCUTIRSE EN LA SEGUNDA RONDA EN LA MESA DE SERVICIOS E INVERSION

#### A. TEMAS REFERENTES AL TEXTO QUE NO HAN SIDO ADMITIDOS:

Hemos logrado aceptar casi totalmente el texto CAFTA salvo cuatro puntos que sólo pueden ser matizados a nivel político por otros compromisos que se tomen, y que no modifiquen el texto, estos pueden plasmarse en anexos, excepciones generales, solución de controversias o de entendimiento por escrito entre los jefes negociadores.

#### Comercio Transfronterizo de Servicios:

El primer punto es sobre el necesario plazo para que las instituciones dominicanas se adecuen a las prescripciones de transparencia regulatoria que impone el Capítulo 11 (Art.11.7) y el segundo es sobre la inclusión de un artículo de transferencia y pago al capítulo de servicios sin que sea matizado por las excepciones consagradas en la OMC, con lo cual el acuerdo funcionaría como OMC menos para el caso dominicano.

En este sentido hemos preparado las siguientes propuestas:

- En el Artículo 11.7 sobre Transparencia en el desarrollo y aplicación de las regulaciones,

#### OPCION 1:

RD solicita la inclusión de una nota al pie aclaratoria que disponga:

"La implementación de República Dominicana de su obligación de establecer mecanismos apropiados por organismos administrativos tomará en cuenta las limitaciones presupuestarias y de recursos humanos y técnicos."

#### OPCION 2:

Incluir un párrafo o nota de pie de página en el capítulo de solución de controversia mediante el cual se conceda una moratoria de 4 años para la aplicación del régimen de solución de controversias por transparencia del capítulo de comercio transfronterizo de servicios (Capítulo XI, Art.11.7)

#### OPCION 3:

Intercambiar cartas entre los Ministros que señale la importancia de llevar a cabo modificaciones regulatorias internas y la creación de recursos humanos para hacer frente a los compromisos asumidos en el capítulo de comercio transfronterizo de servicios sobre transparencia que son aplicables a inversiones. Por lo que las Partes entienden que Rep.

Confidencial  
2/2/2004

Dominicana no puede estar sujeta a un proceso de solución de controversias entre Estados durante el proceso de implementación.

- Sobre el tema de pagos y transferencias la propuesta debe indicar:

"La Republica Dominicana solicita que al asumir los compromisos introducidos por el Art. 11.10 sobre Pagos y Trasferencias, estos se ajusten a las disciplinas del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS/GATTs) y por tanto queden sujetas igualmente a las excepciones generales previstas en la OMC."

**Inversión:**

Los siguientes conceptos estaban dentro del texto Chile – EEUU y sin embargo no aparecen en el texto de los países centroamericanos:

El primero es relativo al *amicus curiae*, o "amigo curioso", en el texto de CAFTA no se establece la necesidad de que este sujeto sea identificado. En este sentido a RD le conviene adoptar la redacción chilena que obliga a la identificación del mismo.

El *amicus curiae* podría ser cualquier persona o institución que envíe al tribunal una interpretación del tratado; dicha interpretación podría ser acogida por ese tribunal; por lo tanto la importancia de saber quien es la empresa o persona que hace dicha interpretación y si la misma esta financiada por alguna institución o gobierno.

Consecuentemente, proponemos la siguiente redacción en el artículo 10.20 párrafo 3:

*El Tribunal estará facultado para aceptar y considerar informes amicus curiae que provengan de una persona o entidad que no sea parte contendiente ("el titular del informe"). Dichos informes deberán hacerse en español e inglés y deberán identificar al titular del informe y cualquier Parte u otro gobierno, persona u organización, aparte del titular del informe, que ha proveído o proveerá cualquier asistencia financiera o de otro tipo en la preparación del informe.*

El segundo concepto es el de **Acuerdo de Inversión**.

El capítulo establece que un inversionista podrá someter una reclamación a arbitraje contra del Estado, por que este haya violado un Acuerdo de Inversión; por tanto la definición de este concepto debe ser lo suficientemente clara como para que ciertos actos gubernamentales no sean considerados como Acuerdo de Inversión; por tanto recomendamos la siguiente redacción que es la misma utilizada en el modelo chileno:

**Acuerdo de inversión** significa un acuerdo escrito que comience a regir al menos dos años después de la entrada en vigor de este Tratado entre las autoridades nacionales de una Parte y una inversión cubierta o un inversionista de la otra Parte:

(a) que otorga derechos con respecto a los recursos naturales u otros activos controlados por las autoridades nacionales; y

Confidencial  
2/2/2004

Se han reservado todas las profesiones que la ley permita incluyendo los abogados; pero no será posible reservar a futuro en este sector por lo que todo lo que está abierto hoy deberá permanecer abierto.

Los sectores claves como minería, electricidad y telecomunicaciones serán discutidos.


Se esta tratando de reservar a futuro todo lo que nos permite la OMC independientemente de la legislación vigente. Esta puede ser una batalla dura y quizás no se pueda ganar completamente pero **El Salvador obtuvo un plazo hasta el 25 de marzo para listar a futuro nuevas medidas.**

Entendemos que al más alto nivel debe buscarse una concesión similar ya que contamos con menos rondas de negociación y corremos muchos riesgos con listas apuradas.

De todas maneras, remitimos las listas a la Oficina Pellerano & Herrera para que nos informaran si existen disposiciones adicionales a las ya listadas.

Sin otro particular y en espera de instrucciones específicas, le saludan

Muy Atentamente,



Elka Scheker


Coordinadora de Servicios  
TLC RD-EE.UU

Patricia Mejía  
Coordinadora de Inversion  
TLC RD-EEUU

## Intercambio Preparatorio con el Sector Privado

Sent Mail: [escheker@tlc.gov.do](mailto:escheker@tlc.gov.do)

Page 1 of 1



Menu Compose Search Personal Account Options... Help Logout

**escheker@tlc.gov.do**

Elka's  
**Sent Mail**

Message 3 of 13

FROM: "Elka Scheker" <[escheker@tlc.gov.do](mailto:escheker@tlc.gov.do)> | Grabar Dirección  
DATE: Thu, 4 Dec 2003 09:58:03 -0500  
TO: "Miguelina Morales" <[mgmorales@ccpsd.org.do](mailto:mgmorales@ccpsd.org.do)>  
SUBJECT: MILAGROS IMPORTANTE

**CONFIDENCIAL**


El Salvador esta gestionando un palzo de 2 anos para someterse a las disciplinas del acuerdo en el area de servicios profesionales. Trata de utilizar contactos en el sector privado de ese pais para tener mas noticias. El ejercicio fundamental de ese sector es el de preparar una redaccion sobre el compromiso especifico de servicios profesionales tal y como la desean. para mirar redacciones modelo pueden buscar en la pagina del ustr.gov los que se prepararon en Singapur.

a trabajar!!

Summary | Anterior | Siguiente | Responder | Responder a Todos | Reenviar | Eliminar

Move to >> Main

Powered by iMail



[escheker@tlc.gov.do](mailto:escheker@tlc.gov.do)

Menu Compose Search

Personal Account Options...

Help Logout

Elka's Message 1 of 6 **K**  
**Main Mail**

- [Imprimir](#)  
- [Header](#)

FROM: "Milagros Puello" <[mpuello@ccpsd.org.do](mailto:mpuello@ccpsd.org.do)> | [Grabar](#)  
Dirección  
DATE: Wed, 12 May 2004 19:57:09 -0700  
TO: <[escheker@tlc.gov.do](mailto:escheker@tlc.gov.do)>  
SUBJECT: Re: CAFTA y TLC

Estimada Elka:

Estoy re-transmitiendo tu solicitud a todas las personas de los distintos subsectores de Servicios que participaron en las reuniones para fijar posición respecto al TLC con EUA. Las posiciones formales que reciba te las haré llegar de inmediato.

Cordiales saludos,

Milagros

---

**Milagros J. Puello**  
Directora Ejecutiva / Executive Director  
Cámara de Comercio y Producción de Santo Domingo  
Santo Domingo Chamber of Commerce  
Arzobispo Nouel 206  
Santo Domingo, Dominican Republic  
Tel. (809) 682 - 2688  
Fax: (809) 685 - 2228  
E-mail: [mpuello@ccpsd.org.do](mailto:mpuello@ccpsd.org.do)  
[camara\\_sdo.dgo@codotel.net.do](mailto:camara_sdo.dgo@codotel.net.do)

----- Original Message -----  
From: "Elka Scheker" <[escheker@tlc.gov.do](mailto:escheker@tlc.gov.do)>  
To: "Eather L. Aristy" <[eather.aristy@aristyjw.com](mailto:eather.aristy@aristyjw.com)>; "Francisco José Castillo" <[fjcastillo@conep.org.do](mailto:fjcastillo@conep.org.do)>; "José Manuel López Valdés" <[abcrdl@codotel.net.do](mailto:abcrdl@codotel.net.do)>; "Marie-Laure Aristy" <[maristy@indotel.org.do](mailto:maristy@indotel.org.do)>; "Sandra Nogue" <[sandra\\_nogue@codotel.com.do](mailto:sandra_nogue@codotel.com.do)>; "Yilma I. Arbaje" <[yilma.arbaje@codotel.net.do](mailto:yilma.arbaje@codotel.net.do)>; "Urania Paulino" <[u.paulino@PHLAW.com](mailto:u.paulino@PHLAW.com)>; <[dominex@justice.com](mailto:dominex@justice.com)>; <[k.gonzalez@bancentral.gov.do](mailto:k.gonzalez@bancentral.gov.do)>; <[mpuello@ccpsd.org.do](mailto:mpuello@ccpsd.org.do)>  
Cc: "Linnette Batista" <[lbatasta@tlc.gov.do](mailto:lbatasta@tlc.gov.do)>; <[pmejia@tlc.gov.do](mailto:pmejia@tlc.gov.do)>  
Sent: Monday, May 10, 2004 10:58 AM  
Subject: CAFTA y TLC

> Estimados todos,  
>  
> A solicitud de los sectores, los grupos de servicios e inversion continuan ganando tiempo antes de proceder a la presentacion de reservas para Centroamerica (lo cual quedo pendiente en el acuerdo suscrito con esos paises en el 1999).  
>

## LAS NEGOCIACIONES DEL DR-CAFTA:

Estrategias, Tácticas y Anécdotas

Main Mail: [escheker@tlc.gov.do](mailto:escheker@tlc.gov.do)

Page 2 of 2

> Las coordinadoras hemos solicitado la remision por escrito de su conformidad con las reservas presentadas a los Estados Unidos, o de su interes en realizar alguna modificacion para los centroamericanos.

>

> Las reservas consagradas se basan en medidas vigentes de la legislacion dominicana, toda solicitud a los negociadores debe por igual basarse en leyes, decretos o disposiciones vigentes. Si en algun sector el pais hizo un compromiso mas alla de su legislacion vigente y no desea hacerlo extensivo a los centroamericanos, este es el momento de notificarlo a la Oficina Especial del TLC.

>

> Les recordamos que todas las reservas se encuentran en la web

> [www.ustr.gov](http://www.ustr.gov) y [www.tlc.gov.do](http://www.tlc.gov.do)

>

> Aguardamos sus propuestas,

>

> Erika Scheker y Patricia Mejia

>

> --

> Erika Scheker

> Jefa Negociadora

> Servicios

> TLC RD-US-CAFTA

>

>

>

[Summary](#) | [Stuente](#)

[Responder](#) | [Responder a Todos](#) | [Reenviar](#) |

[Eliminar](#)

[Move to >>](#)  

Powered by iMail

## Carta de doña Sonia Guzmán sobre Segunda Ronda



Secretaría de Estado de Industria y Comercio  
Santo Domingo  
REPUBLICA DOMINICANA

722

18 FEB. 2004

*Señores  
Negociadores del Acuerdo Libre Comercio  
Entre República Dominicana y Estados Unidos  
Ciudad.*

*Estimados amigos y compañeros de Equipo:*

*Después de culminar con tanto éxito la Segunda Ronda de Negociaciones con miras a firmar un Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana y Estados Unidos de Norteamérica, deseo expresarles en nombre del Gobierno que preside el Ing. Agr. Hipólito Mejía, en nombre del Pueblo Dominicano y en el mío propio, las felicitaciones más sinceras por el arduo y fructífero trabajo que realizaron cada uno de ustedes durante interminables horas de labor de negociaciones.*

*Me siento sumamente orgullosa de dirigir un equipo como el que ustedes integran y les agradezco desde lo más profundo de mi corazón la entrega, el esmero y el espíritu de dominicanidad en el trabajo realizado.*

*Aunque estamos a mitad de camino, pueden sentirse muy satisfechos de los resultados hasta ahora logrados y tengo fe, porque los conozco a cada uno de ustedes, que llegaremos al final culminando estas negociaciones trascendentales con la satisfacción del deber cumplido y con grandes beneficios para la presente y futuras generaciones de dominicanos y dominicanas.*

*Mantengan ese mismo espíritu y ese mismo entusiasmo para el camino que nos queda por recorrer.*

*Con sentimientos de consideración y profundo afecto,*

*Abrazos,*



*Lic. Sonia Guzmán de Hernández  
Secretaria de Estado  
Jefa del Equipo Negociador Dominicano*

*SGH/maría*

**ANEXO II**

---

**NEGOCIACIONES DE LA LEY 173**

## Borradores

This document is Dominican Republic Confidential to be treated as U.S. Confidential  
Modified Handling Authorized

12 February 2004

Draft, *ad referendum*

### Annex II.13: Specific Commitments

#### *Schedule of the Dominican Republic*

1. The Dominican Republic shall not apply Law 173 to any covered contract signed after the date of entry into force of this Agreement. In place of Law 173, the Dominican Republic shall:
- (a) apply principles of general contract law to covered contracts,
  - (b) treat covered contracts in a manner consistent with the obligations of this Agreement and the principle of freedom of contract;
  - (c) treat the termination of covered contracts either on their termination dates or pursuant to subparagraph (d), as just cause for a goods or service supplier to terminate the contract or allow the contract to expire without renewal;
  - (d) allow covered contracts with no termination date to be terminated by any of the parties by giving three months advance termination notice;
  - (e) provide that any indemnification arising from the termination of a covered contract or the decision not to renew a covered contract
    - (i) shall be based on actual economic damages and not on a statutory formula; and
    - (ii) if a covered contract contains an indemnification provision, including a provision providing for no indemnification, shall be based on such provision.
  - (f) allow disputes arising from covered contracts to be resolved through binding arbitration;
  - (g) allow the parties to a covered contract to establish in the contract the mechanisms and forums that will be available in the case of disputes; and
  - (h) presume that the parties to a covered contract intended to settle any disputes through binding arbitration unless the contract explicitly states to the contrary.
2. With regard to covered contracts signed before the entry into force of this Agreement and registered with the Central Bank in accordance with Article 10 of Law 173, the Dominican Republic shall [provide] [specify] through legislation, regulations, or guidelines, that:
- (a) the fact that the termination date of a covered contract has arrived shall be considered just cause for the termination of such contract by either of the parties;

## LAS NEGOCIACIONES DEL DR-CAFTA:

Estrategias, Tácticas y Anécdotas

This document is Dominican Republic Confidential to be treated as U.S. Confidential  
Modified Handling Authorized

12 February 2004

- (b) the fact that one of the parties to a contract has delivered to the other party a notification of its desire to terminate the contract shall be considered just cause for termination of the contract on or after the 180<sup>th</sup> day after the delivery of the notification;
  - (c) the amount of an indemnity for termination of a covered contract based on the factors listed in Article 3 of Law 173 shall be no greater than the actual economic damages to the claimant as a result of termination of the contract; and
  - (d) if, during the course of conciliation under Article 7 of Law 173 the parties to a contract agree to resolve the dispute through binding arbitration, the conciliation process shall cease and the dispute shall be resolved through such arbitration.
3. For all covered contracts,
- (a) a goods or service supplier shall not be required to pay damages or an indemnity for terminating a covered contract for just cause or allowing such a contract to expire without renewal for just cause; and
  - (b) a contract shall be interpreted as establishing an exclusive distributorship only to the extent that the terms of the contract explicitly state that the distributor has exclusive rights to distribute a product or service.
4. For purposes of this Schedule:
- (a) covered contract means a concession contract, as defined in Law 173, to which a goods or service supplier of the United States or any enterprise controlled by such supplier, is a party;
  - (b) Law 173 means Law 173, entitled "Ley sobre Protección a los Agentes Importadores de Mercancías y Productos, dated 6 April, 1966,
  - (c) termination date means the date provided in the contract, or the end of a period of extension of a contract agreed upon by the parties to the contract.

This document is Dominican Republic Confidential to be treated as U.S. Confidential  
Modified Handling Authorized

20 February 2004

Propuesta modificada y consensuada con el GT173  
Draft, *ad referendum*

**Annex 11.13: Specific Commitments**

*Schedule of the Dominican Republic*

1. The Dominican Republic shall not apply Law 173 to any covered contract signed after the date of entry into force of this Agreement, as long as the contract so provides. In these cases, in place of Law 173, the Dominican Republic shall:

- (a) apply principles of general contract law to covered contracts,
- (b) treat covered contracts in a manner consistent with the obligations of this Agreement and the principle of freedom of contract;
- (c) treat the termination of covered contracts either on their termination dates or pursuant to subparagraph (d), as just cause for a goods or service supplier to terminate the contract or allow the contract to expire without renewal;
- (d) allow covered contracts with no termination date to be terminated by any of the parties by giving six months advance termination notice;
- (e) provide that any indemnification arising from the termination of a covered contract or the decision not to renew a covered contract
  - (i) shall be based on actual economic damages and not on a statutory formula;
  - (ii) if a covered contract contains an indemnification provision, including a provision providing for no indemnification, shall be based on such provision; and
  - (iii) Any termination of a covered contract shall include the obligation to honor pending warranties, to acquire the inventory, including direct, local and financial expenses
- (f) allow disputes arising from covered contracts to be resolved through binding arbitration; and
- (g) allow the parties to a covered contract to establish in the contract the mechanisms and forums that will be available in the case of disputes.

This document is Dominican Republic Confidential to be treated as U.S. Confidential  
Modified Handling Authorized

20 February 2004

Propuesta modificada y consensuada con el GT173

2. With regard to covered contracts signed before the entry into force of this Agreement and registered with the Central Bank in accordance with Article 10 of Law 173, the Dominican Republic shall provide through guidelines consistent with articles 46 and 47 of the Dominican Constitution, that:

- (a) the amount of an indemnity for termination of a covered contract based on the factors listed in Article 3 of Law 173 shall be no greater than the reparable economic damages to the claimant as a result of termination of the contract; and
- (b) if, during the course of conciliation under Article 7 of Law 173 the parties to a contract agree to resolve the dispute through binding arbitration, the conciliation process shall cease and the dispute shall be resolved through such arbitration.

3. For all covered contracts,

- (a) a goods or service supplier shall not be required to pay damages or an indemnity for terminating a covered contract for just cause or allowing such a contract to expire without renewal for just cause;
- (b) a contract shall be interpreted as establishing an exclusive distributorship only to the extent that the terms of the contract explicitly state that the distributor has exclusive rights to distribute a product or service; and
- (c) when a service supplier is a person or an enterprise of the Dominican Republic, the principles of reciprocity shall apply and the content of this schedule shall be considered by any jurisdiction of the United States.

4. For purposes of this Schedule:

- (a) **covered contract** means a concession contract, as defined in Law 173, to which a goods or service supplier of the United States or any enterprise controlled by such supplier, is a party\*. For all other contractual relations, Law 173 shall retain all its validity and force;
- (b) **Law 173** means Law 173, entitled "Ley sobre Protección a los Agentes Importadores de Mercancías y Productos, dated 6 April, 1966 and its modifications;
- (c) **termination date** means the date provided in the contract, or the end of a period of extension of a contract agreed upon by the parties to the contract.

This document is Dominican Republic Confidential to be treated as U.S. Confidential  
Modified Handling Authorized

25 February 2004

*Draft, ad referendum*

**Annex 11.13: Specific Commitments**

*Schedule of the Dominican Republic*

1. The Dominican Republic shall not apply Law 173 to any covered contract signed after the date of entry into force of this Agreement that does not explicitly provide for the application of Law 173 and, in place of Law 173, shall:

- (a) apply principles of general contract law to covered contracts,
- (b) treat covered contracts in a manner consistent with the obligations of this Agreement and the principle of freedom of contract;
- (c) treat the termination of covered contracts either on their termination dates or pursuant to subparagraph (d), as just cause for a goods or service supplier to terminate the contract or allow the contract to expire without renewal;
- (d) allow covered contracts with no termination date to be terminated by any of the parties by giving six months advance termination notice;
- (e) provide that after the termination of a covered contract or the decision not to renew a covered contract:
  - (i) if a covered contract contains an indemnification provision, including a provision providing for no indemnification, the indemnification shall be based on such provision;
  - (ii) if a covered contract contains no such provision, any indemnification shall be based on actual economic damages and not on a statutory formula; and
  - (iii) the principal shall honor any pending warranties.

Such indemnification shall include payment for the value of any inventory that a party to a contract is unable to sell by reason of the termination of or decision not to renew the contract. The value of inventory shall include any customs duties, surcharges, freight expenses, and internal movement costs paid by the relevant party to a contract.

- (f) allow disputes arising from covered contracts to be resolved through binding arbitration; and
- (g) allow the parties to a covered contract to establish in the contract the mechanisms and forums that will be available in the case of disputes.

LAS NEGOCIACIONES DEL DR-CAFTA:

Estrategias, Tácticas y Anécdotas

This document is Dominican Republic Confidential to be treated as U.S. Confidential  
Modified Handling Authorized

25 February 2004

For all other contractual relations, Law 173 shall retain all its validity and force. Nothing in subparagraph (c) shall prevent parties from demanding indemnification, when appropriate, in the form, type and amount agreed in the contract.

2. With regard to covered contracts signed before the entry into force of this Agreement and registered with the Central Bank in accordance with Article 10 of Law 173, the Dominican Republic shall provide, consistent with articles 46 and 47 of the Dominican Constitution, that:

- (a) the amount of an indemnity for termination of a covered contract based on the factors listed in Article 3 of Law 173 shall be no greater than actual economic damages to the claimant as a result of termination of the contract;
- (b) if, during the course of conciliation under Article 7 of Law 173 or at any other time, the parties to a contract agree to resolve the dispute through binding arbitration, the conciliation process shall cease and the dispute shall be resolved through such arbitration; and
- (c) the government of the Dominican Republic and the conciliation authorities shall take all appropriate steps to encourage the resolution of disputes arising under covered contracts through binding arbitration.

3. For all covered contracts,

- (a) a goods or service supplier shall not be required to pay damages or an indemnity for terminating a covered contract for just cause or allowing such a contract to expire without renewal for just cause; and
- (b) a contract shall be interpreted as establishing an exclusive distributorship only to the extent that the terms of the contract explicitly state that the distributor has exclusive rights to distribute a product or service.

4. For all contracts covered by Law 173, the parties to the contract must seek a negotiated settlement of any dispute between them through a mandatory conciliation process under Article 7.

5. For purposes of this Schedule:

- (a) **actual economic damages** means [real and just damages in compensation for real losses or injuries, which shall not be calculated so as to have a punitive effect];
- (b) **covered contract** means a concession contract, as defined in Law 173, to which a goods or service supplier of the United States or any enterprise controlled by such supplier, is a party;
- (c) **Law 173** means Law 173, entitled "Ley sobre Protección a los Agentes Importadores de Mercancías y Productos, dated 6 April, 1966 and its modifications; and

This document is Dominican Republic Confidential to be treated as U.S. Confidential  
Modified Handling Authorized

25 February 2004

- (d) **termination date** means the date provided in the contract, or the end of a period of extension of a contract agreed upon by the parties to the contract.

LAS NEGOCIACIONES DEL DR-CAFTA:

Estrategias, Tácticas y Anécdotas

This document is Dominican Republic Confidential to be treated as U.S. Confidential  
Modified Handling Authorized

27 February 2004, 2:00

Annex 11.13: Specific Commitments

Schedule of the Dominican Republic

1. The Dominican Republic shall not apply Law 173 to any covered contract signed after the date of entry into force of this Agreement that does not explicitly provide for the application of Law 173 and, in place of Law 173, shall:

- (a) apply principles of general contract law to the covered contract,
- (b) treat the covered contract in a manner consistent with the obligations of this Agreement and the principle of freedom of contract;
- (c) treat the termination of the covered contract either on its termination date or pursuant to subparagraph (d); as just cause for a goods or service supplier to terminate the contract or allow the contract to expire without renewal;
- (d) if the covered contract has no termination date, allow it to be terminated by any of the parties by giving six months advance termination notice;
- (e) provide that after the termination of the covered contract or the decision not to renew it:
  - (i) if the covered contract contains an indemnification provision, including a provision providing for no indemnification, the indemnification shall be based on such provision;
  - (ii) if the covered contract contains no such provision, any indemnification shall be based on actual economic damages and not on a statutory formula;
  - (iii) the principal shall honor any pending warranties; and
  - (iv) principal shall the distributor for the value of any inventory that the distributor is unable to sell by reason of the termination or decision not to renew the contract. The value of inventory shall include any customs duties, surcharges, freight expenses, and internal movement costs paid by the distributor;
- (f) allow disputes arising from the covered contract to be resolved through binding arbitration; and
- (g) allow the parties to the covered contract to establish in the contract the mechanisms and forums that will be available in the case of disputes.

Nothing in subparagraph (c) shall prevent parties from demanding indemnification, when appropriate, in the form, type and amount agreed in the contract.

This document is Dominican Republic Confidential to be treated as U.S. Confidential  
Modified Handling Authorized

27 February 2004, 2:00

2. With regard to covered contracts signed before the entry into force of this Agreement and registered with the Central Bank in accordance with Article 10 of Law 173, the Dominican Republic shall provide, consistent with articles 46 and 47 of the Dominican Constitution, that:
  - (a) the amount of an indemnity for termination of a covered contract based on the factors listed in Article 3 of Law 173 shall be no greater than be available to the claimant under general contract law;
  - (b) during or after the conciliation process under Article 7 of Law 173, the parties to a contract may agree to resolve the dispute through binding arbitration; and
  - (c) the government of the Dominican Republic and the conciliation authorities shall take all appropriate steps to encourage the resolution of disputes arising under covered contracts through binding arbitration.
3. For all covered contracts,
  - (a) a goods or service supplier shall not be required to pay damages or an indemnity for terminating a covered contract for just cause or allowing such a contract to expire without renewal for just cause; and
  - (b) a contract shall be interpreted as establishing an exclusive distributorship only to the extent that the terms of the contract explicitly state that the distributor has exclusive rights to distribute a product or service.
4. The requirement that the parties to a contract seek a negotiated settlement of any dispute through conciliation, and all other provisions of Law 173, shall retain all their validity and force for all contractual relations not subject to paragraph 1.
5. For purposes of this Schedule:
  - (a) covered contract means a concession contract, as defined in Law 173, to which a goods or service supplier of the United States or any enterprise controlled by such supplier, is a party;
  - (b) Law 173 means Law 173, entitled "Ley sobre Protección a los Agentes Importadores de Mercancías y Productos," dated 6 April, 1966 and its modifications; and
  - (c) termination date means the date provided in the contract, or the end of a period of extension of a contract agreed upon by the parties to the contract.

This document is Dominican Republic Confidential to be treated as U.S. Confidential -  
Modified Handling Authorized

12 Marzo 2004

Annex 11.13: Specific Commitments

Schedule of the Dominican Republic

1. The Dominican Republic shall not apply Law 173 to any covered contract signed after the date of entry into force of this Agreement that does not explicitly provide for the application of Law 173 and, in place of Law 173, shall:

- (a) apply principles of the Civil Code of the Dominican Republic to the covered contract,
- (b) treat the covered contract in a manner consistent with the obligations of this Agreement and the principle of freedom of contract;
- (c) treat the termination of the covered contract either on its termination date or pursuant to subparagraph (d); as just cause for a goods or service supplier to terminate the contract or allow the contract to expire without renewal;
- (d) if the covered contract has no termination date, allow it to be terminated by any of the parties by giving six months advance termination notice;
- (e) provide that after the termination of the covered contract or the decision not to renew it:
  - (i) if the covered contract contains an indemnification provision, including a provision providing for no indemnification, the indemnification shall be based on such provision;
  - (ii) if the covered contract contains no such provision, any indemnification shall be based on actual economic damages and not on a statutory formula;
  - (iii) the principal shall honor any pending warranties; and
  - (iv) principal shall compensate the distributor for the value of any inventory that the distributor is unable to sell by reason of the termination or decision not to renew the contract. The value of inventory shall include any customs duties, surcharges, freight expenses, internal movement costs, and inventory carrying costs paid by the distributor;
- (f) allow disputes arising from the covered contract to be resolved through binding arbitration; and
- (g) allow the parties to the covered contract to establish in the contract the mechanisms and forums that will be available in the case of disputes.

Nothing in subparagraph (c) shall prevent parties from demanding indemnification, when appropriate, in the form, type and amount agreed in the contract.

This document is Dominican Republic Confidential to be treated as U.S. Confidential  
Modified Handling Authorized


12 Marzo 2004

2. With regard to covered contracts signed before the entry into force of this Agreement and registered with the Central Bank in accordance with Article 10 of Law 173, the Dominican Republic shall provide, consistent with articles 46 and 47 of the Dominican Constitution, that:
  - (a) the amount of an indemnity for termination of a covered contract based on the factors listed in Article 3 of Law 173 shall be no greater than be available to the claimant under the Civil Code of the Dominican Republic;
  - (b) during or after the conciliation process under Article 7 of Law 173, the parties to a contract may agree to resolve the dispute through binding arbitration; and
  - (c) the government of the Dominican Republic and the conciliation authorities shall take all appropriate steps to encourage the resolution of disputes arising under covered contracts through binding arbitration.
3. For all covered contracts,
  - (a) a goods or service supplier shall not be required to pay damages or an indemnity for terminating a covered contract for just cause or allowing such a contract to expire without renewal for just cause; and
  - (b) a contract shall be interpreted as establishing an exclusive distributorship only to the extent that the terms of the contract explicitly state that the distributor has exclusive rights to distribute a product or service.
4. The requirement that the parties to a contract seek a negotiated settlement of any dispute through conciliation, and all other provisions of Law 173, shall retain all their validity and force for all contractual relations not subject to paragraph 1.
5. For purposes of this Schedule:
  - (a) covered contract means a concession contract, as defined in Law 173, to which a goods or service supplier of the United States or any enterprise controlled by such supplier, is a party;
  - (b) Law 173 means Law 173, entitled "Ley sobre Protección a los Agentes Importadores de Mercancías y Productos," dated 6 April, 1966 and its modifications; and
  - (c) termination date means the date provided in the contract, or the end of a period of extension of a contract agreed upon by the parties to the contract.

## Intercambio de mensajes entre Scheker y Méndez

Main Mail: [escheker@tlc.gov.do](mailto:escheker@tlc.gov.do)

Page 1 of 1



[escheker@tlc.gov.do](mailto:escheker@tlc.gov.do)

Menu Compose Search
Personal Account Options...
Help Logout

**Elka's Main Mail** Message 1 of 4

[- Imprimir](#)  
[- Header](#)

**FROM:** "Elka Scheker" <[elka.scheker@cel-td.gov.do](mailto:elka.scheker@cel-td.gov.do)> | [Grabar Dirección](#)

**DATE:** Sat, 27 Dec 2003 10:47:49 -0400

**TO:** "Arturo Méndez" <[cavelaz@tricom.net](mailto:cavelaz@tricom.net)>

**SUBJECT:** RE: Reunión Ley 173

Distinguido Sr. Méndez,

Al desearle unas felices fiestas agradezco igualmente el apoyo del sector y la colaboración ofrecida.

---

**De:** Arturo Méndez [<mailto:cavelaz@tricom.net>]  
**Enviado el:** Mar 23/12/2003 05:17 p.m.  
**Para:** Elka Scheker  
**Asunto:** Reunión Ley 173

23 de diciembre del 2003

Estimada señora Scheker:



Acabo de regresar a mi oficina de salir de la reunión que se sostuvo hoy en la tarde en la Secretaría de Industria y Comercio, y deseo felicitarle por el manejo que usted hizo de la dirección de la misma, quedé gratamente complacido.

Favor tenerme en cuenta, si lo ve adecuado, para las siguientes reuniones que se realicen sobre el tema de la Ley 173.

Atentos saludos,

Arturo Méndez Gómez  
1er. Vicepresidente  
Casa Velázquez, C. por A.  
[cavelaz@tricom.net](mailto:cavelaz@tricom.net)

[Summary](#) | [Búsqueda](#)
[Responder](#) | [Responder a Todos](#) | [Reenviar](#)
[Eliminar](#)

[Move to >>](#) Sent  

Powered by Mail

**ANEXO III**

---

**EL DR-CAFTA Y NEGOCIACIONES  
DE SERVICIOS**

## **Informe Final de Servicios del DR-CAFTA<sup>14</sup>**

### **1. Disposiciones Generales**

Establece la creación del área de libre comercio de conformidad a la OMC.

Sienta los principios y objetivos fundamentales del DR-CAFTA.

### **2. Definiciones Generales**

Definiciones de términos claves en el DR-CAFTA, que ayudan a la correcta interpretación de los textos.

Se da la definición de "Nacional" y "Territorio" para cada país.

### **3. Acceso a Mercados de Mercancías**

Sienta las reglas del juego para las mercancías industriales, agrícolas y textiles. El Anexo 3.3 contiene la lista de desgravación arancelaria de los países miembros del TLC.

### **4. Reglas de Origen y Procedimientos de Origen**

Establece las condiciones necesarias para las mercancías cumplir origen.

Los tratamientos arancelarios preferenciales sólo se otorgan a las mercancías clasificadas originarias.

### **5. Administración Aduanera y Facilitación del Comercio**

Establece procedimientos aduaneros simplificados para el despacho eficiente de las mercancías, con el fin de facilitar el comercio. La República Dominicana deberá publicar, incluyendo en el Internet, su legislación aduanera, regulaciones y procedimientos aduaneros. Esta es una obligación permanente y continua a lo largo de la vigencia del Tratado, y también deberá de-

---

<sup>14</sup> Estas notas se extraen del estudio de Hugo Rivera Fernández para Chemonics y han sido enriquecidas con acotaciones de la autora.

signar o mantener uno o más puntos de consulta para atender inquietudes en materia de aduanas. La Secretaría de Industria y Comercio, conjuntamente con la Dirección de Aduanas, tiene que ejecutar un plan de acción para estos fines.

### **6. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias**

El objetivo de este capítulo es proteger la vida y la salud de las personas, de los animales y de los vegetales en el territorio de las partes.

Se afirman los derechos y obligaciones existentes con respecto a cada una de conformidad con el Acuerdo MSF de la OMC.

### **7. Obstáculos Técnicos al Comercio**

Este capítulo busca aumentar y facilitar el comercio a través de la eliminación de los obstáculos técnicos innecesarios al comercio y el impulso de la cooperación bilateral.

Se afirman los derechos y obligaciones existentes de conformidad con el Acuerdo OTC de la OMC.

### **8. Defensa Comercial**

Establece los procedimientos para la aplicación de medidas de salvaguardias, para los casos en que el incremento de las importaciones de una mercancía cause daños a la industria nacional.

Con relación al *dumping* y los derechos *anti-dumping* el DR-CAFTA se acoge a los Acuerdos de la OMC.

### **9. Contratación Pública**

El Tratado establece que los contratos se adjudicarán mediante procedimientos de licitación abiertos.

Se deberá preparar las reglamentaciones y los formatos conformes a los procedimientos requisitos indicados en el tratado, respetar los umbrales, plazos, publicaciones establecidas con respecto a este capítulo. Se debe coordinar con las instituciones cubiertas los procesos a fin de que puedan emitirse directivas comunes a los mismos.

Los departamentos de contrataciones y compras de las diferentes instituciones cubiertas del Estado deberán de ser objeto de amplio

programa de capacitación del personal y modernización tecnológica. Este capítulo tiene especial importancia además en relación con los compromisos adquiridos por la República Dominicana bajo la Convención Interamericana sobre la Corrupción, la cual exige que los procedimientos de contrataciones públicas de bienes y servicios deben de realizarse dentro de la mayor transparencia.

## **10. Inversión**

El Tratado estimula y facilita la inversión garantizando:

- Principio de trato nacional o no discriminación al inversionista extranjero o sus inversiones.
- Principio de trato de nación más favorecida,
- Compensación por pérdidas debido a conflictos armados, estado de emergencia nacional o disturbios.
- No expropiación de las inversiones, salvo los casos de interés público y garantizando el pago de una compensación justa.
- Derecho a la libre conversión de la moneda y a la libre transferencia.
- La acción directa de los inversionistas contra el Estado en los casos de expropiación directa e indirecta.

## **11. Servicios Transfronterizos**

Garantiza el acceso a los mercados de los servicios en general e incluye el principio de no exigencia de presencia local para prestar servicios. Contiene disposiciones acerca de transparencia regulatoria y reglamentación nacional que permiten conocer y opinar acerca de las disposiciones que afectan el comercio de servicios.

### *Servicios Profesionales*

Reconocimiento Mutuo. Para la autorización o certificación de los proveedores de servicios o la concesión de licencias a los mismos, una parte podrá reconocer la educación o experiencia obtenida, los requisitos cumplidos o las licencias o certificados otorgados en

un determinado país, incluyendo otra parte o un país que no sea parte. La República Dominicana a través de la Universidad Autónoma de Santo Domingo, La Secretaría de Estado de Educación Superior y los colegios profesionales deberán: detallar, enumerar y transparentar todos los pasos concernientes a la revalidación de licenciaturas para el ejercicio de las diferentes profesiones en nuestro país. Es una buena oportunidad de repensar y renovar las funciones y atribuciones de estos colegios.

### **12. Servicios Financieros**

Se disciplina la forma de acceso a mercados de los servicios financieros en base a los principios de trato nacional y trato de nación más favorecida. Refuerza los roles de los entes reguladores y supervisores del sistema e incorpora figuras novedosas tales como los fondos mutuos y las sucursales.

### **13. Telecomunicaciones**

Garantiza que las empresas de telecomunicaciones de otra parte tengan acceso a, y puedan hacer uso de cualquier servicio público de telecomunicaciones ofrecidos en su territorio o de manera transfronteriza en términos y condiciones razonables y no discriminatorias

Garantiza que los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones en su territorio suministren, directa o indirectamente, interconexión a proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones de otra parte.

De este capítulo se desprende una mayor autoridad al INDO-TEL como ente regulador para poder autorizar servicios tales como la reventa, la portabilidad numérica, que, aunque contemplados por la legislación actual no se han implementado. El tratado también le otorga facultades a INDOTEL para aplicar y fallar los compromisos específicos de este acuerdo.

### **14. Comercio Electrónico**

El TLC establece que no se impondrán aranceles aduaneros, tarifas u otras cargas relacionados con la importación o exportación de productos digitales por transmisión electrónica. Para determinar los aranceles aduaneros aplicables, se determinará

el valor aduanero de un medio portador importado que incorpore un producto digital basado únicamente en el costo o valor del medio portador, independientemente del costo o valor del producto digital almacenado en el medio portador

### 15. Derechos de Propiedad Intelectual

Sienta los principios y obligaciones que regirán los derechos de propiedad intelectual en lo relativo a marcas, indicaciones geográficas, derecho de autor y derechos conexos, y patentes.

El país deberá crear un sistema electrónico para solicitudes, procesamiento y registro de marcas y una base de datos electrónica disponible al público. Las obligaciones con respecto a las indicaciones geográficas incluyen la simplificación de procedimientos para solicitudes o peticiones y transparencia y suministro de informaciones de contacto para orientar al público y a las peticiones sobre sus respectivos intereses.

El país deberá disponer de procedimientos apropiados para la resolución de controversias en casos de piratería cibernética. En el artículo 15.5 se reglamentan las obligaciones pertinentes a los derechos de autor y derechos conexos, cuya protección será no menor que la vida del autor, más 70 años desde su muerte, y en el artículo 15.5.4 (b) se define el término de la protección sobre una base distinta de la vida de una persona natural, que alcanza también a 70 años.

Se establecen obligaciones mediante las cuales cada parte, a solicitud del titular de la patente, deberá ajustar el término de esta para compensar por retrasos irrazonables en el otorgamiento de la misma, según los períodos y condiciones definidas en el artículo (tres o cinco años). También, en el párrafo (b) de este artículo se define la obligación, en los casos pertinentes, para una restauración del plazo de la patente para compensar al titular por cualquier reducción irrazonable del plazo efectivo como resultado del proceso de aprobación de comercialización de producto.

Las medidas relacionadas con ciertos productos regulados, se refieren a las obligaciones concernientes a la aprobación para la comercialización de nuevos productos farmacéuticos y químicos agrícolas, para los casos en que la parte exija la presentación de

datos no divulgados sobre la seguridad y la eficacia. La Oficina Nacional de Propiedad Industrial debe de crear una estructura que agilice el procedimiento de obtención de las patentes para evitar los retrasos irrazonables. La República Dominicana mantiene en su legislación el sistema de examen de fondo, que necesita un alto nivel profesional, para realizar dichos exámenes además de tiempo y recursos económicos elevados.

### **16 y 17. Laboral y Ambiental**

El país debe cumplir con la legislación nacional.

No se deberá incumplir la legislación laboral o ambiental para beneficiar el comercio.

La Secretaria de Estado de Medio Ambiente deberá llevar a cabo un programa de reforzamiento institucional para que esté en condiciones de prevenir y sancionar violaciones a la Ley 64-00 y a las disposiciones de este capítulo. Deberá ejecutar un programa con los sectores productivos privados y públicos para implementar programa de protección ambiental. Además, recomiendo la creación de una unidad especial dentro de esa Secretaría para los manejos del DR-CAFTA.

### **18. Transparencia**

Se establece la transparencia de la gestión gubernamental, así como la transparencia en los procedimientos de divulgación e información de sus leyes, reglamentos, procedimientos y resoluciones administrativas.

Se establecen normas contra la corrupción, afirmándose la disposición de eliminar el soborno y la corrupción en el comercio internacional y la inversión.

### **19. Administración del Tratado**

Comisión de Libre Comercio	Consejo de Asuntos Laborales
Coordinadores de Libre Comercio	Consejo de Asuntos Ambientales
Comité para la Creación de Capacidades	Oficina Administrativa para Solución de Controversias

Relacionadas con el Comercio.	Comité Ad-hoc sobre Administración Aduanera y Facilitación del Comercio
Comité de Comercio Agropecuario	Secretaría de Asuntos Ambientales + Coordinador General
Comité de Comercio de Mercancías	Comisión de Cooperación Ambiental
Comité de Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios	Comisión de Revisión Agrícola
Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio	
Comité de Servicios Financieros	

## 20. Solución de Controversias

El objetivo básico del capítulo de solución de controversias es alcanzar una solución mutuamente satisfactoria de cualquier asunto que pudiese afectar el funcionamiento de este Tratado.

Se aplica a:

- la prevención o a la solución de todas las controversias entre las partes relativas a la aplicación o a la interpretación del Tratado;
- cuando una parte considere que una medida vigente o en proyecto de otra parte, es o podría ser incompatible con las obligaciones de este Tratado,
- cuando una parte ha incumplido de alguna manera con las obligaciones del Tratado; y
- cuando una parte considere que una medida vigente o en proyecto de otra parte cause o pudiera causar anulación o menoscabo.

## 21. Excepciones

El capítulo sobre Excepciones toma de base las excepciones generales y las excepciones relativas a la seguridad previstas en los Acuerdos de la OMC, así como excepciones tributarias, las cuales otorgan prevalencia a las medidas tributarias de las par-

tes, salvo aquellas disposiciones específicamente identificadas en el capítulo.

## **22. Disposiciones Finales**

Establece disposiciones relativas a Entrada en vigor del Tratado, Enmiendas, Adhesión por otros países, Denuncia, Depositario y Reservas

## Capítulo Once

### Comercio Transfronterizo de Servicios

#### Artículo 11.1: Ámbito de Aplicación

1. Este capítulo se aplica a las medidas que adopte o mantenga una parte que afecten al comercio transfronterizo de servicios por un proveedor de servicios de otra parte. Tales medidas incluyen las que afecten a:
  - (A) La producción, distribución, comercialización, venta y suministro de un servicio;
  - (B) La compra o uso de, o el pago por, un servicio;
  - (C) El acceso a y el uso de sistemas de distribución y transporte, o de redes de telecomunicaciones y los servicios relacionados con el suministro de un servicio;
  - (D) La presencia en su territorio de un proveedor de servicios de otra parte; y
  - (E) El otorgamiento de una fianza u otra forma de garantía financiera, como condición para la prestación de un servicio.
2. Para los efectos de este capítulo, "medidas adoptadas o mantenidas por una parte" significa las medidas adoptadas o mantenidas por:
  - (A) Gobiernos o autoridades centrales, regionales o locales; e
  - (B) Instituciones no gubernamentales en ejercicio de facultades en ellas delegadas

por gobiernos o autoridades centrales, regionales o locales.

3. Los artículos 11.4, 11.7 y 11.8 también se aplican a las medidas de una parte que afecten el suministro de un servicio en su territorio por un inversionista de otra parte, tal como se define en el artículo 10.28 (Definiciones) o por una inversión cubierta.<sup>1</sup>
4. Este capítulo no se aplica a:
  - (A) Los servicios financieros, tal como se definen en el artículo 12.20 (Definiciones), excepto por lo dispuesto en el párrafo 3;
  - (B) Los servicios aéreos, incluidos los servicios de transporte aéreo nacional e internacional, regulares y no regulares, así como los servicios relacionados de apoyo a los servicios aéreos, salvo:
    - (I) Los servicios de reparación y mantenimiento de aeronaves durante el período en que se retira una aeronave de servicio; y
    - (II) Los servicios aéreos especializados;

## 11-2

- (C) La contratación pública; o
  - (D) Los subsidios o donaciones otorgados por una parte, incluyendo los préstamos, garantías y seguros apoyados por el gobierno.
5. Este capítulo no impone a una parte ninguna obligación respecto a un nacional de otra parte que pretenda ingresar a su mercado de trabajo o que tenga empleo permanente

---

<sup>1</sup> Las partes entienden que ninguna disposición de este capítulo, incluyendo este párrafo, está sujeta a la solución de controversias Inversionista - Estado conforme a la sección B del capítulo diez (inversión).

en su territorio, ni de conferir ningún derecho a ese nacional, respecto a dicho acceso o empleo.

6. Este capítulo no se aplica a los servicios suministrados en el ejercicio de facultades gubernamentales. Un "servicio suministrado en el ejercicio de facultades gubernamentales" significa todo servicio que no se suministre en condiciones comerciales ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios.

#### **Artículo 11.2: Trato Nacional**

1. Cada parte otorgará a los proveedores de servicios de otra parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios proveedores de servicios.
2. El trato otorgado por una parte de conformidad con el párrafo 1 significa, respecto a un gobierno de nivel regional, un trato no menos favorable que el trato más favorable que ese gobierno de nivel regional otorgue, en circunstancias similares, a los proveedores de servicios de la parte de la que forma parte integrante.

#### **Artículo 11.3: Trato de Nación Más Favorecida**

Cada parte otorgará a los proveedores de servicios de otra parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los proveedores de servicios de cualquier otra parte o de un país que no sea parte.

#### **Artículo 11.4: Acceso a los Mercados**

Ninguna parte adoptará o mantendrá, sobre la base de una subdivisión regional o de la totalidad de su territorio, medidas que:

- (A) Impongan limitaciones sobre:

- (I) El número de proveedores de servicios, ya sea en forma de contingentes numéricos, monopolios o proveedores exclusivos de servicios o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas,
- (II) El valor total de los activos o transacciones de servicios en forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas,
- (III) El número total de operaciones de servicios o a la cuantía total de la producción de servicios, expresadas en unidades numéricas designadas, en forma de contingentes o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas,<sup>2</sup> o

### II-3

- (IV) El número total de personas naturales que puedan emplearse en un determinado sector de servicios o que un proveedor de servicios pueda emplear y que sean necesarias para el suministro de un servicio específico y estén directamente relacionadas con él, en forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas; o
- (B)** Restrinjan o prescriban los tipos específicos de persona jurídica o de empresa conjunta por medio de los cuales un proveedor de servicios puede suministrar un servicio.

---

<sup>2</sup> Esta cláusula no cubre las medidas de una parte que limitan los insumos para el suministro de servicios.

### **Artículo 11.5: Presencia Local**

Ninguna parte exigirá a un proveedor de servicios de otra parte que establezca o mantenga una oficina de representación u otro tipo de empresa, o que resida en su territorio como condición para el suministro transfronterizo de un servicio.

### **Artículo 11.6: Medidas Disconformes**

**1.** Los artículos 11.2, 11.3, 11.4 y 11.5 no se aplican a:

**(A)** Cualquier medida disconforme existente que sea mantenida por una parte en:

(I) El gobierno de nivel central, tal y como lo establece esa parte en su lista del Anexo I;

(II) Un gobierno de nivel regional, tal y como lo establece esa parte en su lista del Anexo I; o

(III) Un gobierno de nivel local;

**(B)** La continuación o pronta renovación de cualquier medida disconforme a que se refiere el subpárrafo (a); o

**(C)** La modificación de cualquier medida disconforme a que se refiere el subpárrafo (A) siempre que dicha modificación no disminuya el grado de conformidad de la medida, tal y como estaba en vigor inmediatamente antes de la modificación, con los artículos 11.2, 11.3, 11.4 y 11.5.

**2.** Los artículos 11.2, 11.3, 11.4 y 11.5 no se aplican a cualquier medida que una parte adopte o mantenga, en relación con los sectores, subsectores o actividades, tal como se indica en su lista del Anexo II.

**Artículo 11.7: Transparencia en el Desarrollo y Aplicación de las Regulaciones<sup>3</sup>**

Adicionalmente al capítulo dieciocho (transparencia):

**11-4**

- (A) Cada parte establecerá o mantendrá mecanismos adecuados para responder a las consultas de personas interesadas referentes a sus regulaciones relativas a las materias objeto de este capítulo;
- (B) Al momento de adoptar regulaciones definitivas relativas a la materia objeto de este capítulo, cada parte responderá por escrito, en la medida de lo posible, incluso bajo solicitud, los comentarios sustantivos recibidos de personas interesadas con respecto a las regulaciones en proyecto; y
- (C) En la medida de lo posible, cada parte dará un plazo razonable entre la publicación de regulaciones definitivas y la fecha en que entren en vigencia.

**Artículo 11.8: Reglamentación Nacional**

- I. Cuando una parte exija autorización para el suministro de un servicio, las autoridades competentes de una parte, en un plazo razonable a partir de la presentación de una solicitud que se considere completa conforme con sus leyes y reglamentos, informarán al solicitante de la decisión relativa a su solicitud. A petición de dicho solicitante, las autoridades competentes de la parte facilitarán, sin demoras indebidas, información referente al estado de la solicitud. Esta obligación no se

<sup>3</sup> Para mayor certeza, "regulaciones" incluye las regulaciones que establecen o aplican criterios o autorizaciones de licencias.

aplicará a las exigencias de autorización que se encuentran dentro del ámbito del artículo 11.6.2.

2. Con el objeto de asegurarse de que las medidas relativas a las prescripciones y procedimientos en materia de títulos de aptitud, normas técnicas y prescripciones en materia de licencias no constituyan obstáculos innecesarios al comercio de servicios, cada parte procurará asegurar, como sea apropiado para cada sector específico, que cualquiera de tales medidas que adopte o mantenga:
  - (A) Se basen en criterios objetivos y transparentes, como la competencia y la capacidad de suministrar el servicio;
  - (B) No sean más gravosas de lo necesario para asegurar la calidad del servicio; y
  - (C) En el caso de los procedimientos en materia de licencias, no constituyan de por sí una restricción al suministro del servicio.
3. Si los resultados de las negociaciones relacionadas con el artículo VI:4 del AGCS (o el resultado de cualquier negociación similar, desarrollada en otro foro multilateral en el cual las partes participen) entran en vigor para cada parte, este artículo será modificado, como corresponda, después de que se realicen consultas entre las partes, para que esos resultados tengan vigencia conforme a este Tratado. Las partes coordinarán, según corresponda, en tales negociaciones.

#### **Artículo 11.9: Reconocimiento Mutuo**

1. Para los efectos del cumplimiento, en todo o en parte, de sus normas o criterios para la autorización o certificación de los proveedores de servicios o la concesión de licencias a los mismos, y con sujeción a las pres-

cripciones del párrafo 4, una parte podrá reconocer la educación o experiencia obtenidas, los requisitos cumplidos o las licencias o certificados otorgados en un determinado país, incluyendo otra parte o un país que no sea parte. Ese reconocimiento, que podrá efectuarse mediante armonización o de otro modo, podrá basarse en un acuerdo o convenio con el país en cuestión o podrá ser otorgado de forma autónoma.

## 11-5

2. Cuando una parte reconozca, autónomamente o por medio de un acuerdo o convenio, la educación o experiencia obtenidas, los requisitos cumplidos o las licencias o certificados otorgados en el territorio de otra parte o de un país que no sea parte, ninguna disposición del artículo 11.3 se interpretará en el sentido de exigir que la parte otorgue tal reconocimiento a la educación o experiencia obtenidas, los requisitos cumplidos o las licencias o certificados otorgados en el territorio de cualquier otra parte.
3. Una parte que sea parte en un acuerdo o convenio del tipo a que se refiere el párrafo 1, existente o futuro, brindará oportunidades adecuadas a otra parte, si esa otra parte está interesada, para que negocie su adhesión a tal acuerdo o convenio o para que negocie con ella otro comparable. Cuando una parte otorgue el reconocimiento de forma autónoma, brindará a otra parte las oportunidades adecuadas para que demuestre que la educación, experiencia, licencias o certificados obtenidos o los requisitos cumplidos en el territorio de esa otra parte deban ser objeto de reconocimiento.
4. Ninguna parte otorgará el reconocimiento de manera que constituya un medio de discrimi-

nación entre países en la aplicación de sus normas o criterios para la autorización o certificación de los proveedores de servicios o la concesión de licencias a los mismos, o una restricción encubierta al comercio de servicios.

5. El Anexo 11.9 se aplica a las medidas adoptadas o mantenidas por una parte en relación con la concesión de licencias o certificados para los proveedores de servicios profesionales, tal como se establece en ese Anexo.

#### **Artículo 11.10: Transferencias y Pagos**

1. Cada parte permitirá que todas las transferencias y pagos relacionados con el suministro transfronterizo de servicios, se hagan libremente y sin demora desde y hacia su territorio.
2. Cada parte permitirá que estas transferencias y pagos relacionados con el suministro transfronterizo de servicios se realicen en una moneda de libre uso al tipo de cambio vigente en el mercado en el momento de la transferencia.
3. No obstante los párrafos 1 y 2, una parte podrá impedir la realización de una transferencia o pago, por medio de la aplicación equitativa, no discriminatoria y de buena fe de sus leyes relativas a:
  - (A) Quiebra, insolvencia o protección de los derechos de los acreedores;
  - (B) Emisión, comercio u operaciones de valores, futuros, opciones o derivados;
  - (C) Reportes financieros o mantenimiento de registros de transferencias cuando sea necesario para colaborar con las autoridades responsables del cumplimiento de la ley o de regulación financiera;

- (D) Infracciones penales; o
- (E) Garantía del cumplimiento de órdenes o fallos en procedimientos judiciales o administrativos.

## 11-6

### Artículo 11.11: Implementación

Las partes se consultarán anualmente, o de otra forma que acuerden, para revisar la implementación de este capítulo y considerar otros asuntos del comercio de servicios que sean de mutuo interés.

### Artículo 11.12: Denegación de Beneficios

1. Una parte podrá denegar los beneficios de este capítulo a un proveedor de servicios de otra parte si el servicio está siendo suministrado por una empresa de propiedad de o controlada por personas de un país que no sea parte, y la parte que deniegue los beneficios:
  - (A) No mantiene relaciones diplomáticas con el país que no es Parte; o
  - (B) Adopta o mantiene medidas en relación con el país que no es parte que prohíbe transacciones con esa empresa o que serían violadas o eludidas si los beneficios de este capítulo se otorgan a esa empresa.
2. Sujeto a los artículos 18.3 (Notificación y Suministro de Información) y 20.4 (Consultas), una parte podrá denegar los beneficios de este capítulo a un proveedor de servicios de otra parte que sea una empresa de esa otra parte si la empresa no tiene actividades comerciales sustanciales en el territorio de ninguna parte, salvo de la parte que deniega y personas de un país que no sea parte o de la

parte que deniega, son propietarios o controlan la empresa.

### **Artículo 11.13: Compromisos Específicos**

#### **I. Servicios de Envío Urgente:**

- (A)** Las partes afirman que las medidas que afecten a los servicios de envío urgente están sujetas a este Tratado.
- (B)** Para efectos de este Tratado, los servicios de envío urgente significan la expedita recolección, transporte y entrega de los documentos, materiales impresos, paquetes, mercancías u otros artículos mientras que se tienen localizados y se mantiene el control de estos artículos durante todo el suministro del servicio. Los servicios de envío urgente no incluyen
  - (I) Servicios de transporte aéreo,
  - (II) Servicios suministrados en el ejercicio de facultades gubernamentales o
  - (III) Servicios de transporte marítimo.<sup>4</sup>
- (C)** Las partes expresan su deseo de mantener al menos el nivel de apertura de mercado que otorguen a los servicios de envío urgente existente a la fecha de suscripción de este Tratado.
- (D)** Ninguna parte de Centroamérica ni la República Dominicana adoptará o mantendrá ninguna restricción a los servicios de envío urgente que no se encuentre vigente en la fecha de sus-

---

<sup>4</sup> Para mayor claridad, para los Estados Unidos, los servicios de envío urgente no incluyen la entrega de correspondencia sujeta al *Private Express Statutes* (18 U.S.C. § 1693 *et seq.*, 39 U.S.C. § 601 *et seq.*), pero sí incluye la entrega de correspondencia sujeta a las excepciones a, o las suspensiones promulgadas bajo, esos estatutos, los cuales permiten la entrega privada de correspondencia de extrema urgencia.

cripción de este Tratado. Cada una de esas.

## 11-7

Partes confirma que no tiene intención de destinar los ingresos de su monopolio postal para beneficiar los servicios de envío urgente, tal como se definen en el subpárrafo **(B)**. Bajo el título 39 del Código de los Estados Unidos, una agencia de gobierno independiente determina si las tarifas postales cumplen los requisitos que cada clase de correo o tipo de servicio de correo lleva en el costo postal directo o indirecto atribuible a esa clase o tipo, mas la porción de todos los otros costos del Servicio Postal de Estados Unidos razonablemente asignables a esa clase o tipo.

**(E)** Cada parte asegurará que cuando su monopolio postal compita, ya sea directamente o a través de una empresa afiliada en el suministro de servicios de envío urgente fuera del alcance de sus derechos monopólicos, tal proveedor no abusará de su posición monopólica para actuar en su territorio de forma inconsistente con las obligaciones de las partes conforme los artículos 11.2, 11.3, 11.4, 10.3 (Trato Nacional) ó 10.4 (Trato de Nación Más Favorecida). Asimismo, las partes reafirman sus obligaciones conforme el artículo VIII del AGCS.<sup>5</sup>

2. La sección de la parte, en su Anexo 11.13, establece los compromisos específicos asumidos por esa parte.

<sup>5</sup> Para mayor certeza, las partes reafirman que nada en este artículo está sujeto a la solución de controversias Inversionista - Estado conforme a la sección B del capítulo diez (inversión).

**Artículo 11.14: Definiciones**

Para los efectos de este capítulo: comercio transfronterizo de servicios o suministro transfronterizo de un servicio significa el suministro de un servicio:

- (A) Del territorio de una parte al territorio de otra parte;
- (B) En el territorio de una parte, por una persona de esa parte, a una persona de otra parte; o
- (C) Por un nacional de una parte en el territorio de otra parte; pero no incluye el suministro de un servicio en el territorio de una parte por un inversionista de otra parte, tal como está definido en el artículo 10.28 (Definiciones) o por una inversión cubierta; empresa significa una "empresa" tal como se define en el artículo 2.1 (Definiciones de Aplicación General) y una sucursal de una empresa; empresa de una parte significa una empresa constituida u organizada de conformidad con la legislación de esa parte y las sucursales localizadas en el territorio de una parte y que lleven a cabo actividades comerciales en ese territorio; proveedor de servicios de una parte significa una persona de una parte que pretenda suministrar o suministra un servicio;<sup>6</sup>

**11-8**

**Servicios profesionales** significa los servicios, que para su prestación requieren educación superior especializada o adiestramiento o expe-

<sup>6</sup> Las partes entienden que para efectos de los artículos 11.2 y 11.3, "proveedores de servicios" tiene el mismo significado que "servicios y proveedores de servicios" en el AGCS.

riencia equivalentes y cuyo ejercicio es autorizado o restringido por una parte, pero no incluye los servicios prestados por personas que practican un oficio o a los tripulantes de naves mercantes y aeronaves; y **servicios aéreos especializados** significa cualquier servicio aéreo que no sea de transporte, tales como extinción de incendios, rociamiento, vuelos panorámicos, topografía aérea, cartografía aérea, fotografía aérea, servicio de paracaidismo, remolque de planeadores, servicios aéreos para el transporte de troncos y la construcción y otros servicios aéreos vinculados a la agricultura, la industria y de inspección.

## 11-9

### Anexo 11.9

#### Servicios Profesionales

##### *Elaboración de Normas Profesionales*

1. Las partes alentarán a los organismos pertinentes en sus respectivos territorios a elaborar normas y criterios, mutuamente aceptables, para el otorgamiento de licencias y certificados a proveedores de servicios profesionales, así como a presentar a la Comisión recomendaciones sobre su reconocimiento mutuo.
2. Las normas y criterios a que se refiere el párrafo 1 podrán elaborarse con relación a los siguientes aspectos:
  - (A) Educación – acreditación de escuelas o de programas académicos;
  - (B) Exámenes – exámenes de calificación para la obtención de licencias, inclusive métodos alternativos de evaluación, tales como exámenes orales y entrevistas;
  - (C) Experiencia – duración y naturaleza de la experiencia requerida para obtener una licencia;

- (D) Conducta y ética – normas de conducta profesional y la naturaleza de las medidas disciplinarias en caso de que los proveedores de servicios profesionales las contravengan;
  - (E) Desarrollo profesional y renovación de la certificación – educación continua y los requisitos correspondientes para conservar el certificado profesional;
  - (F) Ámbito de acción – alcance o límites de las actividades autorizadas;
  - (G) Conocimiento local – requisitos sobre el conocimiento de aspectos tales como las leyes, las regulaciones, el idioma, la geografía o el clima locales; y
  - (H) Protección al consumidor – requisitos alternativos al de residencia, tales como fianza, seguro sobre responsabilidad profesional y fondos de reembolso al cliente para asegurar la protección a los consumidores.
3. Al recibir una recomendación mencionada en el párrafo 1, la Comisión la revisará en un plazo razonable para decidir si es consistente con las disposiciones de este Tratado. Con fundamento en la revisión que lleve a cabo la Comisión, cada parte alentará a sus respectivas autoridades competentes, a poner en práctica esa recomendación, en los casos que correspondan, dentro de un plazo mutuamente acordado.

#### *Licencias Temporales*

4. Cuando las partes lo convengan, cada una de ellas alentará a los organismos pertinentes de sus respectivos territorios a elaborar procedimientos para el otorgamiento de licencias temporales a los proveedores de servicios profesionales de otra parte.

## 11-10

### Revisión

5. La Comisión revisará la implementación de este anexo al menos una vez cada tres años.

## 11-11

### Anexo 11.13

#### Compromisos Específicos

#### Sección A: Costa Rica

1. Costa Rica derogará los artículos 2 y 9 de la Ley No. 6209, denominada *Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras*, con fecha del 9 de marzo de 1978, y su reglamento, y el inciso b) del artículo 361 del *Código de Comercio*, Ley No. 3284 del 24 de abril de 1964, a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado.
2. Sujeto al párrafo 1, Costa Rica promulgará un nuevo régimen legal que devendrá aplicable a los contratos de representación, distribución o fabricación, y:
  - (A) Aplicará a estos contratos los principios generales del derecho contractual;
  - (B) Será consistente con las obligaciones de este Tratado y con el principio de libertad contractual;
  - (C) Establecerá una relación exclusiva sólo si el contrato explícitamente establece que la relación es exclusiva;
  - (D) Dispondrá que la terminación de dichos contratos, ya sea en la fecha de su vencimiento o en las circunstancias descritas en el subpárrafo (e), sea justa causa para que el proveedor de mercancías o servicios de otra parte pueda terminar

el contrato o permitir que el contrato venza sin que sea renovado; y

- (E) Permitirá que los contratos que no tengan fecha de vencimiento, puedan ser terminados por cualquiera de las partes, sujeto a que se otorgue una notificación con diez meses de anticipación.
3. La ausencia de una disposición expresa para la solución de disputas en un contrato de representación, distribución o fabricación, dará origen a una presunción de que las partes tuvieron la intención de dirimir cualquier disputa a través de arbitraje vinculante. Dicho arbitraje podrá desarrollarse en Costa Rica. No obstante, la presunción de la intención de someter a arbitraje no aplicará cuando una de las partes objete el arbitraje.
  4. Los Estados Unidos y Costa Rica alentarán a las partes en los contratos existentes de representación, distribución o fabricación, a renegociar dichos contratos con el objeto de sujetarlos al nuevo régimen legal promulgado de conformidad con el párrafo 2.
  5. En todo caso, la derogatoria de los artículos 2 y 9 de la Ley No. 6209, no podrá menoscabar ningún derecho adquirido, cuando sea aplicable, derivado de esa legislación y reconocido bajo el artículo 34 de la *Constitución Política de la República de Costa Rica*.
  6. Costa Rica deberá, en la mayor medida posible, alentar y facilitar el uso de arbitraje para la solución de disputas en los contratos de representación, distribución o fabricación. Con este fin, Costa Rica tratará de facilitar la operación de centros de arbitraje y otros medios efectivos de resolución alternativa de reclamos que surjan en relación con la Ley No. 6209 o del nuevo régimen legal promulgado de conformidad con el párrafo 2, y promoverá el desarrollo de reglas

para este arbitraje que provean, en la mayor medida posible, por una resolución pronta, de bajo costo y justa para esos reclamos.

## 11-12

7. Para efectos de esta sección:

- (A) **Contrato de representación, distribución o fabricación** tiene el mismo significado que bajo la Ley No. 6209; y
- (B) **Fecha de terminación** significa la fecha prevista en el contrato para la terminación del contrato, o la terminación de una extensión del plazo del contrato así acordado por las partes del contrato.

### Sección B: República Dominicana

I. La República Dominicana no aplicará la Ley No. 173 a ningún contrato cubierto firmado después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado a menos éste explícitamente disponga la aplicación de la Ley No. 173 y, en lugar de la Ley No. 173:

- (A) Aplicará los principios del Código Civil de la República Dominicana al contrato cubierto,
- (B) Tratará el contrato cubierto de manera consistente con las obligaciones de este Tratado y el principio de libertad contractual;
- (C) Tratará la terminación del contrato cubierto en su fecha de vencimiento o de conformidad con el sub-párrafo (d), como justa causa para que un proveedor de mercancías o servicios termine el contrato o permita que el contrato expire sin ser renovado;

- (D)** Si el contrato cubierto no tiene fecha de terminación, permitirá que sea terminado por cualquiera de las partes dando un aviso de terminación con seis meses de antelación;
- (E)** Establecerá que después de la terminación del contrato cubierto o de la decisión de no renovarlo:
  - (I) Si el contrato cubierto contiene una disposición de indemnización, incluyendo una disposición estableciendo la no indemnización, la indemnización se basará en dicha disposición;
  - (II) Si el contrato cubierto no tuviese dicha disposición, cualquier indemnización se basará en los daños económicos reales y no en una fórmula estatutaria;
  - (III) El concedente honrará las garantías pendientes; y
  - (IV) El concedente compensará al distribuidor por el valor de cualquier inventario que el distribuidor no pueda vender en razón de la terminación o de la decisión de no renovar el contrato. El valor del inventario incluirá cualquier derecho arancelario, recargo, gastos de transporte, costos de movimientos internos, y costos de llevar inventario pagados por el distribuidor;
- (F)** Permitirá que las disputas que surjan del contrato cubierto sean resueltas a través de un arbitraje vinculante; y

## II-13

- (G)** Permitirá que las partes del contrato cubierto establezcan en el contrato los mecanismos y foros que estarán disponibles en caso de disputas.

Nada en el sub-párrafo (c) impedirá que las partes exijan indemnización, cuando proceda, en la forma, manera y monto acordados en el contrato.

2. Cuando la Ley No. 173 aplique a contratos cubiertos, ya sea porque hayan sido firmados antes de la entrada en vigor de este Tratado o porque el contrato explícitamente lo disponga, y el contrato sea registrado en el Banco Central de la República Dominicana de conformidad al artículo 10 de la Ley No. 173, la República Dominicana dispondrá, de manera compatible con los artículos 46 y 47 de la Constitución de la República Dominicana, que:

(A) El monto de una indemnización por la terminación de un contrato cubierto basada en los factores enumerados en el artículo 3 de la Ley No. 173 no sea mayor que lo disponible para el demandante bajo el Código Civil de la República Dominicana;

(B) Durante o después del proceso de conciliación que establece el artículo 7 de la Ley No. 173, las partes de un contrato pueden acordar resolver la disputa a través de un arbitraje vinculante; y

(C) El Gobierno de la República Dominicana y las autoridades de conciliación tomarán todas las medidas apropiadas para estimular la resolución de las disputas que surjan bajo contratos cubiertos por medio de arbitraje vinculante.

3. Para todos los contratos cubiertos,

(A) Un proveedor de mercancías o servicios no estará obligado a pagar daños o indemnización por terminar un contrato por una justa causa o por permitir que dicho contrato expire sin renovación por una justa causa; y

- (B) Se interpretará que un contrato establece la exclusividad de una distribución solamente en la medida en que los términos del contrato explícitamente declaren que el distribuidor tiene derechos de exclusividad para distribuir un producto o servicio.
4. El requisito de que las partes de un contrato procuren un arreglo negociado de cualquier disputa a través de la conciliación, y todas las demás disposiciones de la Ley No. 173, conservarán toda su validez y fuerza para todas las relaciones contractuales que no estén sujetas al párrafo 1.
5. Para fines de esta sección:
- (A) **Contrato cubierto** significa un contrato de concesión, según lo define la Ley No. 173, del cual forme parte un proveedor de mercancías y servicios de los Estados Unidos o cualquier empresa controlada por dicho proveedor;
- (B) **Ley No. 173** significa la Ley No. 173, titulada "Ley sobre Protección a los Agentes Importadores de Mercancías y Productos," de fecha 6 de abril de 1966 y sus modificaciones; y
- (C) **Fecha de terminación** significa la fecha establecida en el contrato, o el final de un período de extensión de un contrato acordado por las partes de un contrato.

## II-14

### Sección C: El Salvador

1. Los artículos del 394 al 399-B del Código de Comercio se aplican únicamente a los contratos que fueron firmados luego que tales artículos entraron en vigencia.

2. Los artículos 394 hasta 399-B del Código de Comercio no serán aplicables a ningún contrato de distribución que una persona de los Estados Unidos suscriba luego de la entrada en vigencia de este Tratado, siempre que el contrato así lo estipule.
3. Las partes en un contrato de distribución, se les deberá permitir establecer los mecanismos y foros que estarán disponibles en caso de controversia.
4. Si un contrato de distribución incluye una disposición específica respecto a indemnizaciones, que podría incluir una disposición de no indemnización, el artículo 397 del Código de Comercio no aplicará a dicho contrato.
5. Bajo la Ley de El Salvador, un contrato de distribución deberá ser tratado como exclusivo únicamente si el contrato así lo estipula expresamente.
6. El Salvador promoverá que las partes en contratos de distribución realizados después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado incluyan disposiciones que establezcan el arbitraje obligatorio de controversias y métodos específicos para determinar toda indemnización.
7. Para propósitos de esta sección, un contrato de distribución tiene el mismo significado como lo establecen los artículos 394 al 399-B del Código de Comercio.

#### **Sección D: Guatemala**

1. Las partes reconocen que Guatemala, a través del Decreto 8-98 del Congreso de la República, que reformó el *Código de Comercio de Guatemala* derogó el Decreto 78-71, que regula los contratos de agencia, distribución, o representación y creó un nuevo régimen

para agentes comerciales, distribuidores y representantes.

2. Durante el año después de la entrada en vigencia de este Tratado, los Estados Unidos y Guatemala alentarán a las partes que tienen contratos sin una fecha determinada de vencimiento que aún estén sujetos al Acuerdo 78-71 a renegociar dichos contratos. Los nuevos contratos deberán basarse en los términos y condiciones establecidos de mutuo acuerdo y en las disposiciones del *Código de Comercio de Guatemala*, que deberán regular las actividades de los agentes de comercio, distribuidores y representantes. Los Estados Unidos y Guatemala también alentarán a las partes de otros contratos de agencia, distribución o representación que permanecen sujetos al Decreto 78-71 para que renegocien esos contratos de acuerdo con el nuevo régimen al que se refiere el párrafo 1.
3. La ausencia de una disposición específica para la solución de diferencias en un contrato de agencia, distribución o representación deberá, en la medida de lo posible de acuerdo a la *Constitución Política de la República de Guatemala*, dar lugar a la presunción de que las partes pretendían arreglar cualquier diferencia a través de arbitraje vinculante.

## 11-15

4. Los Estados Unidos y Guatemala alentarán a las partes de contratos de agencia, distribución o representación a arreglar cualquier diferencia a través de arbitraje vinculante. En particular, si el monto y forma de cualquier indemnización no se establece en el contrato y la parte desea terminar el contrato, las partes podrán acordar recurrir a un arbitraje para establecer el monto, si es que existe, de la indemnización.

5. Para propósitos de esta sección:

- (A) **Fecha de terminación** significa la fecha prevista en el contrato para la finalización del mismo, o la finalización de un plazo de extensión de un contrato acordado entre las partes del contrato; y
- (B) **Contratos de agencia, distribución o representación** tiene el mismo significado que bajo el Decreto 78-71.

### Sección E: Honduras

1. Las obligaciones establecidas en los párrafos 2, 3 y 4 no aplicarán a:

- (A) Condiciones expresamente incluidas en un contrato de representación, distribución, o agencia; o
- (B) A relaciones contractuales en vigencia antes de la fecha de entrada en vigor de este Tratado.

2. Honduras no podrá requerir a un proveedor de mercancías o servicios de otra parte a:

- (A) Suministrar esas mercancías o servicios en Honduras por medio de un representante, agente, o distribuidor; excepto cuando se establezcan las disposiciones por ley por razones de salud, seguridad, o protección a los consumidores.
- (B) Ofrecer o introducir mercancías o servicios en el territorio de Honduras a través de concesionarios existentes para tales mercancías o servicios a menos que el contrato entre ellos requiera una relación de exclusividad; o
- (C) Pagar daños o una indemnización por la terminación de un contrato de representación, o agencia por causa justificada o por permitir que el contrato expire sin renovación por causa justificada.

3. Honduras no debe requerir que un representante, agente, o distribuidor sea nacional de Honduras o una empresa controlada por nacionales de Honduras.
4. Honduras deberá proveer que:

(A) El hecho que un contrato de representación, distribución, o agencia haya alcanzado su fecha de terminación deberá considerarse causa justificada para que un proveedor de mercancías o servicios de la otra Parte termine el contrato o permita que el contrato expire sin renovación; y

## 11-16

(B) Cualquier daño o indemnización por la terminación de un contrato de representación, distribución, o agencia, o permitir que expire sin renovación, sin causa justificada deberá basarse en la Ley General de Contratos.

Nada en el subpárrafo (b) será interpretado como que Honduras requiere adoptar cualquier medida que afecte los derechos de las partes de demandar indemnización, cuando corresponda, en la forma, tipo y monto acordado en el contrato.

5. Honduras deberá proveer que:

(A) Si el monto y la forma de cualquier pago de indemnización no está establecido en el contrato de representación, distribución, o agencia y una parte desea dar por terminado el contrato;

(I) Las partes pueden convenir resolver cualquier disputa sobre tal pago en el Centro de Conciliación y Arbitraje de Honduras, o si las partes acuerdan lo contrario, llevarlo a otro centro de arbitraje; y

- (II) En dicho procedimiento aplicarán los principios generales de la ley de contratos.
  - (B)** El Decreto Ley Número 549 deberá aplicarse a los contratos únicamente si:
    - (I) El representante, distribuidor o agente está registrado en la Secretaría de Estado en los Despachos de Industria y Comercio, lo cual es posible únicamente si es parte de un contrato escrito de representación, distribución o agencia; y
    - (II) Si el contrato fue suscrito cuando dicha ley estaba vigente; y
  - (C)** En cualquier decisión que conceda una indemnización de conformidad con el artículo 14 del Decreto Ley Número 549, el monto deberá ser calculado a la fecha de entrada en vigencia de este Tratado, expresado en términos de lempiras de Honduras a partir de la fecha, y convertido a dólares de Estados Unidos a la tasa de cambio efectiva en la fecha de la decisión.
- 6.** De conformidad a la Ley de Honduras, un contrato de representación, distribución o agencia es exclusivo solo si el contrato expresamente lo establece.
- 7.** Para propósitos de esta sección:
- (A) Fecha de terminación** significa la fecha prevista en el contrato para la terminación del contrato a las 12:00 p.m. de ese día, o la finalización del período de extensión del contrato acordado por las partes del contrato, y
  - (B) Contrato de representación, distribución o agencia,** tiene el mismo significado que bajo el Decreto Ley Número 549.

24 de marzo 2004

## **Informe sobre el DR-CAFTA**

Muy cortésmente tenemos a bien presentar un informe ejecutivo sobre el alcance de las negociaciones sobre servicios transfronterizos y especialmente en los servicios profesionales y educación.

El Equipo negociador de servicios e inversión lo conformaron:

Elka Scheker, jefa de la mesa conjunta de Servicios e Inversión/  
coordinadora de Servicios

Patricia Mejía, coordinadora de inversión

Gustavo Mejía-Ricart, sub-coordinador servicios

Michelle Pena, sub-coordinador inversión

### **Resultados del acuerdo**

Merecen destacarse por lo menos tres importantes logros en estas negociaciones sobre servicios:

- 1.** Se sujetó a la reciprocidad jurisdiccional la posibilidad de prestar servicios relacionados con la ingeniería, la arquitectura y los servicios legales en República Dominicana. Estas son áreas de gran interés para los Estados Unidos y habían sido objeto de compromisos específicos en otros acuerdos.
- 2.** Se elaboró un régimen para las concesiones, las cuales normalmente no pueden ser reservadas en este capítulo y se rigen por el de compras gubernamentales. La posición dominicana que prevaleció permite que el Estado pueda imponer condiciones para otorgar en concesión sectores de importancia e interés tan alto como energía, minería, puertos y aeropuertos y agua.
- 3.** Se acordó un régimen futuro para los servicios de distribución que sujeta la aplicación de la Ley 173 a la indicación expresa de las partes. La ley mantiene su vigencia presente y futura.

Mediante el listado de Medidas Disconformes, la República Dominicana hizo reservas para ciertas actividades económicas

y prestación de servicios profesionales en las que las normas vigentes contienen discriminación en el trato entre extranjeros y nacionales o limitaciones de acceso a mercados. Los sectores reservados para servicios y/o inversión son:

- Servicios profesionales (salud, ingeniería, arquitectura, legales, notariales, contables, auditorías)
- Servicios de publicidad
- Servicios audiovisuales
- Servicios de entretenimiento
- Servicios aéreos especializados
- Servicios de difusión y telecomunicaciones
- Servicios relacionados al turismo
- Servicios de transporte marítimo y transporte turístico
- Servicios educativos
- Servicios relacionados a energía, agua, lotería, minería, puertos y aeropuertos.
- Pesca
- Zonas francas
- Establecimiento de sociedades cooperativas
- Exploración y explotación de petróleo
- Disposición de desechos tóxicos no producidos en el país

Quedan igualmente excluidos de los compromisos del Tratado las medidas que en el futuro pueda imponer la República Dominicana para proteger, preservar, impulsar y/o subsidiar las pequeñas empresas, las industrias y actividades artesanales (artesanías), las minorías sociales y todos los servicios sociales incluyendo la seguridad social, la educación pública, la capacitación, la salud pública, entre otros.

La República Dominicana se reservó además, el derecho de acordar con otros países trato preferencial en materia de aviación, pesca y asuntos marítimos no extensivos a los miembros del CAFTA.

Es importante destacar que se mantienen las restricciones para la presentación de servicios profesionales en República Dominicana que prevén las leyes internas; incluyendo la restricción en base a la nacionalidad para prestar servicios de notarios, contabilidad, auditoría y mantenimiento de libros y registro de con-

tables y la condición de asociación para prestar servicios incidentales a la profesión de ingenieros y arquitectos. Se abren los mercados para los servicios de asesoría legal, ingeniería y arquitectura condicionados a la reciprocidad.

Se establecen en el acuerdo mecanismos para fomentar el reconocimiento mutuo de títulos y licencias.

Se fomenta la oferta de programas educativos de universidades estadounidenses a través de las universidades nacionales.

En cuanto a la implementación, en virtud de este acuerdo el país se compromete a acatar las disciplinas contenidas en sus artículos y en lo que a nosotros incumbe se aplica el capítulo II sobre comercio transfronterizo de servicios. Para esto toda ley, decreto, reglamento, disposición administrativa o procedimiento que emanen de cualquier nivel de gobierno e institucional no gubernamentales en ejercicio de facultades delegadas por alguna autoridad oficial deberá observar los siguientes principios, de lo contrario se compromete la responsabilidad internacional de la República Dominicana:

- A)** Trato Nacional: Se otorgara trato idéntico y sin discriminación a nacionales y extranjeros.
- B)** Trato de Nación más Favorecida: Se evitara el otorgar preferencia a naciones distintas a las partes del acuerdo, salvo que estas sean en las áreas de pesca, aviación y asuntos marítimos, incluyendo el salvamento.
- C)** Acceso a los mercados: República Dominicana no impondrán limitaciones cuantitativas el número de proveedores de servicios, valor total de transacciones de servicios, cantidad de operaciones que puedan realizarse, cantidad de personas que pueden emplearse o exigir que los servicios sean prestados a través de formas jurídicas específicas. Estas limitaciones pueden efectuar por igual a extranjeros y nacionales y como quiera son consideradas violatorias del acuerdo.
- D)** Presencia local: con excepción de los sectores reservados por RD, no se impondrán condiciones para que ser-

vicios que puedan ser suministrados de forma transfronteriza tengan que tener establecimiento en RD.

- E)** Transparencia: todos los niveles de gobierno, instituciones públicas y privadas en ejercicio de facultades delegadas deberán hacer constar de forma pública, asequible y fácil de comprender las regulaciones que rigen los servicios, los procedimientos para obtención de licencias, certificaciones, las normas técnicas y todo aquel trámite necesario para prestar servicios en República Dominicana.

La implementación a cargo de la SEESCYT, INFOTEP, INDO-TEC, UASD y colegios profesionales:

En adición a los principios generales a ser observados a nivel nacional, los organismos con competencia para elaborar normas y criterios que amparan la prestación de servicios por parte de extranjeros, sean servicios profesionales u otros que requieran de certificados, homologación o reconocimiento, deberán abocarse a publicar los requisitos exigidos para la convalidación de títulos extranjeros y el ejercicio profesional y a aplicarlos sin distinción y de manera consistente.

El acuerdo crea una comisión que se reunirá cada 3 años para evaluar los avances que hagan en materia de elaboración de normas profesionales mutuamente aceptables. Las normas que se elaboren o se requieran pueden basarse en los criterios siguientes de manera transparente y objetiva:

- A)** Educación: acreditación de escuelas o de programas académicos;
- B)** Exámenes: exámenes de calificación para la obtención de licencias, inclusive métodos alternativos de evaluación, tales como exámenes orales y entrevistas;
- C)** Experiencia: duración y naturaleza de la experiencia requerida para obtener una licencia;
- D)** Conducta y ética: normas de conducta profesional y la naturaleza de las medidas disciplinarias en caso de que los proveedores de servicios profesionales las contravengan;

- E)** Desarrollo profesional y renovación de la certificación: educación continua y los requisitos correspondientes para conservar el certificado profesional;
- F)** **Ámbito de acción:** alcance y límites de las actividades autorizadas;
- G)** **Conocimiento local:** requisitos sobre conocimiento de aspectos tales como las leyes regulaciones, el idioma, la geografía o el clima locales y
- H)** **Protección al consumidor:** requisitos alternativos al de residencia, tales como fianza, seguro sobre responsabilidad profesional y fondos de reembolso al cliente para asegurar la protección a los consumidores.

## Carta de doña Sonia Guzmán sobre Recepción Informe



REPUBLICA DOMINICANA

Secretaría de Estado de Industria y Comercio

Santo Domingo Distrito Nacional

AÑO NACIONAL DE LA SEGURIDAD SOCIAL

1550

12 ABR, 2004

A : Lic. Elka Scheker  
Jefe Negociador Grupo de Servicios  
Tratado de Libre Comercio RD-USA.  
Su Despacho.

Asunto : Resumen Final Servicios.

Distinguida Licda. Scheker:

Sirva la presente para acusar recibo del Resumen Final del trabajo realizado por el Equipo de Servicios e Inversión, liderado por usted, en las rondas de negociación del TLC, RD-USA. a la vez de autorizarle el envío del citado informe a las instituciones indicadas en el mismo.

Aprovecho la oportunidad para agradecerle, una vez más, su esfuerzo y su trabajo así como augurarle que los logros obtenidos serán la mejor y mayor satisfacción para usted y su familia, lo cual hago extensivo a Patricia Mejía, Gustavo Mejía Ricart y Michelle Peña.

Atentamente,

Lic. Sonia Guzmán de Hernández,  
Secretaria de Estado

SGH/maría



## **ANEXO IV**

---

### **DESPUÉS DE LAS NEGOCIACIONES**

## Carta de Vilma Arbaje



18 de marzo de 2004,  
Santo Domingo, R.D.

Señores  
Elka Schéker  
Marie Laure Aristy  
Patricia Mejía  
Gustavo Mejía Ricart  
Miembros del Equipo Negociador TLC RD - EEUU  
Secretaría de Estado de Industria y Comercio  
Sus despachos.-

Muy estimados amigos:

Hemos finalizado la etapa inicial de este proceso trascendental para nuestro país como es la firma del Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana y los Estados Unidos.

Han sido días muy difíciles y, en ocasiones, parecía que los intereses de los sectores presentes no habría forma de articularlos para terminar el proceso. Pero lo logramos con la intervención de todos.

Quiero reconocer la dedicación a su trabajo, el empeño de satisfacer las inquietudes de los interesados, el compromiso con el proceso mismo, la responsabilidad frente al Estado y frente a los empresarios, su honestidad y desinterés al hacer valer intereses económicos, su defensa de los mismos hasta el final; y, particularmente, su actitud y educación, en todo momento, por mas presión que tuvieran o impertinencias de los que los acosábamos a cada momento.

Mi agradecimiento profundo por su respeto y atenciones a mi trabajo que se traducía en respeto por mis representados. En nombre de ellos, también, muchas gracias.

Espero que las vueltas que da la vida nos lleve a compartir momentos especiales, como este, en nuestro ejercicio profesional.


Afectuosamente,

  
Vilma I. Arbaje de Contreras

## Mensajes de Andrea Malito y Will Martin

Main Mail: eschecker@tlc.gov.do

Page 1 of 2



eschecker@tlc.gov.do

Menu Compose Search
Personal Account Options...
Help Logout

**Elka's Main Mail**

- Imprimir  
- Header

Message 1 of 20 v

FROM: "Andrea Malito" <AMALITO@ustr.gov> | Grabar Dirección  
 DATE: Fri, 19 Mar 2004 08:33:11 -0500  
 TO: <eschecker@tlc.gov.do>, "R Federal Record" <r@ustr.gov>  
 SUBJECT: Re: Check out the eCard I sent you from Yahoo! Greetings

Thanks Elka. That was very thoughtful and sweet. It was truly a pleasure working with you. You represent the best of the DR! I hope our paths cross again in the future.  
 Kind Regards,  
 Andrea

>>> "eschecker@tlc.gov.do" <eschecker@tlc.gov.do> 03/17/04 09:14AM >>>  
 Viewing your eCard is a snap! Just choose from the following options:

Click on the following link:  
<http://www.yahoo.americangreetings.com/view.pd?i=50606314&m=4289&r=y&source=yahoo999>

or

Copy and paste the above link into your web browser's address window.

or

Enter this eCard number, 506063144289, on our eCard Pick Up page at  
<http://www.yahoo.americangreetings.com/findit.pd?source=yahoo999>

We hope you enjoy your eCard. If you have any comments or questions, please visit  
<http://www.yahoo.americangreetings.com/emailus.pd?source=yahoo999>

Thanks for using Yahoo! Greetings with AmericanGreetings.com.

Summary | Siguiente      Responder | Responder a Todos | Rescindir | Eliminar

http://tlc.gov.do:8383/X6e549b9f9a9f939f9262f2f66d/rmail.42446.cgi?&mbx=Main&msg... 3/19/2004



Menu Compose Search

Personal Account Options...

Help Logout

escheke@tlc.gov.do

Elka's  
Main Mail

Message 1 of 17

- Imprimir  
- Header

FROM: "Wills Martyn" <WMARTYN@ustr.gov> | Grabar Dirección  
 DATE: Thu, 18 Mar 2004 10:53:54 -0500  
 TO: <escheke@tlc.gov.do>, "R Federal Record" <r@ustr.gov>  
 SUBJECT: Re: Check out the eCard I sent you from Yahoo! Greetings

Elka:

Thank you greatly for your kind thoughts. We've told you many times before how much we enjoyed working with you, Patricia, and Gustavo, and that sentiment still holds firm. The thoroughness, professionalism, and kindness that you all brought to the table made it possible for us to proceed in a spirit of cooperation that I would take as the model for any future negotiations. I don't know that we'll be able to achieve that again, as I doubt that future negotiating partners will combine all of the strengths of the Dominican services/investment team. I certainly hope that we'll be able to work together again.

Saludos,

Will

>>> "escheke@tlc.gov.do" <escheke@tlc.gov.do> 17 March  
 2004 9:14:49 >>>

Viewing your eCard is a snap! Just choose from the following options:

Click on the following link:

[http://www.yahoo.americangreetings.com/view.pd?  
 i=50606315&m=4289&r=y&source=yahoo999](http://www.yahoo.americangreetings.com/view.pd?i=50606315&m=4289&r=y&source=yahoo999)

or

Copy and paste the above link into your web browser's address window.

or

Enter this eCard number, 506063154289, on our eCard Pick Up page at  
[http://www.yahoo.americangreetings.com/findit.pd?  
 source=yahoo999](http://www.yahoo.americangreetings.com/findit.pd?source=yahoo999)

**Ley de Implementación de Estados Unidos  
sobre el DR-CAFTA**

DOMINICAN REPUBLIC-CENTRAL AMERICA-  
UNITED STATES FREE TRADE AGREEMENT  
IMPLEMENTATION ACT

Public Law 109-53  
109th Congress

An Act

Aug. 2, 2005  
[H.R. 3045]

To implement the Dominican Republic-Central America-United States Free Trade Agreement.

*Be it enacted by the Senate and House of Representatives of the United States of America in Congress assembled,*

Dominican  
Republic-Central  
America-United  
States Free  
Trade Agreement  
Implementation  
Act.  
19 USC 4001  
note.

SECTION 1. SHORT TITLE; TABLE OF CONTENTS.

(a) SHORT TITLE.—This Act may be cited as the "Dominican Republic-Central America-United States Free Trade Agreement Implementation Act".

(b) TABLE OF CONTENTS.—The table of contents for this Act is as follows:

- Sec. 1. Short title; table of contents.
- Sec. 2. Purposes.
- Sec. 3. Definitions.

TITLE I—APPROVAL OF, AND GENERAL PROVISIONS RELATING TO, THE AGREEMENT

- Sec. 101. Approval and entry into force of the Agreement.
- Sec. 102. Relationship of the Agreement to United States and State law.
- Sec. 103. Implementing actions in anticipation of entry into force and initial regulations.
- Sec. 104. Consultation and layover provisions for, and effective date of, proclaimed actions.
- Sec. 105. Administration of dispute settlement proceedings.
- Sec. 106. Arbitration of claims.
- Sec. 107. Effective dates; effect of termination.

TITLE II—CUSTOMS PROVISIONS

- Sec. 201. Tariff modifications.
- Sec. 202. Additional duties on certain agricultural goods.
- Sec. 203. Rules of origin.
- Sec. 204. Customs user fees.
- Sec. 205. Retroactive application for certain liquidations and reliquidations of textile or apparel goods.
- Sec. 206. Disclosure of incorrect information; false certifications of origin; denial of preferential tariff treatment.
- Sec. 207. Reliquidation of entries.
- Sec. 208. Recordkeeping requirements.
- Sec. 209. Enforcement relating to trade in textile or apparel goods.
- Sec. 210. Regulations.

TITLE III—RELIEF FROM IMPORTS

- Sec. 301. Definitions.

Subtitle A—Relief From Imports Benefiting From the Agreement

- Sec. 311. Commencing of action for relief.
- Sec. 312. Commission action on petition.
- Sec. 313. Provision of relief.
- Sec. 314. Termination of relief authority.
- Sec. 315. Compensation authority.
- Sec. 316. Confidential business information.

PUBLIC LAW 109-53—AUG. 2, 2005

119 STAT. 461

Subtitle B—Textile and Apparel Safeguard Measures

- Sec. 321. Commencement of action for relief.
- Sec. 322. Determination and provision of relief.
- Sec. 323. Period of relief.
- Sec. 324. Articles exempt from relief.
- Sec. 325. Rate after termination of import relief.
- Sec. 326. Termination of relief authority.
- Sec. 327. Compensation authority.
- Sec. 328. Confidential business information.

Subtitle C—Cases Under Title II of the Trade Act of 1974

- Sec. 331. Findings and action on goods of CAFTA-DR countries.

TITLE IV—MISCELLANEOUS

- Sec. 401. Eligible products.
- Sec. 402. Modifications to the Caribbean Basin Economic Recovery Act.
- Sec. 403. Periodic reports and meetings on labor obligations and labor capacity-building provisions.

SEC. 2. PURPOSES.

19 USC 4001.

The purposes of this Act are—

- (1) to approve and implement the Free Trade Agreement between the United States, Costa Rica, the Dominican Republic, El Salvador, Guatemala, Honduras, and Nicaragua entered into under the authority of section 2103(b) of the Bipartisan Trade Promotion Authority Act of 2002 (19 U.S.C. 3803(b));
- (2) to strengthen and develop economic relations between the United States, Costa Rica, the Dominican Republic, El Salvador, Guatemala, Honduras, and Nicaragua for their mutual benefit;
- (3) to establish free trade between the United States, Costa Rica, the Dominican Republic, El Salvador, Guatemala, Honduras, and Nicaragua through the reduction and elimination of barriers to trade in goods and services and to investment; and
- (4) to lay the foundation for further cooperation to expand and enhance the benefits of the Agreement.

SEC. 3. DEFINITIONS.

19 USC 4002.

In this Act:

- (1) AGREEMENT.—The term "Agreement" means the Dominican Republic-Central America-United States Free Trade Agreement approved by the Congress under section 101(a)(1).
- (2) CAFTA-DR COUNTRY.—Except as provided in section 203, the term "CAFTA-DR country" means—
  - (A) Costa Rica, for such time as the Agreement is in force between the United States and Costa Rica;
  - (B) the Dominican Republic, for such time as the Agreement is in force between the United States and the Dominican Republic;
  - (C) El Salvador, for such time as the Agreement is in force between the United States and El Salvador;
  - (D) Guatemala, for such time as the Agreement is in force between the United States and Guatemala;
  - (E) Honduras, for such time as the Agreement is in force between the United States and Honduras; and
  - (F) Nicaragua, for such time as the Agreement is in force between the United States and Nicaragua.
- (3) COMMISSION.—The term "Commission" means the United States International Trade Commission.

(4) HTS.—The term "HTS" means the Harmonized Tariff Schedule of the United States.

(5) TEXTILE OR APPAREL GOOD.—The term "textile or apparel good" means a good listed in the Annex to the Agreement on Textiles and Clothing referred to in section 101(d)(4) of the Uruguay Round Agreements Act (19 U.S.C. 3511(d)(4)), other than a good listed in Annex 3.29 of the Agreement.

## TITLE I—APPROVAL OF, AND GENERAL PROVISIONS RELATING TO, THE AGREEMENT

### SEC. 101. APPROVAL AND ENTRY INTO FORCE OF THE AGREEMENT.

(a) APPROVAL OF AGREEMENT AND STATEMENT OF ADMINISTRATIVE ACTION.—Pursuant to section 2105 of the Bipartisan Trade Promotion Authority Act of 2002 (19 U.S.C. 3805) and section 151 of the Trade Act of 1974 (19 U.S.C. 2191), the Congress approves—

(1) the Dominican Republic-Central America-United States Free Trade Agreement entered into on August 5, 2004, with the Governments of Costa Rica, the Dominican Republic, El Salvador, Guatemala, Honduras, and Nicaragua, and submitted to the Congress on June 23, 2005; and

(2) the statement of administrative action proposed to implement the Agreement that was submitted to the Congress on June 23, 2005.

(b) CONDITIONS FOR ENTRY INTO FORCE OF THE AGREEMENT.—At such time as the President determines that countries listed in subsection (a)(1) have taken measures necessary to comply with the provisions of the Agreement that are to take effect on the date on which the Agreement enters into force, the President is authorized to provide for the Agreement to enter into force with respect to those countries that provide for the Agreement to enter into force for them.

### SEC. 102. RELATIONSHIP OF THE AGREEMENT TO UNITED STATES AND STATE LAW.

(a) RELATIONSHIP OF AGREEMENT TO UNITED STATES LAW.—

(1) UNITED STATES LAW TO PREVAIL IN CONFLICT.—No provision of the Agreement, nor the application of any such provision to any person or circumstance, which is inconsistent with any law of the United States shall have effect.

(2) CONSTRUCTION.—Nothing in this Act shall be construed—

(A) to amend or modify any law of the United States,

or

(B) to limit any authority conferred under any law of the United States, unless specifically provided for in this Act.

(b) RELATIONSHIP OF AGREEMENT TO STATE LAW.—

(1) LEGAL CHALLENGE.—No State law, or the application thereof, may be declared invalid as to any person or circumstance on the ground that the provision or application is inconsistent with the Agreement, except in an action brought

PUBLIC LAW 109-53—AUG. 2, 2005

119 STAT. 465

by the United States for the purpose of declaring such law or application invalid.

(2) DEFINITION OF STATE LAW.—For purposes of this subsection, the term "State law" includes—

- (A) any law of a political subdivision of a State; and  
(B) any State law regulating or taxing the business of insurance.

(c) EFFECT OF AGREEMENT WITH RESPECT TO PRIVATE REMEDIES.—No person other than the United States—

- (1) shall have any cause of action or defense under the Agreement or by virtue of congressional approval thereof; or  
(2) may challenge, in any action brought under any provision of law, any action or inaction by any department, agency, or other instrumentality of the United States, any State, or any political subdivision of a State, on the ground that such action or inaction is inconsistent with the Agreement.

**SEC. 103. IMPLEMENTING ACTIONS IN ANTICIPATION OF ENTRY INTO FORCE AND INITIAL REGULATIONS.** 19 USC 4013.

(a) IMPLEMENTING ACTIONS.—

(1) PROCLAMATION AUTHORITY.—After the date of the enactment of this Act—

(A) the President may proclaim such actions, and

(B) other appropriate officers of the United States Government may issue such regulations, as may be necessary to ensure that any provision of this Act, or amendment made by this Act, that takes effect on the date the Agreement enters into force is appropriately implemented on such date, but no such proclamation or regulation may have an effective date earlier than the date the Agreement enters into force.

(2) EFFECTIVE DATE OF CERTAIN PROCLAIMED ACTIONS.—Any action proclaimed by the President under the authority of this Act that is not subject to the consultation and layover provisions under section 104 may not take effect before the 15th day after the date on which the text of the proclamation is published in the Federal Register.

Federal Register, publication.

(3) WAIVER OF 15-DAY RESTRICTION.—The 15-day restriction contained in paragraph (2) on the taking effect of proclaimed actions is waived to the extent that the application of such restriction would prevent the taking effect on the date the Agreement enters into force of any action proclaimed under this section.

(b) INITIAL REGULATIONS.—Initial regulations necessary or appropriate to carry out the actions required by or authorized under this Act or proposed in the statement of administrative action submitted under section 101(a)(2) to implement the Agreement shall, to the maximum extent feasible, be issued within 1 year after the date on which the Agreement enters into force. In the case of any implementing action that takes effect on a date after the date on which the Agreement enters into force, initial regulations to carry out that action shall, to the maximum extent feasible, be issued within 1 year after such effective date.

Deadlines.

**SEC. 104. CONSULTATION AND LAYOVER PROVISIONS FOR, AND EFFECTIVE DATE OF, PROCLAIMED ACTIONS.**

President.  
19 USC 4014.

If a provision of this Act provides that the implementation of an action by the President by proclamation is subject to the

119 STAT. 466

PUBLIC LAW 109-53—AUG. 2, 2005

consultation and layover requirements of this section, such action may be proclaimed only if—

- (1) the President has obtained advice regarding the proposed action from—
- (A) the appropriate advisory committees established under section 135 of the Trade Act of 1974 (19 U.S.C. 2155); and
- (B) the Commission;
- (2) the President has submitted to the Committee on Finance of the Senate and the Committee on Ways and Means of the House of Representatives a report that sets forth—
- (A) the action proposed to be proclaimed and the reasons therefor; and
- (B) the advice obtained under paragraph (1);
- (3) a period of 60 calendar days, beginning on the first day on which the requirements set forth in paragraphs (1) and (2) have been met has expired; and
- (4) the President has consulted with such Committees regarding the proposed action during the period referred to in paragraph (3).

19 USC 4015.

**SEC. 105. ADMINISTRATION OF DISPUTE SETTLEMENT PROCEEDINGS.**

President.

(a) **ESTABLISHMENT OR DESIGNATION OF OFFICE.**—The President is authorized to establish or designate within the Department of Commerce an office that shall be responsible for providing administrative assistance to panels established under chapter 20 of the Agreement. The office may not be considered to be an agency for purposes of section 552 of title 5, United States Code.

(b) **AUTHORIZATION OF APPROPRIATIONS.**—There are authorized to be appropriated for each fiscal year after fiscal year 2005 to the Department of Commerce such sums as may be necessary for the establishment and operations of the office established or designated under subsection (a) and for the payment of the United States share of the expenses of panels established under chapter 20 of the Agreement.

19 USC 4016.

**SEC. 106. ARBITRATION OF CLAIMS.**

The United States is authorized to resolve any claim against the United States covered by article 10.16.1(a)(i)(C) or article 10.16.1(b)(i)(C) of the Agreement, pursuant to the Investor-State Dispute Settlement procedures set forth in section B of chapter 10 of the Agreement.

19 USC 4001,  
note.**SEC. 107. EFFECTIVE DATES; EFFECT OF TERMINATION.**

(a) **EFFECTIVE DATES.**—Except as provided in subsection (b), the provisions of this Act and the amendments made by this Act take effect on the date the Agreement enters into force.

(b) **EXCEPTIONS.**—Sections 1 through 3 and this title take effect on the date of the enactment of this Act.

(c) **TERMINATION OF CAFTA-DR STATUS.**—During any period in which a country ceases to be a CAFTA-DR country, the provisions of this Act (other than this subsection) and the amendments made by this Act shall cease to have effect with respect to that country.

(d) **TERMINATION OF THE AGREEMENT.**—On the date on which the Agreement ceases to be in force with respect to the United States, the provisions of this Act (other than this subsection) and the amendments made by this Act shall cease to have effect.

## **Las lecciones de la negociación**

El proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio de la República Dominicana con los Estados Unidos y Centroamérica no tiene parangón en la historia nacional ni en la vida económica caribeña.

Al lograr la firma del DR-CAFTA, la República Dominicana estableció un hito en materia comercial y económica que deberá impulsar su desarrollo y el avance de la institucionalidad democrática.

La doctora Elka Scheker fue una de las principales negociadoras del tratado, vivió intensas y aleccionadoras experiencias y cuenta con claridad y valentía detalles que revelan la complejidad del proceso, los intereses encontrados, las posiciones de los distintos sectores nacionales y las vivencias que se registraron durante las prolongadas reuniones que concluyeron con la firma del DR-CAFTA.

Asumiendo como una obligación el contar las lecciones aprendidas, la doctora Scheker nos sumerge en la vorágine de las negociaciones y nos revela por qué y cómo la República Dominicana logró el Tratado de Libre Comercio con Centroamérica y los Estados Unidos, en medio de historias y anécdotas.



190615