



Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP

Curso sobre Administración y Gestión de Tratados Comerciales: de la Negociación a la implementación. (Funciones ente Administrador)

***Fremi Mejía Canelo, M.Sc
Coordinador, Área de Gestión de Políticas y Negociaciones Internacionales,
ICAP.***



Competencia y Atribuciones

- Visión
- Misión
- Objetivos
- Funciones
- Otras competencias:
 - Comisiones y sus funciones
 - Atribuciones de las Comisiones
 - Subcomisiones y sus funciones
 - Atribuciones de la subcomisiones
 - Secretariado y sus funciones
 - Funciones de los Comités
 - Funciones de los Subcomités
 - Los Grupos de Expertos
 - Funcionarios de las Comisiones, Subcomisiones para la Administración de los Tratados



Temas comerciales importantes

- Definición de Conceptos:
 - Aranceles
 - Cobertura
 - Arancel base de la negociación
 - Medidas no arancelarias
 - Plazos y cronogramas
 - Simetría o trato especial
 - Barreras no arancelarias
 - Normas de origen
 - Salvaguardias
 - Obstáculos técnicos en el comercio



Las funciones que debe cubrir el ente administrador incluyen las de:

- 1. Seguimiento;
- 2. Instrumentación;
- 3. Vigilancia;
- 4. Investigaciones por prácticas ilegales o dañinas;
- 5. Solución de controversias;
- 6. Punto de contacto;
- 7. Promoción;
- 8. Procedimientos administrativos;
- 9. Generación de información;
- 10. Identificación de necesidades sujetas de los programas de cooperación técnica y de creación de capacidades comerciales²;
- 11. Señalar las carencias de infraestructura que requieren los tratados y que atraigan mayores inversionistas del extranjero; y
- 12. Establecer prioridades de acción.



Opciones de Organización

- En base a la experiencia internacional, lo más conveniente es que el ente que hace la negociación se encargue de la administración con objeto de desarrollar especialistas en cada uno de los temas de la agenda internacional y minimizar errores en la interpretación del texto y en los procesos de implementación.
- Negociar, administrar los tratados comerciales y de inversión del país y coordinar a las diferentes entidades del gobierno responsables de los temas negociados, como aduanas, agricultura, medio ambiente y servicios en general



Funciones de apoyo a la Administración de los Tratados

- 1. Promoción de sistemas de calidad y de normas que generen productos y servicios competitivos a nivel regional e internacional;
- 2. Identificación de la oferta exportable;
- 3. Identificación de la demanda potencial de los productos dominicanos;
- 4. Generación de inteligencia de mercado;
- 5. Apoyos a las empresas pequeñas y medianas;
- 6. Previsiones para minimizar los efectos de la liberalización sobre el mercado laboral;
- 7. Promoción del país como destino de la inversión extranjera directa (IED) en todo el territorio y no solamente en las zonas francas;
- 8. Generación de la infraestructura que apoye la actividad comercial y haga más atractivo al país a los ojos de la inversión extranjera directa; y
- 9. Elaboración de proyectos para apoyar la creación de capacidades comerciales.




Relación con otros sectores

- Si bien es cierto, el tema de la administración de Acuerdos, tiene una ingerencia meramente comercial, es importante considerar la relación directa con:
 - Sector Social
 - Sector Privado
 - Congresos/Asambleas
 - Relaciones con ONG´ s y otros grupos



Transparencia y Difusión de los Acuerdos

- Es importante considerar que la administración de Acuerdos Comerciales, implica una alta dosis de transparencia.
- Finalmente, es necesario llevar a cabo un programa de difusión de los diferentes tratados que explique los retos y oportunidades que representan cada uno de ellos, de acuerdo a las características del mercado y de los compromisos negociados.



IMPORTANCIA DE LA BUENA ADMINISTRACIÓN DE LOS ACUERDOS COMERCIALES




Los resultados de los Acuerdos Comerciales y la Administración

- Los Acuerdos comerciales pueden traer (des) beneficios como, según sea, por ejemplo DR-CAFTA:
 - Propiciará una mayor competencia en todos los sectores manufactureros;
 - Fomentará la creación de empresas fuera de las zonas francas;
 - Generará una mayor liberalización del sector de servicios;
 - Promoverá la actualización del marco jurídico y de los procedimientos en todos los ámbitos, en particular en las áreas de aduanas, derechos de propiedad intelectual, medidas sanitarias y fitosanitarias, normalización y comercio electrónico;
 - Hará que se cumplan las leyes y normas para la protección y conservación del medio ambiente;
 - Hará que se ponga mayor atención y se cumplan las leyes laborales y los derechos del trabajador;
 - Generará sanciones monetarias en caso de violaciones sistemáticas del tratado; y
 - Llevará a replantear el papel de las pequeñas y medianas empresas (PYMES).



Lo anterior situación generará:

- Una mayor competencia entre ellos por atraer inversión extranjera directa;
- Conducirá a que los países de la región rediseñen su posicionamiento comercial;
- Propiciará modificaciones en los esquemas de incentivos que ofrecen las zonas francas;
- Requerirá de la creación de instituciones que generen inteligencia de mercado, incrementen la oferta exportable y promuevan la calidad de sus productos y servicios; y
- Propiciará la generación de fuentes alternativas de financiamiento para apoyar al sector exportador.



LA ADMINISTRACIÓN DE
ACUERDOS Y COMERCIALES: UN
PROCESO ORDENADO,
TRANSPARENTE Y BIEN
PLANIFICADO



La Administración de Tratados

- El propósito del ente administrador no es llevar a cabo por si mismo todos los compromisos acordados durante la negociación, sino propiciar el que las diferentes entidades del gobierno instrumenten los acuerdos pactados, en tiempo y forma, con apego a las leyes vigentes en ese país.
- Su misión es coordinar los esfuerzos de los responsables en las diferentes dependencias involucradas, buscando maximizar los beneficios potenciales de los acuerdos alcanzados, detectar problemas y rezagos en la instrumentación y aplicar las medidas correctivas necesarias.



La Administración de Tratados

- Ante el crecimiento y diversidad de los flujos comerciales derivados de la aplicación de los acuerdos comerciales, así como la diversidad de temas en la agenda, resulta indispensable que la instrumentación de los acuerdos se apoye en mecanismos que cuenten con reglas claras y transparentes que indiquen los procedimientos a seguir bajo diferentes circunstancias.
- De lo contrario, la capacidad de la autoridad se verá eventualmente rebasada y su discrecionalidad cuestionada si requiere intervenir constantemente.



La Administración de Tratados

- La intervención constante de funcionarios puede originar suspicacias que desemboquen en problemas más serios entre las Partes y esto, a su vez, tiende a desviar el comercio hacia otros países que cuentan con procedimientos transparentes y previsibles.



La Administración de Tratados Y los Tipos de Acuerdo

- Por su parte, el número de compromisos de cualquier país depende del tipo de acuerdo y de los objetivos que persiga, esto es,
 - si es un acuerdo de alcance parcial (AAP),
 - un de complementación económica (ACE) o
 - un TLC



La buena Negociación y Administración de los Acuerdos Comerciales

- La misión de los equipos de negociaciones comerciales es lograr un delicado balance entre las Partes, buscando optimizar las condiciones de acceso a los mercados extranjeros y de minimizar los efectos negativos sobre la planta productiva nacional.
- Sin embargo, la administración de los tratados comerciales se vuelve aún más importante:
 - tanto para generar los beneficios obtenidos en la negociación,
 - para corregir las deficiencias de la misma y
 - sobre todo para diseñar e instrumentar herramientas que eviten dislocaciones de producción y empleo durante el periodo de transición.




La buena Negociación y Administración de los Acuerdos Comerciales

- La importancia del papel del ente responsable por la administración de un TLC crece aún más cuando existen diferencias importantes en el nivel de desarrollo de los países signatarios y cuando existen marcadas percepciones de errores en la negociación o de daño a los sectores más sensibles de la economía. De acuerdo a las labores desarrolladas en diferentes países, las responsabilidades de esta autoridad incluyen:
 - propiciar que el sector privado obtenga todos los beneficios logrados durante la negociación;
 - diseñar estrategias de implementación que contrarresten algunos acuerdos que puedan llegar a dañar a la planta productiva doméstica;
 - generar canales de comunicación que mantengan informados y ayuden a manejar las expectativas de todos los interesados;
 - corregir problemas derivados de la implementación del tratado;
 - establecer reglas y procedimientos no contemplados en la negociación;
 - prevenir conflictos entre las Partes; y
 - solucionar diferencias entre los países signatarios por la vía más eficiente y expedita.



Funciones Administrativas

1. Instrumentación del Acuerdo
2. Seguimiento a los compromisos
3. Vigilancia
4. Investigar posibles prácticas ilegales
5. Instrumentar y operar los mecanismo de consultas y solución de controversias
6. Servir como punto de contacto
7. Promocionar los Acuerdos
8. Generar información
9. Cooperación técnica y creación capacidades comerciales
10. Necesidades infraestructura que requieren los Acuerdos
11. Prioridades de Acción



Designación y Modificación de la Dependencia

- Cuando la designación de la dependencia que representará a cada Parte se incluye en el texto, este procedimiento implica en sentido estricto la reapertura del texto, en tanto que la negociación procede bajo el principio de que “nada está acordado hasta que todo está acordado.”
- A nivel nacional, cuando el Congreso aprueba un TLC también está aprobando a la dependencia que representa al país ante el resto de los países signatarios. Su cambio requiere la necesidad de ser ratificado asimismo por el Congreso.



Temas en las Agenda del Administrador de Acuerdos Comerciales

- De los temas incluidos en las negociaciones: contar con expertos en diferentes temas y foros. Mayor coordinación entre dependencias:
 - Entre los casos recientes más conocidos ante la OMC están las impugnaciones de la UE en contra de la ambigüedad de la Ley Anti-dumping de EU, que data de 1936, y en contra de la llamada “Enmienda Byrd32” que ofrece un subsidio ilegal al permitir que las empresas estadounidenses que cuentan con el amparo de órdenes anti-dumping tengan acceso a las fianzas depositadas por estas últimas.
- Solución de controversias.



Temas en las Agenda del Administrador de Acuerdos Comerciales

- Comercio Electrónico: uno de los temas importantes de la agenda de desarrollo de los países. El marco regulatorio que permita atender temas como:
 - el de la seguridad,
 - la protección de las tarjetas de crédito,
 - la validez de la firma electrónica,
 - la compatibilidad de los protocolos,
 - la legalidad de los productos y servicios comercializados y los medios para su comercialización y distribución.



Temas en las Agenda del Administrador de Acuerdos Comerciales

- La administración de aduanas requiere atención inmediata.
- Certificados de importación para alimentos y productos agropecuarios.
- la autoridad normativa es responsable de proponer y diseñar reglamentos técnicos que eviten que el país se vea invadido de productos de baja calidad.



**Países de Mayor Relevancia Comercial,
Zonas Geográficas y Organismos
Multilaterales**



Foros y Grupos importantes

- a. Estados Unidos/ América del Norte;
- b. Mercado Común Centroamericano/ Panamá;
- c. CARICOM/ Caribe;
- d. Países del Acuerdo de Cotonú/ Unión Europea;
- e. Resto de América Latina; y
- f. OMC/ otros foros multilaterales, p.e., FAO, CEPAL, OEA, etc.
- g. APEC




Otros asuntos claves en el comercio actual

- China, por su impacto sobre el sector textil de las zonas francas que importa una cantidad importante de materia prima de ese país,
- India y Pakistán, quienes se han convertido en países donde se están ubicando los centros de atención al consumidor de una gran cantidad de empresas estadounidenses
- Implica considerar la apertura de oficinas especializadas en temas comerciales en los países y ante los foros más importantes



Otros asuntos claves en el comercio actual

- FAO
- OEA
- Agenda 21, Declaración de Río, 1992
- Convención y Protocolo Kyoto, sobre Emisiones Contaminantes
- Convención de Basilea para el Movimiento de Sustancias Peligrosas;
- Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES);
- Convención sobre Diversidad Biológica;
- Convenio de Róterdam sobre el Consentimiento Previo para la Importación de Ciertas Sustancias Peligrosas, en vigor desde febrero del 2004; y
- Protocolo de Montreal sobre Sustancias que Merman la Capa de Ozono.



**Sectores más Importantes y de Mayor
Sensibilidad para el País o en los que
Mantiene una Presencia**

Organización por importancia de temas

Secretario de Estado de Industria y Comercio / Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales							
Subsecretario de Comercio Exterior (Coordinador DR-CAFTA)							
Director de Administración de Tratados / Coordinador Bilateral							
	OMC y foros multilaterales	EU (1)	MCC/Panamá	CARICOM	COTONOU	Latinoamérica	Otros países
Acceso al mercado: -aranceles -reglas de origen -cupos, cuotas, etc.	<i>Juan</i>						
Servicios;		<i>Pedro</i>					
Servicios; financieros			<i>Ana</i>				
Comercio electrónico							
Propiedad intelectual				<i>Ricardo</i>			
Inversión					<i>Carlos</i>		
Compras gubernamentales						<i>Eugenia</i>	
Telecomunicaciones							<i>Sonia</i>
Temas ambientales							
Temas laborales							
Medidas sanitarias y fitosanitarias							
Obstáculos técnicos al comercio							
Prácticas ilícitas: -salvaguardas -dumping							
Asesoría jurídica y solución de controversias							



Mecanismos de Administración y Coordinación



Mecanismos de Administración y Coordinación

- La administración de cualquier tratado implica una cantidad considerable de recursos y en particular de personal calificado.
- La importancia de contar con técnicos especializados y capacitados destaca aún más en tanto que ello reduce el número de personal necesario para realizar las diferentes tareas.
- En cualquier caso, resulta indispensable establecer una estructura que integre a las diferentes dependencias del gobierno, al sector privado y a otros sectores del aparato productivo, como las universidades e institutos especializados, en la toma de decisiones y para la implementación de los acuerdos.



Mecanismos de Administración y Coordinación

- Que la dependencia responsable de ambos procesos sea la misma, para evitar errores derivados de la interpretación del texto y propiciar congruencia en las posturas ante los diversos foros
- Otros mecanismos a instrumentar:
 - Coordinador de seguimiento bilateral
 - Equipo legal
 - Responsables de cada tema
 - Coordinación con otras dependencias
 - Funciones de Transparencia



Mecanismos de Administración y Coordinación

- Cada país debe contar con un inventario de todas las medidas domésticas que puedan afectar su comercio, en particular de los reglamentos técnicos, normas, medidas sanitarias y fitosanitarias y los procesos para verificar su cumplimiento.
- Este inventario debe incluir tanto el nombre correcto de las disposiciones como copias impresas de las mismas y debe estar en condiciones para que el público en general pueda tener acceso a este, lo que se denomina un Centro de Información.



Mecanismos de Administración y Coordinación

- Las negociaciones del DR-CAFTA generaron una docena de comités y grupos de trabajo, todos ellos conformados por funcionarios del gobierno de las Partes. Estos son:
 - Comisión de Libre Comercio – Artículo 19.1; 2.
 - Grupo de Coordinadores de Libre Comercio – Artículo 19.2;
 - Comité de Comercio de Mercancías – Artículo 3.30;
 - Comité de Comercio Agropecuario (debe establecerse a más tardar a los 90 días de la entrada en vigor del tratado) – Artículo 3.19;
 - Comisión de Revisión Agrícola (2018) – Artículo 3.18;
 - Grupo de Trabajo sobre Administración Aduanera y Facilitación del Comercio – Artículo 5.12;
 - Comité de Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios (debe establecerse a más tardar a los 30 días de la entrada en vigor del tratado) – Artículo 6.3;
 - Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio – Artículo 7.8;
 - Comité de Servicios Financieros – Artículo 12.16;
 - Consejo de Asuntos Laborales – Artículo 16.4;
 - Consejo de Asuntos Ambientales – Artículo 17.5; y
 - Comité para la Creación de Capacidades Relacionadas con el Comercio – Artículo 19.4.



Mecanismos de Administración y Coordinación

- Apoyo de otras dependencias:
 - *Representaciones del país en el extranjero*
 - *Instituciones de calidad*
 - *Institutos de tecnología*
 - *Instituciones de mercadeo*
 - *Banca de desarrollo*
 - *Infraestructura*
 - *Congreso*



Conclusión

- La Administración de Acuerdos Comerciales es:
 - Un proceso de trabajo integral
 - Transparente
 - Un equipo de trabajo
 - Especialistas en distintos temas
 - Es una dependencia muy bien organizada