



## DIPLOMADO EN FORMULACION DE POLÍTICA COMERCIAL Y ANÁLISIS DE POLÍTICAS

31 DE MAYO AL 2 DE JULIO DE 2010

SANTO DOMINGO, REPUBLICA DOMINICANA

### ANTECEDENTES

El programa ISPRI, desde la U.I. APOYO A POLÍTICAS, está dirigido a apoyar a la Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales en la coordinación con todas las instituciones que la conforman, en su labor de coordinación de negociaciones comerciales internacionales, para el desarrollo de políticas y creación de consenso nacional en materia de integración comercial regional y temas comerciales claves.

El desarrollo de políticas comerciales requieren la disponibilidad de técnicos de nivel medio y alto, con sólidos conocimientos de los temas relevantes en las negociaciones comerciales internacionales, así como en la definición y diseño de política comercial y análisis de políticas, de ahí la necesidad de contar con un sólido equipo técnico entrenado en el tema, que a su vez pueda apoyar las labores del Ministerio de Relaciones Exteriores no sólo en la definición de política comercial sino también en el análisis de políticas y su posible efecto en la República Dominicana.

### OBJETIVO

El objetivo general de la actividad fue la formación intensiva de profesionales representantes del gobierno y de sectores privados, en la formulación de política comercial y análisis de políticas.

En lo específico, la capacitación en cada una de cuatro áreas principales:

- Introducción a la Política Comercial
- Procedimientos y Prácticas Internacionales de Regulación del Comercio Internacional
- Diplomacia Económica
- Políticas e Instrumentos de Promoción Comercial

### CONTENIDO DEL PROGRAMA

El seminario se dividió en cuatro módulos, los dos primeros realizados durante dos semanas consecutivas, una semana intermedia no presencial para realización de trabajos e investigaciones por parte de los estudiantes, y dos semanas para los dos módulos restantes.

#### • Introducción a la Política Comercial

Política comercial. Relaciones entre comercio internacional y desarrollo económico. Economía Internacional. El sistema de comercio multilateral; Acuerdos multilaterales en el marco de la OMC. Comercio de bienes-agrícolas y no agrícolas-. Acuerdos sectoriales –agricultura y textiles-. Comercio de servicios. Derechos de Propiedad Intelectual. Prácticas desleales de comercio (Antidumping y derechos compensatorios). Salvaguardias y excepciones. Principios y mecanismos institucionales que rigen el sistema multilateral. El Sistema de Solución de Controversias.

Los "nuevos temas" de la agenda de negociaciones comerciales multilaterales. Impacto del surgimiento de nuevos actores: influencia de las organizaciones empresariales y de las organizaciones No

Gubernamentales (Sociedad Civil). El nuevo rol de los países en desarrollo y menos desarrollados en el equilibrio del sistema multilateral.

Formulación de la política comercial: instituciones de la política comercial, instrumentos de la política comercial, proceso de formulación de la política comercial. Ejemplos de esquemas de formulación de la política comercial: análisis comparativo de experiencias en Latinoamérica y Centroamérica.

Política comercial externa: negociaciones comerciales internacionales, estrategias de inserción en el mercado internacional. (e.g., Chile). Política comercial: exportaciones e importaciones.

- **Procedimientos y Prácticas Internacionales de la Regulación del comercio Internacional**

La organización y regulación del comercio en el ámbito multilateral. Principios y excepciones en el marco de la OMC. Los acuerdos regionales y el principio de no discriminación. Normas y regulaciones regionales y su convergencia/divergencia con las normas y principios del sistema multilateral.

Instrumentos de la política comercial: enunciación y análisis. Derechos de importación (aranceles o tarifas de importación). Subvenciones (o subsidios). Restricciones cuantitativas (cuotas o contingentes arancelarios). Medidas no arancelarias (barreras o restricciones no arancelarias). Subvenciones (o subsidios) a las exportaciones. Dumping.

Nomenclatura arancelaria. Conceptos, elementos criterios de clasificación. Determinación del valor en aduana de las mercancías. Valor de transacción. Origen de las mercancías. Orígenes preferenciales. Requisitos de cumplimiento. Certificación. Despachos de importación y exportación. Normativa, requisitos de documentación. Regímenes especiales. Impuestos de importación y exportación. Licencias arancelarias. Controles en aduana. Incoterms. Destinación aduanera. Destinos exentos. Zonas y depósitos francos. Incoterms, valor en aduana, origen, etc.

Limitaciones y regulaciones a la promoción comercial. Incentivos y medidas de promoción retaliables en el sistema multilateral. Subvenciones: incentivos y medidas de promoción retaliables en el sistema multilateral. Subvenciones: definición y artículos aplicables del GATT-OMC. Incentivos fiscales directos y prácticas de dumping. Incentivos y medidas admitidas: incentivos indirectos, apoyo a la productividad, la investigación y el desarrollo, incentivos a la inversión e impositivos (devolución de impuestos indirectos y derechos de importación). Apoyo a la participación en ferias y misiones comerciales. Regímenes de zonas francas de exportación.

- **Diplomacia Económica**

Concepto de diplomacia económica: aproximación teórica y práctica. Actores gubernamentales y no gubernamentales en la diplomacia económica. Negociaciones internacionales en el contexto mundial contemporáneo. Teoría y práctica de las negociaciones internacionales.

Estados Unidos: política económica, comercio exterior y política comercial.

Políticas y estrategias de EE.UU. y la Unión Europea en materia de comercio internacional: sistema multilateral e iniciativas regionales y bilaterales.

El impacto de la ampliación de la UE sobre el comercio y la política comercial del bloque.

El mecanismo de Diálogo Transatlántico de Negocios (Transatlantic Business Dialogue).

La región de Asia-Pacífico. Comercio exterior y política comercial. Los nuevos actores en la escena internacional y su impacto en material comercial. El Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).

Evolución del comercio exterior en América Latina y el Caribe. Estructura y tendencias. Comercio Extra e Intrarregional. Términos del intercambio.

Impacto de las reformas estructurales y la liberalización comercial. Efectos de las crisis financieras internacionales.

Evolución de los procesos de integración regional y los acuerdos comerciales de libre comercio (Mercosur, Comunidad Andina de Naciones, MCCA; DR-CAFTA, Negociaciones con la Unión Europea).

La cooperación internacional y su vinculación con la agenda de negociaciones comerciales internacionales. Asistencia técnica, financiera y alimentaria. Intereses de donantes y receptores y su relación con la cooperación internacional.

- **Políticas e Instrumentos de Promoción Comercial.**

La promoción comercial (exportaciones, inversiones y turismo) como parte de la política comercial externa. Justificación. Promoción y desarrollo de exportaciones.

Instituciones, políticas, programas y estrategias de promoción comercial.

Políticas de promoción comercial. Concepto, instrumentos y acciones.

Problemas de implementación de las política de promoción comercial.

Normas legales e instituciones que determinan y ejecutan las estrategias y políticas de promoción comercial.

Interacción entre la política comercial externa y la promoción comercial.

Comparación internacional y regional de sistemas de promoción comercial. Análisis de casos (e.g., Chile, Colombia, Costa Rica, Argentina, Brasil, México, Canadá, Trinidad y Tobago).

Rol de las organizaciones gubernamentales y privadas de promoción y su coordinación.

El rol de las misiones diplomáticas en la promoción de las exportaciones, las inversiones y el turismo.

Promoción de las exportaciones en el marco de la promoción comercial.

Servicios principales al exportador (actual o potencial): suministro de información comercial, asesoramiento sobre regulaciones comerciales en el mercado importador, red de contactos, facilitación y/o cooperación para la participación en ferias o misiones comerciales.

La promoción de la inversión externa como elemento de la política de promoción comercial.

Vinculación entre la inversión externa y la promoción de las exportaciones.

Compromisos sobre inversión en acuerdos internacionales –multilaterales o regionales- y su impacto en las condiciones de radicación de la inversión externa. Tratados bilaterales de inversión.

Mecanismos de promoción e incentivos a la inversión externa.

## **DESARROLLO DEL DIPLOMADO**

Las Palabras de Bienvenida y Apertura del Diplomado estuvieron a cargo del Sr. Juan Guiliani Cury – MIREX, y se contó con la presencia del Dr. Domingo Jiménez – DIGECCOM, el Sr. Humberto Christian Pérez – DCE, el Sr. Arsenio Jiménez - Coordinador Nacional ISPRI, el Embajador Reynaldo Espinal – Director Escuela Diplomática y la Sra. Elcida Torres- Representante de INTEC.

### **Presentaciones conceptuales**

Se realizaron las presentaciones sobre los temas conceptuales referidos a cada uno de los aspectos de la formulación de las políticas comerciales y su análisis, con referencia específica a los antecedentes teórico-conceptuales y prácticos y con el apoyo sistemático de ejemplos extraídos de situaciones reales. Las presentaciones se llevaron a cabo en un marco interactivo con los alumnos, propiciando el intercambio de opiniones y la revisión de los conceptos y su adecuada comprensión.

### **Revisión conceptual con ejercitación práctica**

Como complemento de las presentaciones en su modalidad tradicional de exposición, en varios de los temas del programa se realizaron ejercicios prácticos de interpretación de los temas conceptuales. En cada uno de dichos ejercicios se introdujo verbalmente el tema a desarrollar y se aplicó, alternativamente, la metodología de discusión grupal o de realización individual, con entrega por escrito de los resultados. En

otros casos, los ejercicios se desarrollaron en sesiones presenciales con intercambio de explicaciones conceptuales a cargo del equipo de profesores y tareas de interpretación y discusión por parte de los alumnos. En todos los casos el objetivo perseguido fue ejercitar las capacidades de lectura e interpretación de temas relacionados con la formulación y análisis de las políticas comerciales, así como también las de expresión, verbal y escrita, de conceptos, ideas y opiniones sobre estos temas. En todos los casos, los ejercicios se relacionaron con la realidad de la política comercial de la República Dominicana.

#### **Ejercicio práctico sobre el Examen de Políticas Comerciales de la República Dominicana ante la Organización Mundial del Comercio (OMC)**

Se desarrolló en cada uno de los módulos un ejercicio práctico basado en el análisis e interpretación del Examen de Políticas Comerciales de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para la República Dominicana, última versión disponible, del año 2008. Los participantes, divididos en grupos, analizaron y debatieron aspectos específicos de dicho documento, desde puntos de vista diversos: interpretación de la información estadística, legislación y regulaciones al comercio, esquema institucional de formulación de la política comercial, política comercial externa, etc. Los resultados del ejercicio fueron expuestos en forma presencial en cada sesión por cada uno de los cuatro grupos en que se subdividió a los participantes, y se discutieron las exposiciones de cada grupo entre los participantes y el equipo de profesores.

El Diplomado se realizó en un ambiente ampliamente participativo y colaborativo, con resultados que se evalúan como excelentes, tanto desde la perspectiva pedagógica del equipo de profesores como desde los resultados obtenidos por los participantes – en los ejercicios prácticos realizados y en la monografía final que debieron remitir al término de la actividad – y también de sus opiniones y evaluación final. La experiencia pedagógica fue excepcionalmente remunerativa en la devolución recibida por parte de los asistentes y en la fluidez y eficacia con las cuales fue posible desarrollar la enseñanza de los temas programados complementado por un estrecho contacto con cada uno de los alumnos, intensidad y profundidad en el tratamiento de los temas y un intercambio permanente de preguntas y respuestas con el alumnado, todo lo cual realizó los resultados obtenidos.

Los instructores destacaron el nivel demostrado por el alumnado el cual fue sumamente homogéneo en cuanto a su preparación previa y a su receptividad y todos sin excepción evidenciaron un compromiso decidido con el diplomado.

La sesión de cierre y entrega de los diplomas fue presidida por el Sr. Arsenio Jimenez en representación del Programa ISPRI.

#### **EQUIPO DE INSTRUCTORES**

El equipo de instructores estuvo constituido por Rodolfo Rúa Boiero, Presidente de Integral, quien coordinó la actividad junto con la Dra. Elena Di Vico, Presidente del Consejo Asesor Honorario de Integral y la consultora dominicana Ing. Jeannette Domínguez Aristy. El equipo de instructores contó con la colaboración de la coordinación del Programa ISPRI, Anouk Domínguez Prado y Doraluisa Sánchez, en todo lo referido a logística y organización, así como también la de la Escuela Diplomática, que brindó sus facilidades para la realización de la actividad.