



**REPÚBLICA DOMINICANA**  
**PROGRAMA DE APOYO INSTITUCIONAL PARA LA INTEGRACIÓN REGIONAL**  
**(ISPRI)**

**Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales (CNNC)**  
**de la Secretaría de Estado de Relaciones Exteriores.**

**“CURSO AVANZADO EN TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN”**

**Consortio EPTISA/SJ BERWIN/TRANSTEC**

La Romana, República Dominicana, Julio de 2009

**DIARIO DOMINICANO**

12 de Agosto del 2009

**CNNC concluye curso Avanzado en Técnicas de Negociación**

Dando continuidad al Ciclo de Capacitación para Negociadores Comerciales de la República Dominicana, la Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales (CNNC), con el financiamiento del Programa de Apoyo Institucional para la Integración Regional (U.I. CNNC-SEREX ) concluyó de manera exitosa el Curso Avanzado en Técnicas de Negociación, celebrado durante una semana en La Romana, con la participación de expertos extranjeros y locales.

El objetivo central de la jornada es capacitar a técnicos de la CNNC y sus entidades miembros, y del sector privado, en diversos temas de política y negociaciones comerciales, relacionados a los procesos de negociación, acceso a mercados en bienes agrícolas e industriales, servicios e inversión, y compras gubernamentales, expresó el Secretario Ejecutivo de la CNNC, embajador César Dargam.

Se discutieron de igual modo las políticas de competencia y solución de controversias, así como la propiedad intelectual e industrial y su importancia en el comercio internacional. También las medidas ambientales relacionadas al comercio y medidas laborales vinculadas al sector.

Incluyó además la presentación del ejercicio de simulación “Preparación de la Negociación de un Tratado de Libre Comercio” entre países con economías desiguales. El curso contó con una buena acogida por los participantes, quienes se comprometieron a continuar con las jornadas que completan el Ciclo, que incluyen varios seminarios relacionados al área. Tuvo lugar en el Hotel Bahía Príncipe, en La Romana, al Este del país, a final del pasado mes. Anteriormente se impartió el Curso Básico en Técnicas de Negociación, celebrado en Juan Dolio.



## ANTECEDENTES

- ✚ República Dominicana, como parte del grupo de países CARIFORO (CARICOM+RD), cerró las negociaciones de un Acuerdo de Asociación Económica con la Unión Europea, compromiso establecido en el acápite de cooperación económica y comercial del Acuerdo de Cotonú (Junio, 2000), con la finalidad de sustituir el régimen de preferencias unilaterales de la UE con los países ACP. Las negociaciones del EPA para la región del Caribe iniciaron oficialmente en Jamaica, el 16 de abril de 2004 y concluyeron, luego de alrededor de 14 rondas formales de negociación, en diciembre 2007.
- ✚ La implementación plena del DR-CAFTA, la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica CARIFORO-UE y la necesidad de maximizar los beneficios del comercio con la CARICOM, requieren fortalecer las capacidades y mecanismos para la toma de decisiones de política exterior dominicana, de implementación de los acuerdos y la profundización del proceso de integración regional.
- ✚ En consecuencia, el Gobierno Dominicano y la Comisión Europea financian el Programa de Apoyo Institucional para la Integración Regional (ISPRI, por sus siglas en inglés) con el objetivo general de contribuir al desarrollo de mayores niveles de comercio e inversión, dirigidos a obtener un crecimiento sostenible superior y el objetivo específico del Programa de fortalecer las capacidades institucionales para lograr una mayor integración comercial con los socios del EPA.
- ✚ La UI de APOYO A POLITICAS del proyecto ISPRI toma como núcleo de sus intervención a la Oficina Coordinadora de la Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales (CNNC), que es la encargada de *“identificar los intereses nacionales de negociación de la República Dominicana, y de articular la agenda nacional en los procesos de negociación comercial”*, además de *“negociar acuerdos comerciales de la manera más exitosa y beneficiosa posible”*.

## OBJETIVO

- ✚ El proyecto busca fortalecer institucionalmente a la CNNC en su labor de coordinación de negociaciones comerciales internacionales con las demás instituciones miembros, mediante una serie de capacitaciones en áreas temáticas de gestión comercial de mayor relevancia a nivel internacional. Esta actividad buscó capacitar a funcionarios miembros de la CNNC en técnicas avanzadas de negociación.

## PROGRAMA – Contenidos

- **Preparación de la Negociación**  
Política Económica y Política Comercial. Posición Negociadora y Estrategia de Negociación. Diseño de la Estrategia de Negociación. Identificación de prioridades en la negociación. Mecanismos de participación y de coordinación de la participación del sector privado.
- **Acceso a Mercados**  
Bienes Agrícolas e Industriales: Ámbito de la negociación. Estructura Sistema Armonizado de Codificación y Designación de las Mercancías. Eliminación de aranceles y barreras no arancelarias. Los Procedimientos Aduaneros. Los obstáculos técnicos al comercio. La importancia de los criterios de origen: oportunidad para desarrollo de nuevos productos y mercados. Ejemplos de productos sensibles para Republica Dominicana.



## **CENTRO DE ESTUDIOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIO INTERNACIONAL**

**Servicios e Inversión:** Clasificación sectorial de servicios. Modos de suministro en el comercio de servicios. Enfoque de Lista Negativa y Lista Positiva. Lista de compromisos. Lista de reservas. Acuerdo General sobre el comercio de servicios (AGCS) de la OMC. Ejemplos de sectores de interés para República Dominicana.

**Compras Gubernamentales:** Preparación y evaluación de ofertas. Tipos de licitaciones. Provisión de transparencia. Acuerdo sobre Compras Gubernamentales (ACG) de la OMC.

- **Políticas de Competencia**

Alteraciones de la competencia internacional. Cambios previsibles post acuerdos. Bases establecidas en la OMC. Aspectos a considerar en su inclusión en los acuerdos bilaterales. Elecciones de Foro y procedimientos

- **Solución de Controversias**

Normas generales y particulares. Alcance y ámbito. Arbitrajes – principios fundamentales – temas y árbitros.

- **Propiedad Intelectual**

Conceptos de propiedad intelectual e industrial y su importancia en el comercio internacional. Una aproximación a la visión europea de la protección de la propiedad industrial. propiedad intelectual en el comercio Internacional.

El Acuerdo de Asociación Económica entre los Estados del Cariforum y la Comunidad Europea y sus Estados miembros y los compromisos adquiridos en materia de propiedad intelectual.

- **Medidas Ambientales Relacionadas al Comercio**

Las tendencias internacionales de incluir cláusulas ambientales en las negociaciones comerciales entre países. Importancia e impacto del tema ambiental en la producción y el comercio. Ejemplos de sectores y productos de mayor vulnerabilidad. Costos de implementación de medidas ambientales. Impactos locales.

- **Medidas Laborales Relacionadas al Comercio**

Concepto y desarrollo. La Carta de la Habana. Inclusión en la agenda en la Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Singapur en diciembre de 1996. La OIT como organismo clave. El Acuerdo con la Unión Europea y las medidas laborales. Un acuerdo insuficiente. Caso práctico sobre el Asunto Simutenkov.

- **Aspectos Legales e Institucionales**

La implementación del Acuerdo. Normas existentes – Modificaciones. Normas no existentes – Plazos – contenido. Instituciones – Análisis de la consistencia con las normas existentes y a dictarse. Control del Acuerdo.

- **Intereses Ofensivos y Defensivos**

Identificación de los intereses y objetivos de la negociación. Intereses ofensivos y defensivos. Información necesaria, relevamiento y procesamiento. Factores a considerar. Consultas con el sector privado y su coordinación.

- **Presentación del Ejercicio de Simulación.**

Marco conceptual. Objetivo de la negociación, reglas a ser aplicadas y grados de libertad. Asignación de Roles. Sesión de Preguntas y Respuestas.

- **Simulación de la Negociación - Ejercicio de Juego de Roles: *Case Study* : “Preparación de la Negociación de un Tratado de Libre Comercio”**

- **Conclusiones finales.**



## DESARROLLO DEL CURSO

Del 20 al 25 de Julio de 2009, se dictó el “Curso Avanzado de Negociación”, dirigido a funcionarios de las instituciones miembros de la Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales y a representantes de las Asociaciones Empresariales que forman parte de dicha Comisión, como parte del programa de actividades de capacitación organizadas por el Programa ISPRI y dirigido principalmente a capacitar en los mismos, tanto en la teoría como en la práctica, en las negociaciones y temas relacionados con los tratados de comercio internacional. El grupo de participantes estuvo conformado por 39 funcionarios del sector público y 6 del sector privado, quienes en su mayoría ya habían participado del Curso Básico de Negociaciones, dictado por el mismo equipo de profesores en Mayo del mismo año.

El curso fue la segunda actividad dirigida al fortalecimiento de las capacidades negociadoras de las instituciones miembros de la Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales y tuvo como objetivo impartir conocimiento teórico y práctico sobre la preparación de una negociación comercial bilateral. En lo que respecta a la instrucción teórica, se impartió instrucción formal en los principales temas de la agenda de negociación comercial, incluyendo los de acceso a mercado, compras gubernamentales, propiedad intelectual, solución de controversias y temas laborales, medioambientales, legales e institucionales. En lo que respecta específicamente a los conocimientos necesarios para una adecuada preparación de una negociación comercial internacional se trató la metodología para el relevamiento de la información y su posterior análisis, la identificación de los intereses ofensivos y defensivos, los elementos a considerar para la elaboración de las posiciones sectoriales y los roles desempeñados en esa instancia por el sector público y el sector privado. Se enfatizaron las consideraciones a tener en cuenta en la construcción de consenso para arribar a una posición negociadora nacional que represente la defensa de los intereses del país, tomando en cuenta la oferta exportadora real y potencial, los productos sensibles para la República Dominicana y su contraparte y los compromisos comerciales contraídos con terceros países o bloques por ambas partes.

Los conocimientos impartidos fueron puestos en práctica en la simulación de una negociación mediante metodología de *role playing*, sobre el *Case Study* “Preparación de la Negociación de un Tratado de Libre Comercio”, entre una Economía Pequeña y una Economía Desarrollada, en sectores determinados del capítulo de Acceso a Mercados para tres grupos de bienes: Productos Agrícolas, Productos Agroindustriales y Productos Industriales. Los temas a negociar para la construcción de una posición negociadora nacional fueron: Aranceles (Lista de Ofertas de Desgravación sobre productos seleccionados; Programa de Liberalización Arancelaria); Régimen de Origen; Medidas y Restricciones No Arancelarias (Barreras, Reglamentos Técnicos, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias); Regímenes Especiales (Zonas Francas, Cláusula de Salvaguardia).

Los participantes fueron divididos en grupos representando a sectores privados y organismos oficiales para el desarrollo de las posiciones sectoriales, para luego consensuar una posición negociadora nacional y la estrategia de negociación en una reunión multisectorial oficial y privada dentro de una reunión plenaria simulada de la Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales. Los participantes debieron identificar los intereses y los objetivos del sector/institución representada, definir los elementos para la elaboración de su posición negociadora y la estrategia de negociación a aplicar. Previo al comienzo de la simulación, se mantuvo una sesión de

explicación de los puntos principales de la misma y se respondieron las dudas presentadas sobre el contenido del dossier.

El énfasis del ejercicio estuvo colocado en la importancia de considerar ponderadamente los intereses sectoriales, las condiciones de acceso a mercado que cada uno de ellos pudiera presentar y del potencial productivo/exportador, así como en la identificación de las concesiones posibles a realizar y en caso de considerarse pertinente, el *trade off* de concesiones entre los sectores con el objeto de construir el consenso para la elaboración realista de una posición negociadora nacional.

Previo al comienzo del ejercicio Liliana Otero realizó una presentación de Revisión de Conceptos y Elementos a Considerar para la preparación de una Posición Negociadora y la Definición de su Estrategia de Implementación, relativa a la importancia de la identificación de los intereses ofensivos/defensivos, la necesidad del proceso de consulta, los temas a considerar en una negociación de Acceso a Mercado, a saber: la Expansión de Mercados Existentes, el Desarrollo de Nuevos Mercados, el Desarrollo del Potencial de Exportación, la Mejora de la Competitividad de la Producción Local con Insumos Importados, la Protección Mercados Propios, la Competencia en Terceros Mercados (Preferencias “Cruzadas”), la Competencia de Productores de Extrazona y el Mantenimiento Preferencias Actuales (Impedir o Demorar “Erosión”).



Liliana Otero



Elena Di Vico

Debido a la relevancia de la utilización e interpretación de la información en la elaboración de una posición negociadora nacional como herramienta para el diseño de la estrategia de negociación, Elena Di Vico complementó las presentaciones programadas con una sobre Manejo de Fuentes de Información sobre Flujos de Comercio, Aranceles, Regímenes de origen y Regímenes especiales.

Los participantes asumieron en plenitud sus roles en cada uno de sus grupos y desarrollaron una activa participación, que permitió una negociación dinámica donde cada grupo, asistido por alguno de los instructores, trabajó en la identificación de sus intereses ofensivos y defensivos y en la definición de su posición negociadora y la estrategia de negociación a implementar, arribando con éxito a la preparación de los documentos de posición negociadora en cada uno de los grupos de trabajo, así como al documento final elaborado en la reunión plenaria simulada de la Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales.



La complejidad de los temas a analizar, tanto desde el punto de vista de la información a evaluar así como de la definición de las concesiones intra sectoriales a realizar, dieron lugar a una profunda investigación y al desarrollo de posiciones negociadoras consistentes con los intereses a

defender. Es de destacar la tarea de sistematización de la información realizada por los participantes de manera de estar en capacidad de ponderar los beneficios de las posiciones definidas para cada uno de los sectores en función tanto del potencial exportador como de los eventuales intereses y necesidades de la contraparte.

Por último, en el cierre del curso se realizaron comentarios sobre los comportamientos, las estrategias utilizadas y las posiciones negociadoras elaboradas, haciendo hincapié en los temas que se consideraron más relevantes y en la importancia de definirlos considerando el panorama más amplio de la totalidad de temas involucrados en una negociación de un tratado comercial bilateral, incluida la importancia de los temas transversales y las disciplinas relacionadas, a saber las laborales y medioambientales. También se hizo hincapié en los elementos a considerar cuando se define la oferta exportable (capacidad de producción, abastecimiento ya comprometido, comparación de las condiciones existentes en los mercados a los cuales ya se tiene acceso versus el mercado al cual se desea acceder, así como la posibilidad de la obtención de transferencia de tecnología para el desarrollo de nuevos productos y nuevos mercados).

El cierre del curso fue realizado por el Embajador César Dargam en nombre de la Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales y por Dora Luisa Sánchez en nombre del Programa ISPRI.

### **EQUIPO DE CAPACITADORES y COORDINACIÓN**

INTEGRAL participó a través de sus consultores asociados Elena Di Vico, Nancy Cely Icaza y Liliana Otero, quienes conformaron el equipo de capacitadores, acompañadas por el consultor internacional Jesús Bores Lazo cuyos antecedentes curriculares se presentan debajo, mientras que la coordinación de la actividad estuvo a cargo de Anouk Domínguez Prado y Dora Luisa Sánchez, ambas del Programa ISPRI.



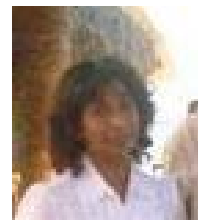
Liliana Otero y  
Elena Di Vico



Jesús Bores Lazo y Nancy Cely Icaza



Anouk Domínguez Prado



Dora Luisa Sánchez

#### **Jesús Bores Lazo**

Experto en gestión, desarrollo y evaluación, con experiencia en numerosos proyectos en los diversos programas existentes de la Comisión Europea, y en particular en el área legal, derecho intelectual, integración económica europea y aplicación de políticas comunes, tanto en la Unión Europea (Grotius, Oddisus, Falcone, etc.) como en Terceros Países, evaluaciones para la Comisión Europea (AL-Invest III, Grotius, etc.) con amplios conocimientos de sus procedimientos. De consolidada experiencia en la preparación y gestión de proyectos europeos y en la prestación de servicios de asistencia técnica



## **CENTRO DE ESTUDIOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIO INTERNACIONAL**

internacional, incluyendo la preparación de Términos de Referencia y Planes Operativos Global y Anuales, así como la identificación y evaluación de proyectos en este ámbito y por tanto amplios conocimientos de la metodología Ciclo de Gestión de Proyecto y Marco Lógico. Experiencia previa en gestión de un Contrato Marco en Latinoamérica en el ámbito de la cooperación económica. Con amplio conocimiento de la realidad Centroamericana, así como con México y su TLC con la UE. Participación directa en esa zona en misiones de la Comisión Europea en el sector del fortalecimiento institucional y la integración económica regional. Dominio de los procesos actuales de negociación comercial tendentes al establecimiento de acuerdos de libre cambio y procesos de integración económica (en América Latina y en el Proceso de Barcelona en el mediterráneo. Ha colaborado en el desarrollo de proyectos y en la impartición de clases con varias universidades latinoamericanas europeas, y en particular en el área de la Justicia e Integración Económica Regional, Acuerdos Comerciales Internacionales, Distribución Comercial Internacional. Es responsable de varias publicaciones internacionales (Eurolaw Info, Zaguán a Europa, INFORTA) así como de varios boletines publicados para ayuntamientos (Sevilla) y diputaciones (Cádiz) y cuenta con numerosos artículos y colaboraciones en publicaciones de diverso ámbito (Anuario Europeo de la Universidad de Sevilla y varias publicaciones colectivas en la materia). Ha colaborado asiduamente con Prensa (Diario de Sevilla, Cádiz, Europa Sur, Huelva Información), publicaciones (Postgrado, La Toga, Integración Europea).

### **Nancy Cely Icaza**

Experta en promoción de exportaciones, promoción de inversiones y negociaciones internacionales. Experta en mercadeo internacional, elaboración de estrategias para productos individuales en mercados selectos. Experta en requisitos de acceso para productos que desean ingresar al mercado norteamericano. Participación como Representante de Ecuador ante el Pacto Andino desde 1976 hasta 1999, tanto como parte del sector público como del sector privado. Áreas de fortaleza: acceso a mercado, procedimientos aduaneros y reglas de origen. Representante reconocida nacional e internacionalmente del sector acuícola y pesquero del Ecuador desde 1994 a 1999 e inclusive por varios años más mientras estaba en funciones diferentes en Miami. Representante Principal de Ecuador ante numerosos Foros Internacionales: Comisión de Desarrollo sustentable de las Naciones Unidas en Nueva York, Comisión Interamericana del Atún Tropical CIAT, Negociaciones de ALCA Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Miembro Principal en unos temas, asesora en otros). Cuenta con numerosas publicaciones de artículos sobre diversos temas de comercio exterior en las Revistas mensuales o bimensuales de las Cámaras Nacional de Acuicultura, Cámara de Industrias de Guayaquil, AMCHAM Cámara Ecuatoriano-Americana de Guayaquil. Ha sido Conferencista sobre diversos temas de comercio exterior en Ecuador y en otros países, entre los principales Japón, China, Brasil, Uruguay, Perú, Estados Unidos, Venezuela y Colombia y Panelista en distintos Foros Internacionales de Comercio Exterior.

### **Elena Di Vico**

**Consultora Asociada y Vicepresidente del Consejo Asesor Honorario, Integral** desde 2004. Experta en prácticas desleales y política de competencia, barreras al comercio y procedimientos de la OMC, inversión en turismo, planeamiento de comercio internacional, gestión de control y análisis de impacto. Ha sido instructora de Integral en los seminarios sobre Acceso a Mercados, Análisis de Impacto, Propiedad Intelectual y Política de Competencia dictados en Bolivia en 2004-2005, y apoyados por la Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID). Desde 1994 es miembro, y fue Presidente, de la Junta de Directores de la Comisión Nacional de Comercio Exterior del Ministerio de Economía y Producción de Argentina. Desde 1996 hasta 1999, fue representante ante la OMC en comités técnicos de dumping, subsidios y salvaguardias; miembro del Grupo Especial en el Órgano de Solución de Controversias de la OMC y coordinadora del Grupo Ad Hoc para el análisis de los Acuerdos de la Ronda de Uruguay de dumping, subsidios y salvaguardias-desarrollo de regulaciones en el tema. Desde 1996 hasta 1999 en el Ministerio de Economía de Argentina fue Consejera de la Subsecretaría de Comercio Internacional; Jefe de Consejeros en Competencia Internacional; Enlace Representante entre Aduana y el Instituto Nacional de Estadística y Censos para la computarización aduanera; Miembro del grupo de apoyo, programa de computarización del comercio



---

**CENTRO DE ESTUDIOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIO INTERNACIONAL**

internacional. Fue también miembro del equipo asesor para la privatización de la planta energética SEGBA (Servicio Eléctrico para el Gran Buenos Aires). Es Contadora Pública y Economista, y recibió un diploma de Doctorado en Investigación Operativa de la Facultad de Estadística de la Universidad de Roma, Italia.

**Liliana Otero**

**Secretaria de Comisión Directiva y Coordinadora de Capacitación, Integral.** Es Investigadora Asociada Senior de la Florida International University (SOAC). En Integral desarrolla programas de entrenamiento, organiza y coordina investigaciones y escribe reportes analíticos. Asesora experta en asuntos de comercio internacional para organizaciones de los sectores público y privado, estrategia y política de negociaciones de comercio internacional, y en análisis, estrategia y política de desarrollo industrial. Ha sido instructora de Florida International University - Integral en cinco seminarios sobre negociaciones de comercio internacional dictados en Bolivia en 2004-2005 y tres dictados en República Dominicana en 2002, apoyados por USAID, y de diez cursos de capacitación en negociaciones de comercio internacional ofrecidos por el Summit of the Americas Center de la Florida International University, en asociación con Integral, en Miami desde 2001. Desempeñó funciones en la Cámara Argentina de Especialidades Medicinales (CAEMe), institución que congrega compañías farmacéuticas de investigación y desarrollo (I&D), en la que durante 1990-2002, fue Asesora y Coordinadora de la Comisión de Estándares Técnicos, Regulaciones y MERCOSUR, y representante privada ante el Grupo de Trabajo SGT N° 11 "Salud" del Mercosur y en el Grupo de Trabajo SGT 7 - Política Industrial - (Propiedad Intelectual) - del Mercosur, durante 1997/1998. Fue (1997-1999) asesora en procesos de armonización regulatorios y representante y conferenciante en conferencias de la Organización Panamericana de la Salud en armonización regulatoria de productos farmacéuticos de Latinoamérica para la Federación Latinoamericana de la Industria Farmacéutica. Obtuvo títulos en Ciencia Farmacéutica, Bioquímica y Farmacología Experimental de la Universidad de Buenos Aires, Argentina.