Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales

Escuela de Negocios Internacionales

Oportunidades de Exportación de Servicios Profesionales para los Licenciados en Negocios Internacionales Dominicanos en el Marco de los Acuerdos EPA y DR-CAFTA (2007-2014).

Sustentantes:

Esmerlin A. Sánchez García	2011-2352
Ivan J. López Sánchez	2012-2146
Zaida L. García Galván	2012-2414

Asesores:

Juana Céspedes
Ilena Rosario

Monografía para optar por el título de Licenciatura en Negocios Internacionales

Distrito Nacional, República Dominicana

Abril, 2016

ÍNDICE

DEDICATORIAS i
AGRADECIMIENTOS v
RESUMEN EJECUTIVO x
INTRODUCCIÓN xi
GLOSARIO DE ACRÓNIMOS xiii

Capítulo I:
Los Negocios Internacionales en la República Dominicana i
1. 1 Licenciatura en Negocios Internacionales 1
1.1.1 Conceptualización 1
1.1.2 Aplicaciones 1
1.1.3 Origen y Antecedentes en la República Dominicana 2
1.2 Profesionales en Negocios Internacionales 2
1.2.1 ¿Qué es un Profesional de Negocios Internacionales? 2
1.2.2 Perfil, Habilidades y Competencias 3
1.2.3 Situación Actual del Profesional de Negocios Internacionales en la República Dominicana. 4

CapíTulo II:
Acuerdos y Tratados Comerciales como Marco para la Identificación de Oportunidades y Solución de la Problemática 1
2.1 Conceptos Generales 7
2.2 Acuerdos y Tratados Comerciales a los que República Dominicana está suscrita. 10
2.2.1 Tratado de Libre Comercio entre Rep. Dominicana y CARICOM 11
2.2.2 Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana y Centroamérica: 13
2.2.3 Acuerdo de alcance parcial entre Rep. Dominicana y Panamá 14
2.2.4 Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Los Estados Unidos. (DR – CAFTA) 16
2.2.5 Acuerdo de Asociación Económica entre los Estados del Cariforum y la Comunidad Europea. (AAE CARIFORO – UE) 20

Capítulo III:
El Comercio de Servicios en los Acuerdos Comerciales 6
3.1 Conceptos Generales 23

3.2 Comercialización de Servicios Profesionales 28
3.3 Personal de negocios 29

Capítulo IV:

Comercialización de los Servicios Profesionales en el Marco de los Acuerdos EPA – CARIFORO y DR – CAFTA 23
4.1 Comercio de Servicios Profesionales en el EPA CARIFORO 34
4.2 Comercio de Servicios Profesionales en el TLC DR – CAFTA 37

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES xvi
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS xix
ANEXOS:

- Anexo #1: Anteproyecto.
- Anexo#2: Gráficos.
- Anexo #3: Brochure Servicios Professionales EPA.
- Anexo #4: Brochure DRCAfta Servicios.

DEDICATORIAS

Al creador de todas las cosas, el que me ha dado valor para continuar cuando a punto de caer he estado, gracias por colmar mi vida de bendiciones, por hacer realidad este sueño, guiarme por el camino correcto y ser la principal fuente de amor; por ello, con toda la humildad que de mi corazón puede emanar, dedico en primer lugar este logro a Dios**.**

A mis padres, les dedico este proyecto que no es más que el fruto de todo el esfuerzo y dedicación que han tenido conmigo siempre. Gracias por la entrega y esfuerzo, y por siempre estar ahí para aplaudir mis triunfos y consolar mis derrotas. La vida no sería suficiente para demostrarles mi agradecimiento y lo que significan para mí. Los amo.

A mi esposo Alberto Castaño**,** por ser una fuente de inspiración para mí, por estar conmigo en todo momento, por ser tolerante y apoyarme en todo momento.

A mis hermanas Carolin**,** Mariela**,** Marselle por apoyarme siempre, por ser los mejores hermanos del mundo, gracias infinitas por toda su colaboración, por estar siempre a mi lado y por depositar toda su confianza en mí. ¡Los amo!

A mis amigas Helen**,** Estefany**,** Jairy y Lilia más que mis amigas, mis hermanas. Gracias por enseñarme la constancia y perseverancia. Gracias por enseñarme que todo sacrificio trae su recompensa. Gracias por ayudarme a ser mejor persona, mejor estudiante, por creer en mí, por ser sinceras y por recordarme siempre el verdadero valor del ser humano.

A todos mis profesores, no sólo de la carrera sino también de la vida. Gracias por enseñar a ser una profesional con valores y principios, por sus constantes consejos. En especial a quienes estuvieron conmigo en todo esto Patricia Céspedes e Ilena Rosario, siempre a la orden e interesadas en nuestro proyecto.

Esmerlin A. Sánchez G.

Dedico esta monografía de manera especial a mi madre *Rosa Maribel Sánchez*. Eres y has sido una madre, padre y maestra sin igual. Haz superado cada obstáculo que te ha puesto la vida con fuerza, con dedicación, trabajo duro, persistencia y sobre todo, fe en Dios. Te entregaste en todo y nos sacaste adelante a mí y a mis hermanas por encima de todas las circunstancias. Nunca dudaste de lo que lograríamos, y nunca hubo una excusa en tus palabras. Te abandonaste a ti misma por nuestro futuro. Olvidaste tus propias metas para forjar las bases que hoy nos permiten lograr las nuestras. Después de Dios, a ti te debo este gran paso, y todos los que voy a dar de hoy en adelante. Eres mi mayor admiración. Como hijo no podría haber pedido más de ti, y de corazón le pido a Dios que puedas ver en mí, con orgullo y satisfacción, el fruto de tu sacrificio.

- ***Iván J. López S.***

Dedico este hermoso recorrido que marcará un antes y un después en mi vida a mi Señor Jesucristo, el responsable de permitirme culminar con éxito esta etapa. A mis padres, quienes junto conmigo han soñado ver el cumplimiento de esta meta, prometo hacerlos sentir orgullosos de mí en todo lo que emprenda.

Zaida L. García Galván

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por hacer realidad este sueño, por ser inspiración, guiarme por el camino correcto sin que yo pierda la dirección de hacia dónde voy, por ser la principal fuente de amor.

A *mis familiares* por la confianza, paciencia, entrega y apoyo incondicional que siempre han depositado en mí.

A la Universidad APEC gracias por acogerme en su regazo, por servir de segunda casa y formarme no solo para la vida profesional sino también para el día a día.

A *mis maestros*, gracias por ser cómplices de esta meta, por compartir sus conocimientos y experiencias que me ayudaron a ser mejor persona y profesional.

A *mis amigos de carrera* por hacer de esta etapa una mejor experiencia, por acompañarme en los momentos de gozos y en los difíciles.

A todo aquel que aporto su granito de arena, que nos ofreció su mano amiga sin ningún beneficio a cambio. En especial a mis asesoras Patricia Céspedes e Ilena Rosario, que me guiaron y me orientaron en la elaboración y terminación de nuestro proyecto final gracias por su dedicación y recibirnos en su oficina con los brazos abiertos.

- ***Esmerlin G. Sánchez G.***

En primer lugar quiero agradecerle al Dios Altísimo que guarda mi vida en sus manos. Tú eres quien abre y cierra puertas, y sin merecerlo me has mostrado tu amor y misericordia cada día. Gracias por permitirme llegar hasta este momento. Te pido que estés conmigo durante todo el trayecto de mi vida y que guíes mis decisiones.

Muchas gracias a mi familia:

A ti mamá, Rosa Sánchez, porque sin tu sacrificio, tus correcciones, tus consejos, tu apoyo y ejemplo, esto no hubiese sido posible. Eres mi tesoro más grande.

A mis hermanas, Elizabeth Espinal y Mery López, porque me motivan cada día a ser un mejor hombre, un mejor hermano y un mejor hijo. No las cambiaría por nada.

A mi papá Andrés A. López, a mis tíos William Sánchez, Osvaldo Sánchez y Benjamín Solano, a mis tías Alfa López, Thelma Canela y Marcia Sánchez y a mis abuelos maternos y paternos, a los que se fueron y a los que están, gracias a todos, porque siempre me han demostrado plena confianza en que yo puedo lograr cosas grandes en mi vida. Me comprometen y me motivan a dar lo mejor.

A mis amigos de toda la infancia, Juan E. Pérez, Bryan Emil Castillo y José R. Jiménez; porque han sido esos amigos fieles de toda la vida, más que amigos, mis hermanos, en quienes pongo mi entera confianza.

A mis grandes compañeros y compañeras de la escuela y la universidad, a aquellos que llegaron no hace mucho, pero que lo hicieron para quedarse. Gracias por todo el apoyo, por todos los momentos, por la confianza, por el cariño y los buenos deseos; muchas gracias a todos, en especial a ustedes: Arlette Voigt, Brandy González, Luisa Romero, Madeline Bueno, Nicole G. Morel, Nicole Rosado, Vanessa Mosquea.

Muchísimas gracias a mis compañeras de monográfico, Zaida García y Esmerlin Sánchez; son personas increíbles, tienen todo mi respeto y cariño.

Gracias a todos mis maestros y maestras, tanto de la universidad como de la escuela; cada uno, a su forma, me hizo más preparado y capaz. Mis agradecimientos especiales a mi maestra del bachillerato Juana Mateo, y a mis profesores universitarios Mariela Fermín y Jonathan Aragonéz, sus enseñanzas y sus exigencias me hicieron más exigente conmigo mismo.

Y finalmente, muchas gracias a mis asesoras de monográfico, las profesoras Patricia Céspedes e Ilena Rosario. Agradezco mucho sus orientaciones, apoyo e interés en nuestro proyecto. Su entusiasmo y disposición fueron claves para nuestro trabajo.

- ***Iván J. López S.***

En primer lugar agradezco a mi Dios Todopoderoso, quien abrió puertas y proveyó todos los medios para poder llevar a cabo mis estudios. Señor te doy gracias por poner en mí el querer como el hacer para cumplir este sueño tan anhelado, por darme la sabiduría y gracia necesaria para asumir cada reto con amor y dedicación.

Gracias a mis padres Rafael García y Ana Galván por su apoyo incondicional y por sus arduos esfuerzos empleados en mi educación y desarrollo académico. A mi hermanita Lisbeth García, quien me inspira a dar lo mejor como hermana mayor, para ser su ejemplo a seguir.

Agradezco a mis tíos Sadery, Ransis, Eduardo, María Teresa y Jorge García, quienes siempre me han apoyado y orientado en todos los aspectos de mi vida. Gracias a mi querida abuela Lourdes Rojas, por estar a mi lado en todo momento, brindándome amor y sus sabios consejos. Familias Sabater, Montes de Oca Acosta, Galván Sánchez y García Núñez, gracias por siempre confiar en mí. De manera especial doy gracias a quienes en mi corazón forman parte de mi familia; Jacqueline Matos, Hilma Méndez, Dolis Méndez y Mirian Castillo.

Dios me dio el privilegio de conocer personas maravillosas a lo largo de este recorrido, las cuales ocupan un lugar muy especial en mi vida, tal como lo son mis amigos, compañeros y colegas Camila Rodríguez, Carmen Méndez, Anabelle De La Cruz, Marcelle Santelises, Claudia Sosa, Sergio Ogando, Katherine Batista, Patricia Martínez, Susette Abad, Karina Ciprian, Yamaira González, Katherine Jiménez y José Luis Arias. Gracias a mi amiga

incondicional Ruth Lorenzo, quien se convirtió en una hermana más para mí. A mis compañeros de monográfico Esmerlin Sánchez e Iván López, me siento muy agradecida con Dios por haberme permitido elaborar este proyecto con ustedes, les admiro y respeto.

A mis maestros Ransis García, Mariela Fermín, Hugo Mercedes, Ángel Camacho, Jonathan Cabrera, Andy Crespo, Lilliam Oviedo, Lenis García, asesoras y profesoras de monográfico Patricia Céspedes, Ilena Rosario y Sonia Montañez, gracias por sus enseñanzas y por impulsarnos a ser entes de cambio en nuestro país. Cada uno impactó mi vida en diferentes formas, ya que son personas ejemplares, nunca los olvidaré.

Un grupo muy especial en mi corazón son esos primos y amigos que siempre han estado a mi lado, Ylsa Amabelis Galván, Farah Galván, Roseidy Mateo Batista, Cindy Montes de Oca, Ángel Martínez y Nicole Cruz. Gracias Bladys Suzaña por todo tu apoyo y disposición de ayudar a lo largo de los años. Agradezco a esas personas que en poco tiempo han demostrado verdadera amistad Vladimir Guzmán y Eddy Castillo. Gracias a mi amigo Denis Carvajal por su compañerismo sincero y orientaciones de bien.

Gracias mil a todos.

- ***Zaida L. García Galván***

RESUMEN EJECUTIVO

Hoy día existe incertidumbre en cuanto al proceso de exportación de los servicios profesionales en la República Dominicana, una información más completa y definida brinda la oportunidad a los Licenciados en Negocios Internacionales dominicanos de ser más competitivos en esta categoría de negocio, el principal objetivo de esta investigación. La manera de hacerlo fue analizando la situación actual de los profesionales de negocios internacionales dominicanos, definiendo los acuerdos comerciales de los cuales el país es signatario como el marco que sentaría las bases de nuestro estudio, así que seleccionamos los que representan mayor importancia para la economía nacional: El EPA y el DR-CAFTA. Luego de realizada la investigación se logró definir las oportunidades que brinda cada acuerdo, además de determinar cuál de los acuerdos analizados posee mayores ventajas de exportación de servicios profesionales para los Licenciados en Negocios Internacionales de la República Dominicana, y permitiéndonos identificar las diferentes formas de ofrecer nuestros servicios en mercados extranjeros, amparados por uno de estos dos acuerdos.

INTRODUCCIÓN

Este proyecto de investigación surge de una necesidad latente en los nuevos licenciados en Negocios Internacionales dominicanos de aprovechar las oportunidades que ofrecen los acuerdos y tratados comerciales a los que la República Dominicana está suscrita, para poder penetrar mercados internacionales. Y este equipo de trabajo, conformado por estudiantes de esta carrera, desea promover la utilización de los principales acuerdos comerciales (EPA y DR-CAFTA), de forma que se pueda denotar y valorar las principales características, facilidades y limitaciones presentes en dichos acuerdos, así como puntos de mejora con miras a proponer posibles soluciones.

De esta manera, también se busca contribuir a la diversificación de los servicios que exporta la República Dominicana a los países que forman parte de los acuerdos mencionados. Lo cual se traduce como beneficios a la sociedad y economía dominicana, por medio de las divisas que ingresarían al país mediante la comercialización de estos servicios profesionales en otros países.

Así también, como un efecto colateral, un mejor aprovechamiento de los acuerdos internacionales en términos de la comercialización de servicios profesionales (personal de negocios), conllevaría a que más empresas dominicanas internacionalicen sus actividades comerciales, lo que implicaría un aumento en la rentabilidad de estas empresas, y por tanto, una mejor dinamización de la economía, mejores captaciones de impuestos para el Estado dominicano, el desarrollo de las industrias dominicanas, transferencia de conocimientos o *Know*

How y los beneficios que esto implica (más empleos, tecnologías, flujos de IED, calidad, etc.).

Esta monografía ha sido estructurada en cuatro capítulos. El primero trata sobre las generalidades de la Licenciatura en Negocios Internacionales en la República Dominicana donde también planteamos la situación actual de los estudiantes y profesionales de Negocios Internacionales dominicanos. El segundo capítulo es un estudio de los acuerdos y tratados comerciales como marco para la identificación de oportunidades y solución de la problemática, enfocándonos en aquellos que actualmente están vigentes en el país. En una tercera etapa se desarrollará el Comercio de Servicios y la forma en la que está contemplado en los Acuerdos Comerciales y por último se analizará la Comercialización de los Servicios Profesionales en el Marco de los Acuerdos EPA – CARIFORO y DR – CAFTA con miras a identificar las principales oportunidades y limitaciones que afectarían a un profesional de Negocios Internacionales a la hora de comercializar sus servicios en otros mercados.

GLOSARIO DE ACRÓNIMOS

AAE CARIFORO – UE: Acuerdos de Asociación Económica entre los países miembros del CARIFORO y la Unión Europea, también conocido como EPA CARIFORO - UE

AAP RD – PA: Acuerdos de Alcance Parcial entre República Dominicana y Panamá

AAP: Acuerdo de Alcance Parcial

ACP: África, Caribe y Pacífico

ACIEM: Asociación Colombiana de Ingenieros

AGCS: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC

APEC: Acción Pro Educación y Cultura

ARM: Acuerdos de Reconocimiento Mutuo

CAFTA: *Central America Free Trade Agreement,* o Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos.

CAN: Comunidad Andina

CARICOM: Del inglés *Caribbean Community,* o Comunidad del Caribe.

CARIFORO o ***CARIFORUM***: Foro de Estados de los países del Caribe, o simplemente, Foro del Caribe.

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

DGA: Dirección General de Aduanas de la República Dominicana.

DICOEX: Dirección de Comercio Exterior de la República Dominicana.

DR – **CAFTA**: *Dominican Republic – Central America Free Trade Agreement,* o Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos.

EE.**UU**, **EUA o USA**: Estados Unidos de América o *United States of America*.

EPA o AAE: *Economic Partnership Agreements*, en español, Acuerdo de Asociación Económica.

IED: Inversión Extranjera Directa.

INTEC: Instituto Tecnológico de Santo Domingo

MERCOSUR: Mercado Común del Sur

MIC: Ministerio de Industria y Comercio de la República Dominicana

NIN: Negocios Internacionales

ODCI: Observatorio Dominicano del Comercio Internacional.

OEA: Organización de Estados Americanos

OMC: Organización Mundial del Comercio

ONG: Organización No Gubernamental (sin fines de lucro)

PMD: Países Menos Desarrollados

RD: República Dominicana

SICE: Sistema de Información sobre Comercio Exterior.

TLC: Tratado de Libre Comercio

TNF: Trato de la Nación más Favorecida

UE o CE: Unión Europea, o Comunidad Europea.

UNAPEC: Universidad APEC

CAPÍTULO I:

LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

1. 1 LICENCIATURA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

1.1.1 CONCEPTUALIZACIÓN

La Licenciatura en Negocios Internacionales es un grado que ofrece los conocimientos necesarios sobre las políticas de comercio exterior y relaciones internacionales, a los fines de potenciar los vínculos comerciales y diplomáticos entre las naciones.

Esta carrera busca otorgar las competencias y herramientas oportunas para la toma de decisiones en las negociaciones que realizan las empresas multinacionales, con el objetivo de dar respuesta y hacer frente a las exigencias del mercado global.

1.1.2 APLICACIONES

Según la información contenida en la página web del Instituto Tecnológico de Santo Domingo (INTEC), La Licenciatura en Negocios Internacionales puede tener estos enfoques o áreas de concentración:

- Gestión Financiera Internacional.
- Gestión del Talento Humano Internacional.
- Penetración a otros mercados.
- Exportación e importación.
- Negocios en América Latina, Asia, Europa o África.
- Disyuntivas Éticas, Diplomacia y Negociaciones Internacionales.
- Flujos Comerciales Internacionales: El Rostro de las Estadísticas.

1.1.3 ORIGEN Y ANTECEDENTES EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

En el año 2008, surge la Licenciatura en Negocios Internacionales como carrera de grado, siendo la Universidad APEC la primera en ofrecerla. Luego otras universidades dominicanas introdujeron la misma en su oferta académica.

Esta carrera nace en la República Dominicana con la finalidad de fomentar las negociaciones transfronterizas del país tanto en las empresas privadas como en las instituciones gubernamentales, para obtener mejor orientación al desarrollo y crecimiento económico.

La creación de este plan de estudio también tuvo como enfoque el crear profesionales aptos para conocer e identificar oportunidades favorables para el país a través de los diferentes acuerdos comerciales de los cuales la República Dominicana es signataria, para de esta forma obtener un mejor provecho de los mismos.

1.2 PROFESIONALES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

1.2.1 ¿QUÉ ES UN PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES?

Un Licenciado en Negocios Internacionales es aquel que posee una visión global de las diferentes culturas y maneras de negociar. Este a su vez es capaz de identificar oportunidades de crecimiento en un entorno caracterizado por diversas conductas y comportamientos, con el propósito de lograr mejoras a nivel empresarial y nacional.

1.2.2 PERFIL, HABILIDADES Y COMPETENCIAS

Entre las habilidades que poseen los egresados de esta carrera se puede mencionar la facultad para elaborar y llevar a cabo proyectos de internacionalización de empresas, así como la capacidad de crear empresas con visión global desde sus inicios. El profesional en Negocios Internacionales también está apto para realizar análisis del entorno micro y macro, de igual manera está calificado para adentrarse en procesos de negociación con nuevos mercados, identificando oportunidades de crecimiento para la empresa y el país, a través de inversión extranjera y alianzas estratégicas.

Según el perfil del egresado que describe la Universidad APEC (UNAPEC) en su página web, un Licenciado en Negocios Internacionales es capaz de dominar con eficacia:

- El ambiente económico internacional relacionado con los negocios.
- Las actividades de Mercadotecnia Internacional.
- Las Negociaciones Internacionales y Técnicas Comerciales.
- Los niveles de competitividad moderna y los conceptos gerenciales para la organización.
- La Gerencia Financiera Internacional.
- El entorno legal de los Negocios Internacionales.

1.2.3 SITUACIÓN ACTUAL DEL PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES EN LA REPÚBLICA DOMINICANA.

Conforme a las estadísticas ofrecidas por UNAPEC sobre el estatus de los estudiantes de la carrera de Negocios Internacionales, se puede observar que, durante el período comprendido entre el 3er cuatrimestre (septiembre – diciembre) del 2013 y el segundo del 2015 (mayo – agosto), el flujo de estudiantes activos ha crecido casi en un 30%, lo que indica que la propuesta académica de la misma es atractiva y tiende al crecimiento. (Ver Anexo II, Gráfica 1).

De manera similar, cuando comparamos la cantidad de estudiantes activos de algunas de las distintas carreras impartidas por UNAPEC, podemos notar que la carrera de Negocios Internacionales, la más joven de entre el grupo de carreras de grado comparadas, es la que mayor cantidad de estudiantes activos representa (con un 36%). (Ver Anexo II, Gráfica 2)[1]

Actualmente, la cantidad de egresados de la licenciatura de Negocios Internacionales no es mucha con respecto a la cantidad de profesionales en las áreas afines como Administración de Empresas, Mercadotecnia y otras; debido principalmente al poco tiempo que tiene de vigencia y a las pocas universidades que actualmente la imparten como carrera de grado en la República Dominicana.

Sin embargo, debido al mismo incremento de estudiantes que ingresan cada año, también al alto índice de retención con el que ha gozado esta carrera en la

[1] En esta comparación se seleccionaron aquellas carreras de las cuales la Universidad APEC ofrece estadísticas específicas sobre la cantidad de estudiantes activos a través de su Portal Web, y que, en general pertenecen a la Escuela de Negocios, exceptuando Administración Turística y Hotelera, que es la única carrera del Decanato de Turismo, pero que consideramos importante incluir ya que contiene cierta afinidad con las demás carreras analizadas.

Universidad APEC (entre el 89% y el 92% durante el período comprendido entre septiembre 2013 y agosto 2015); y además a la relativa facilidad que representa para los estudiantes terminar esta carrera en los 4 años programado, (en muchos casos, menos), no es muy difícil deducir que dentro de unos 15 años o 20 años, la cantidad de profesionales de Negocios Internacionales en el mercado dominicano sea comparable con el de profesionales en otras áreas más antiguas como Mercadotecnia o Administración de Empresas. Por lo que estaríamos enfrentando una saturación del mercado de profesionales en esta área, que se verían forzados a desempeñarse en escenarios muy ajenos a los ideales.

Por tanto, desde ya deberíamos empezar a preguntarnos con qué oportunidades cuentan y/o podrán contar estos estudiantes y egresados de NIN[2] para poder internacionalizar sus servicios, de forma que implementen sus conocimientos en el manejo de los mercados internacionales y se distingan más de las áreas afines a través de experiencias laborales que trasciendan al mercado nacional. De no ser así, estaríamos creando profesionales en Negocios Internacionales con experiencias meramente nacionales. Después de todo, el profesional de Negocios Internacionales debería especializarse y se desarrolle en aquello para lo que su preparación está orientada: el Mercado Internacional.

[2] NIN es la nomenclatura utilizada en la Universidad Apec para referirse a la carrera de Negocios Internacionales.

CAPÍTULO II:

ACUERDOS Y TRATADOS COMERCIALES COMO MARCO PARA LA IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y SOLUCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

Habiendo ya comprendido la situación desfavorable que se quiere mejorar, o que más bien, se quiere prevenir, el siguiente paso es el de determinar un mecanismo que nos permita sentar las bases o marco de acción por medio del cual se haga posible y de forma más sencilla la consecución de una solución que sea relevante y que además acarree consigo otros beneficios en virtud de los intereses de los distintos sectores que pudieran estar envueltos en el tema.

Básicamente, cuando hablamos de bases o marco de acción, nos referimos específicamente a un marco jurídico y legislativo existente, de carácter internacional (debido a la naturaleza de la problemática que estamos abordando) y que tenga previsto la necesidad explícita de que los países puedan comercializar entre sí su mano de obra calificada y especializada en diferentes áreas del comercio. Esto nos lleva directamente a los Acuerdos Comerciales Internacionales o Tratados de Libre Comercio a los que se incorporan los Estados del mundo y que utilizan como mecanismo para aperturar sus economías bajo la sombrilla que representan los sistemas socioeconómicos, capitalistas y neoliberalistas que promueven, entre otras cosas, el libre comerico en sus distintas manifestaciones.

Es por esto que consideramos pertinente dedicar este capítulo para abordar el tema de los Acuerdos y Tratados Comerciales y sus generalidades; y, por supuesto, abordaremos más detalladamente los diferentes acuerdos de libre comercio a los que la República Dominicana está actualmente suscrita, veremos sus orígenes, países miembros y las necesidades que intentan satisfacer. El objetivo es conocer los aspectos principales que nos puedan servir como ese marco de acción al que nos referimos previamente.

2.1 CONCEPTOS GENERALES

Al momento de intentar conceptualizar los términos de Acuerdo o Tratado Comercial y de Tratado de Libre Comercio o TLC, se suele hacer un tanto confuso establecer diferencias muy claras entre uno y otro. De hecho, algunos autores podrían referirse a ambos indistintamente como conceptos sinónimos, mientras otros los consideran como términos distintos. Si nos orientamos al ámbito semántico de cada término, podríamos interpretar que ambos términos cuentan con una relación muy estrecha.

Por ejemplo, Galindo (2008, pág. 14), define un acuerdo comercial como el pacto o negociación entre dos o más países con el objetivo primordial de armonizar intereses en lo que a comercio respecta y de incrementar los intercambios entre las partes firmantes. Y especifica que, "en caso de que haya algún tipo de cesión de soberanía hablaríamos de integración económica."

Así mismo, Krugman, Olney, & Wells (2008, pág. 347), se refieren a los acuerdos comerciales internacionales como los tratados por los que un país se compromete a aplicar políticas menos proteccionistas frente a las exportaciones de otros países y viceversa.

Wiener (2006) Por su lado, define un Tratado de Libre Comercio como *"un paquete de regulaciones para el comercio de bienes y servicios y la inversión, negociado y pactado bilateralmente por los gobiernos, que incluye accesos, reducción y eliminación de barreras de comercio a cambio de diversas ventajas en el otro mercado."*

De manera muy similar, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, a través de su página web oficial, *(Acuerdos Comerciales del Perú)* plantea que un TLC es un acuerdo comercial vinculante entre dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias y la reducción de las barreras al comercio tanto de bienes como de servicios entre las partes suscritas. Y agrega, además, que un TLC incorpora también los temas de acceso a nuevos mercados y algunos temas normativos relacionados al comercio (propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, comercio electrónico, telecomunicaciones, así como asuntos laborales, medioambientales y mecanismos de solución de controversias y defensa comercial).

Sin embargo, si lo vemos desde otro punto de vista y distinguimos los términos pasando por alto sus similares conceptos y enfocándonos más en clasificarlos por los distintos grados de amplitud de los mismos, entonces tenemos que un Tratado de Libre Comercio sería un tipo de Acuerdo Comercial. Tomando en cuenta que un Acuerdo Comercial puede tener distintas facetas. Un ejemplo de esto lo encontramos en la clasificación que utiliza la Organización de Estados Americanos (OEA) a través de su Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE) para referirse a los distintos tipos de acuerdo comerciales actualmente existentes en el comercio mundial. Según SICE, los acuerdos comerciales pueden clasificarse en:

1. Acuerdos Multilaterales, (por ej. El Acuerdo sobre la OMC),
2. Uniones Aduaneras (Comunidad Andina, Comunidad del Caribe, MERCOSUR, entre otros),

3. Acuerdos o Tratados de Libre Comercio (CARICOM – Rep. Dominicana, Centroamérica – Rep. Dominicana, CARIFORUM – Comunidad Europea, entre otros),
4. Acuerdos Marco (MERCOSUR – México ACE No. 54),
5. Acuerdos Comerciales Preferenciales o Acuerdos Bilaterales (Panamá – República Dominicana, Argentina – Paraguay, Colombia – Costa Rica, entre otros.).

Ahora bien, aun conociendo esto, si tomamos en cuenta la gran similitud entre los distintos conceptos citados, y analizamos coherentemente sus implicaciones, podemos resumir que, al menos para fines de esta monografía, un tratado de libre comercio es un acuerdo comercial y viceversa, ya que, en primer lugar, ambos (y en todas sus clasificaciones) persiguen un fin común: liberalizar el comercio entre los países firmantes; en segundo lugar, ambos utilizan los mismos instrumentos o medios para lograr este fin: reducción de barreras al comercio (arancelarias y no arancelarias) y establecimiento de preferencias entre las partes. Y finalmente, en ambos existe la posibilidad de abarcar otros temas que directa o indirectamente afecten sus economías, con miras a lograr un mejor desarrollo y crecimiento.

Esto puede ser explicado con el argumento de que tanto un acuerdo multilateral como lo es la OMC, como las uniones aduaneras, continuando hasta los acuerdos comerciales preferenciales, todos, sin excepción alguna, surgen por el interés de los países de liberar el comercio entre sus fronteras, por tanto, cada uno es en sí mismo un Tratado de Libre Comercio.

2.2 ACUERDOS Y TRATADOS COMERCIALES A LOS QUE REPÚBLICA DOMINICANA ESTÁ SUSCRITA.

Desde mediados de los noventa, la República Dominicana, al igual que muchos países de las Américas se han venido incorporando a la globalización a través de la suscripción de diversos acuerdos para la liberalización del comercio de bienes y servicios. Actualmente son cinco los acuerdos de libre comercio a los que el gobierno dominicano se ha suscrito y forma parte activamente. Estos son:

- Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana y la Comunidad del Caribe (TLC RD – CARICOM);
- Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana y Centroamérica (TLC RD – Centroamérica);
- Acuerdo de Alcance Parcial entre República Dominicana y Panamá (AAP RD – Panamá);
- Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Los Estados Unidos (DR – CAFTA, por sus siglas en inglés) y;
- Acuerdo de Asociación Económica entre la Unión Europea y el CARIFORO (AAE UE – CARIFORO)

En lo adelante, abordaremos aspectos de cada uno de estos acuerdos con miras a tener principalmente una idea general de cada uno, entender cuales son sus principales orientaciones, denotar los diferentes grados de amplitud para posteriormente, identificar aquellos en los que las oportunidades que ofrecen con respecto al tema del comerico de servicios y servicios profesionales sean más evidentes y más directamente tratados.

2.2.1 TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE REP. DOMINICANA Y CARICOM

Según un artículo publicado por el Sistema de Información sobre Comercio Exterior – (SICE) en su página web, el acuerdo entre la República Dominicana y la Comunidad del Caribe[3] (CARICOM - RD) surgió tras ambas partes haber anunciado en 1996 tener la intención de empezar un proceso de negociaciones de carácter comercial a inicios del 1997. En este anuncio, emitido a través de un documento oficial el 21 de octubre de 1996, bajo el título de *"Joint Communiqué To Announce The Launching Of Negotiations Between The Caribbean Common Market And The Dominican Republic Towards The Establishment Of a Free Trade Agreement"*, se plantearon varios puntos que hacen referencia al interés de las partes de iniciar las negociaciones y los objetivos que esperarían lograr con la consecución de este acuerdo. Entre estos destacamos el siguiente extracto traducido en el que se identifica claramente la intención de las partes de eliminar tanto como sea posible las barreras arancelarias y no arancelarias entre los países que forman parte de este conglomerado:

"El acuerdo buscará proveer acceso a los productos originarios de los Estados Miembros del CARICOM hacia el mercado de la República Dominicana, y por igual, a los productos originarios de la República Dominicana en los mercados de los Estados Miembros del CARICOM, libres de barreras arancelarias y no arancelarias, con ciertas reservas o requisitos."

[3] *La Comunidad del Caribe (CARICOM), para fines de este acuerdo, está conformada por los Estados Miembros de Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam y Trinidad y Tobago.*

En 1998 fue firmado en la República Dominicana un Acuerdo Marco, estableciendo así un Área de Libre Comercio, pero no fue sino hasta Abril del 2000 cuando se firmó definitivamente tras haberse elaborado el protocolo de implementación del denominado Acuerdo de Libre Comercio entre la Comunidad del Caribe y República Dominicana (ALC RD-CARICOM). Por medio de este acuerdo, las partes (República Dominicana y los países miembros del CARICOM) convienen básicamente el crear un área de Libre Comercio que incluya el Comercio de Bienes y Servicios, Inversión y Cooperación Económica.

Conforme a lo acordado en el Tratado de Libre Comercio RD – CARICOM, éste entraría en vigencia el 1ro de enero de 1999, una vez que las partes, por las vías diplomáticas, hubiesen sido informadas mutuamente. Sin embargo, no fue sino hasta el 1ro de diciembre de 2001 cuando algunos países pertenecientes a la Comunidad del Caribe (Jamaica, Barbados y Trinidad y Tobago) empezaron a implementar el acuerdo en sus respectivos territorios. La República Dominicana, por su parte, concluyó con los procedimientos legales internos requeridos para la implementación poco tiempo después, el 5 de Febrero de 2002. Y posteriormente se agregaron Guyana y Surinam (en octubre de 2004 y agosto de 2005, respectivamente).

Básicamente, en los diferentes artículos que forman parte de este acuerdo, se establece que, desde su entrada en vigor, los productos originarios de la República Dominicana se benefician de libre acceso en los denominados países

más desarrollados de CARICOM o PMDs[4] (Jamaica, Barbados, Trinidad & Tobago, Guyana y Surinam). “A excepción de aquellos que fueron negociados supeditados a un programa de reducción sobre la tasa arancelaria de Nación Más Favorecida (NMF), que pertenezcan a los países menos desarrollados o LDCs de CARICOM o que hayan sido producidos en Zonas Francas.” (SICE)

2.2.2 TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA Y CENTROAMÉRICA:

En Abril del 1998, República Dominicana firma un acuerdo comercial con los países de Centroamérica, siendo este el primero de los grandes acuerdos comerciales internacionales. Denominándose así como el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana y Centroamérica (TLC RD – Centroamérica).

El proceso de negociación de este Tratado fue realizado a nivel regional, sin embargo, su aplicación es bilateral entre cada país de Centroamérica y la República Dominicana, en los casos en los que las mercancías negociadas hayan sido elaboradas fuera de los regímenes especiales[5]. Los países miembros del bloque de Centroamérica que forman parte de este tratado son Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Guatemala. Este acuerdo entró en vigencia en la República Dominicana en marzo de 2002 y significó un mercado accesible en el

[4] El Acuerdo ALC RD-CARICOM clasifica los países miembros del CARICOM por su nivel de desarrollo en PMDs (Países Más Desarrollados: Barbados, Guyana, Jamaica, Surinam, Trinidad y Tobago) y en LDCs (Países Menos Desarrollados: Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Montserrat, St. Kitts y Nevis, Saint Lucas, St. Vincent y las Granadinas).

[5] Los **Regímenes Especiales**, son normativas dirigidas a sectores económicos que por su naturaleza o actividad requieren de incentivos para el desarrollo de sus operaciones. Estos incentivos son otorgados en forma de exenciones al cumplimiento de ciertas obligaciones tributarias. Por ej.: Zonas Francas de Exportación, ONG’s, Embajadas y Consulados, Productores de Bienes Exentos, entre otros organismos del Sector Público). (Dirección General de Impuestos Internos)

corto plazo, en el que se fortalece y amplía el intercambio entre las Partes. (Ministerio de Industria y Comercio de República Dominicana)

Los objetivos principales de este Tratado son los de estimular la expansión y multiplicidad del intercambio de bienes y servicios entre los países signatarios, y, como es común en todo Acuerdo Comercial, eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias; así como promover y proteger la inversión extranjera. (TLC RD - Centroamérica, 1998)

2.2.3 ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL ENTRE REP. DOMINICANA Y PANAMÁ

El Acuerdo de Alcance Parcial entre República Dominicana y Panamá (AAP RD – Panamá o simplemente AAP RD-PA) fue suscrito en Julio de 1985 y ratificado dos años después por el Congreso Nacional. Sin embargo no fue sino hasta noviembre de 2003 cuando entra en vigencia tras ser concluida por la denominada *Comisión Mixta Permanente,* la negociación del Reglamento de Aplicación y sus Anexos.

Este acuerdo, por su naturaleza de alcance parcial limita la aplicación de las preferencias arancelarias a los productos acordados durante la negociación, que cumplan con las Normas de Origen establecidas y que se encuentren incluidas en una de las cuatro listas definidas en este TLC:

- Lista de Productos de Doble Vía.
- Lista de Productos de la República Dominicana incluidos en una Vía.
- Lista de Productos de la República de Panamá incluidos en una Vía.
- Lista de Productos establecidos en las Zonas Francas.

La primera se refiere a aquellos productos que podrían comercializarse mutuamente entre República Dominicana y Panamá bajo libre comercio. La segunda lista incluye solo aquellos productos originarios de República Dominicana (según las Normas de Origen determinadas en el mismo acuerdo) que podrán ser exportados hacia la República de Panamá bajo el amparo del tratado, al igual que la tercera que abarca solo los productos originarios de Panamá que la Rep. Dominicana está dispuesta a aceptar libres de arancel en su territorio. La 4ta por su parte hace alusión a aquellas mercancías producidas en las Zonas Procesadoras para Exportación o Zonas Francas de las Partes. Bajo este Tratado están amparados un total de 103 productos dominicanos y 101 productos panameños además de los productos incluidos en la lista de Zonas Francas.

(Resumen del AAP RD - PA)

La esencia de lo que plantea este acuerdo se puede notar en lo plasmado en el Artículo 5 del Reglamento de Aplicación del Tratado Comercial entre la República Dominicana y la República de Panamá , (2003)*:*

> "Los productos naturales o manufacturados originarios del territorio de una de las Partes gozarán de tratamiento nacional en el territorio de la otra Parte, en cuanto a los montos, formas y términos de pago de los impuestos, contribuciones fiscales o municipales sobre producción, venta, comercio o consumo y cualesquiera otros gravámenes, sea cual sea su clase o denominación. No estarán sujetos a ningún tipo de medida cuantitativa, con excepción de los controles de sanidad, seguridad o policía aplicables en los territorios de las partes contratantes."

2.2.4 TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA, CENTROAMÉRICA Y LOS ESTADOS UNIDOS. (DR – CAFTA)

Este tratado es una especie de ampliación del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos o CAFTA (por sus siglas en inglés*: Central America Free Trade Agreement*), el cual fue negociado entre los años 2003 y comienzos del 2004, al cual, en julio de 2004 la República Dominicana se incorpora; y es entonces cuando adopta la sigla DR-CAFTA. Este tratado es firmado por los siete países[6] en agosto de 2005.

Este tratado principalmente surge del interés que por muchos años han tenido los países de Centroamérica de lograr un acuerdo comercial con Estados Unidos debido a la importancia de sus flujos de comercio con ese país. Ya que más de la mitad de las exportaciones de la región centroamericana van a Estados Unidos, es evidente que esta potencia se ha consolidado como el principal socio comercial común de la región de América Central. (Pacheco & Valerio, 2007, pág. 10)

Este interés fue lo que provocó además que la República Dominicana, así como los demás países de Centroamérica aceptaran establecer una cantidad importante de reformas jurídicas y legislativas a lo interno de sus gobiernos para poder ratificar y formar parte activa de este TLC, conocido como el más importante de entre los que República Dominicana actualmente es signataria debido a su importante influencia en la economía dominicana y sus flujos comerciales.

Según el Capítulo I del Tratado DR-CAFTA, algunos de los objetivos principales de este TLC son los de "crear un mercado más amplio y seguro para las

[6] República de Costa Rica, República de El Salvador, República de Guatemala, República de Honduras, República de Nicaragua, Estados Unidos de América y República Dominicana.

mercancías y los servicios producidos en sus respectivos territorios mientras se reconocen las diferencias en sus niveles de desarrollo y en el tamaño de sus economías.”. Y así mismo, “crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios.”.

Entre otras cosas, también busca facilitar el comercio dentro de la región, fortalecer la competitividad, promover la transparencia en los temas de comercio internacional y la inversión; proteger el medio ambiente, y contribuir a la integración de todo el hemisferio, sirviendo como base para el establecimiento del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Este tratado está constituido por 22 capítulos y los anexos, que generalmente son considerados como parte integral del acuerdo. Según Amparo Pacheco y Federico Valerio, consultores de la Unidad de Comercio Internacional e Industria de la Sede Subregional de la CEPAL en México (2007, pág. 14), estos capítulos pueden ser agrupados en 5 temas o categorías principales:

i) asuntos internacionales y de administración;

ii) comercio de bienes;

iii) comercio de servicios e inversión;

iv) contratación pública de bienes y servicios; y

v) otros temas no comerciales pero relacionados con los bienes negociados[7].

Según la clasificación de estos autores, cada uno de estos temas abarca una serie de capítulos del acuerdo; para fines de este trabajo, durante este capítulo nos concentraremos en desglosar los primeros tres grupos, debido a que representan una muestra relevante que permite conocer de forma general todo el acuerdo en su esencia y particularidad.

a) Primer Grupo - Asuntos Internacionales y de Administración

En este grupo está conformado principalmente por los capítulos 1 (Disposiciones Iniciales, 2 (Definiciones Generales), 18 (Transparencia), 19 (Administración de Tratados), 20 (Solución de Controversias), 21 y 22 del acuerdo.

Aquí se encuentra definido el objetivo general y los objetivos específicos del DR-CAFTA ya mencionados anteriormente. También se encuentran definidos los conceptos básicos que son utilizados en todo el cuerpo del Acuerdo. Se establecen los requerimientos de transparencia mínimos que garanticen la correcta aplicación de los compromisos asumidos. Además de los procedimientos para la solución de controversias que podrían ocurrir entre los países firmantes.

b) Segundo Grupo – Comercio de Bienes

Para este grupo, los autores Pacheco y Valerio, (pág. 16) definen 6 capítulos[8] referentes al Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado, Reglas y

[7] Principalmente aquellos relacionados con propiedad intelectual, asuntos laborales y ambientales.
[8] Capítulos 3, 4, 5, 6, 7 y 8 del DR-CAFTA.

Procedimientos de Origen, Administración Aduanera y Facilitación del Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio y Defensa Comercial. En general, este grupo de capítulos conglomera las condiciones de acceso al mercado de bienes[9] asumidos por las Partes, así como las condiciones especiales, los lineamientos sobre Normas de Origen, mecanismos para proteger las industrias productivas de cada una de las Partes frente a prácticas de comercio desleales y frente al incremento masivo de las importaciones de productos que puedan perjudicar la economía interna de cada país; entre otros temas de importancia para un comercio de bienes más fluido y sencillo.

c) *Tercer Grupo – Comercio de Servicios e Inversión*

Este grupo está comprendido por cinco capítulos[10] del acuerdo. Estos abarcan los temas de la Inversión, el Comercio Transfronterizo de Servicios, los Servicios Financieros, las Telecomunicaciones y Comercio Electrónico. Esto hace al DR-CAFTA el primero de los acuerdos vigentes en la República Dominicana en el que se trataron y negociaron de forma específica y detallada el tema del comercio de servicios y la inversión. Esto es, por tanto, lo que hace que para los objetivos de esta investigación, se haya considerado al DR-CAFTA como uno de los acuerdos sobre el cual sentaremos las bases de nuestro análisis, con miras a identificar oportunidades de comercialización de servicios profesionales para los especializados en áreas de comercio internacional y negocios.

[9] Todo producto tangible, con un valor monetario calculable en base a costos de producción.
[10] Capítulos 10, 11, 12, 13 y 14 del DR-CAFTA

2.2.5 ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE LOS ESTADOS DEL CARIFORUM Y LA COMUNIDAD EUROPEA. (AAE CARIFORO – UE)

El Acuerdo de Asociación Económica (AAE), también conocido como el EPA por sus siglas en inglés *(Economic Partnership Agreement)*; es un acuerdo negociado por el conjunto de países del Foro de Estados de los países de África, Caribe y Pacífico (ACP), dentro del cual la República Dominicana forma parte por ser un país del Caribe (CARIFORO o *CARIFORUM*). Las negociaciones de estos acuerdos para la región del Caribe iniciaron en 2004, en Jamaica y fue firmado en el 2008 con los Estados miembros de la Comunidad Europea (CE) mejor conocido como Unión Europea (UE). (Ministerio de Industria y Comercio de la República Dominicana)

Este Acuerdo de Asociación Económica está conformado por una primera parte, conformada por los 28 países miembros de la Unión Europea[11]; y, por el otro lado, por los 15 Estados miembros del CARIFORO[12].

A diferencia de los demás tratados vigentes en la República Dominicana, este modelo de acuerdo está orientado al avance y desarrollo de los países del ACP, justificado por la relación histórica existente entre estos países (la mayoría estados en vías de desarrollo y subdesarrollados) como ex colonias de los países miembros de la Unión Europea.

[11] Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumanía, Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia y Reino Unido.

[12] Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Santa Lucía, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, y República Dominicana.

Con la implementación de este acuerdo se sustituyó el régimen de preferencias unilaterales que los países de la UE otorgaban individualmente a los países ACP desde hace más de 35 años (desde que firmado el Convenio de Lomé en el 1975[13]) por un sistema de comercio más recíproco, que fuese compatible con las normativas de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El ISPRI, o Programa de Apoyo Institucional para la Integración Regional, proyecto financiado por la Comunidad Europea y el Gobierno Dominicano, por medio de un documento instructivo denominado *Texto Informativo EPA: El Acuerdo de Asociación Económica CARIFORO – UE* (2008), considera que "El EPA constituye el segundo acuerdo de mayor importancia para la República Dominicana, pues abre las posibilidades de exportar libre de aranceles en todos los renglones productivos hacia los 27[14] Estados Miembros de la Unión Europea."

Y explica también que en el EPA están consideradas las asimetrías existentes entre Europa y nuestra región, al permitir plazos de desgravación entre 15 y 25 años, y posibilitar que los productores agropecuarios y el sector industrial de los Estados de la Región del Caribe pudiesen excluir de las negociaciones una importante cantidad de líneas arancelarias consideradas de alta sensibilidad productiva. En República Dominicana, por ejemplo, el 39% del total de partidas arancelarias agrícolas fueron reservadas.

Y, con respecto al tema de los servicios y las inversiones, el EPA establece normativas que permitirían a los suplidores de servicios y profesionales de

[13] La República Dominicana empezó a beneficiarse de este Convenio luego de negociar su entrada en 1989.
[14] Actualmente son 28 los países miembros de la Unión Europea, tras incluirse a Croacia en 2011, por medio del Tratado de Lisboa.

distintas áreas tener acceso al mercado europeo, así como un mejor y mayor estímulo para las inversiones provenientes de los Estados miembros de la Unión Europea hacia la República Dominicana y el Caribe.

La Coordinadora Administrativa del departamento de Consultoría Jurídica de la Dirección General de Aduanas (DGA), la Licda. Niurka Beato Alba, en su artículo *El EPA, Acuerdo Comercial*, (2013) publicado en el Diario Digital de la DGA "Aduanas Digital"; señala que el EPA presenta para el país ciertas ventajas y desventajas:

"*(Dentro de las ventajas…)* Difundir la eficacia económica, donde el EPA tendrá como finalidad simplificar todos los procedimientos y reglamentos relativos a las importaciones y exportaciones, para llegar a los más altos estándares internacionales; oportunidades económicas, una mayor estabilidad política y fomentar su integración efectiva en la economía mundial."

Y sobre las desventajas explica que:

"El Acuerdo EPA presenta desventajas en ciertos sectores productivos (agricultura, lácteos, entre otros), además competencia directa de productos altamente subsidiados, procedente de regiones avanzadas con productores de países más pobres, que no cuentan con muchos beneficios similares."

CAPÍTULO III:

EL COMERCIO DE SERVICIOS EN LOS ACUERDOS COMERCIALES

3.1 CONCEPTOS GENERALES

El comercio de servicios comprende el intercambio o venta de un servicio, a través de uno de los cuatro modos de suministro definidos subsecuentemente, entre residentes de un país y residentes de otro país. (SICE, s.f.)

El comercio de servicios es la actividad de hacer transacciones con un bien intangible, dependiendo de hacia donde se traslade el mismo puede pertenecer a un modo o a otro, algunos autores lo clasifican en los siguientes modos:

Modo 1- Suministro transfronterizo de servicios

Este modo de servicio es aquel se presta al consumidor pero sin que exista traslado de ninguna de las partes, es decir, cuando el servicio posee la capacidad de movilizarse solo. Se realiza a través de diferentes vías como el internet o softwares para poder llevar a cabo la oferta y dentro de este renglón entran los servicios de consultoría financiera, consultoría jurídica, servicios de llamadas internacionales, reservación de pasajes aéreos, reservas de hoteles, entre otros.

Modo 2 -Consumo en el extranjero

Es la modalidad mediante la cual el consumidor es quien se traslada hacia el extranjero para recibir el servicio, entro de esta modalidad entran los servicios de turismo, también se encuentran los consumidores de servicios médicos en viajan para poder recibir tratamientos a enfermedades.

Modo 3-Presencia comercial

En esta modalidad la empresa proveedora de servicio se establece en el país receptor para poder brindar el servicio, como es el caso de una empresa de telecomunicaciones o una sucursal, franquicias, cadenas de hoteles, entre otros.

Modo 4-Presencia de personas físicas

En este modo es el proveedor de servicios que se traslada al lugar en que se encuentra el consumidor ya sea como una persona física o empleado de una empresta prestadora de servicio, dentro de este modo se encuentran los profesionales de negocios de las diferentes áreas, asesores, abogados, arquitectos, personal de negocios, entre otros.

Existen diferentes tipos de servicios, los cuales a su vez entran en los diferentes cuatro modos antes mencionados, podemos ver:

- Servicios que se le prestan a las compañías (servicios profesionales e informática)
- Servicios de telecomunicaciones
- Servicios de enseñanza
- Servicios de distribución
- Servicios financieros
- Servicios de construcción e ingeniería
- Servicios de salud y sociales
- Servicios de turismo
- Servicios de transporte

El sector servicios es el sector de más rápido crecimiento de la economía mundial y representa dos tercios de la producción mundial, un tercio del empleo mundial y cerca del 20 por ciento del comercio mundial. (OMC)

El sector servicios es un tema poco tratado en los acuerdos comerciales y con la necesidad de contar con un sistema integrado de reglas y normas como existe para el comercio de bienes se creó el Acuerdo General de Comercio de servicios. Este entró en vigor en enero del año 1995, como consecuencia de las negociaciones de la Ronda Uruguay, para prever la extensión del sistema multilateral de comercio a los servicios. Con el objetivo de lograr un nivel de liberalización del sector más elevado.

Este acuerdo trata temas importantes dentro del comercio de servicios, entre los cuales tenemos:

Trato de la nación más favorecida: este principio, conocido también por sus siglas TNF, tiene como finalidad la no discriminación de los países entre si además busca que los países pertenecientes tengan las mismas condiciones, oportunidades y beneficios que los demás países miembros.

Concesión condicional de acceso a mercados y trato nacional: con la que se especifica en qué grado y en cuales sectores cada país abrirá su mercado, además si existen sectores con limitaciones al mismo, es decir, si existe algún sector con restricciones a la propiedad extranjera.

Las disposiciones del Acuerdo General de Comercio de Servicios sobre acceso a los mercados, comprenden seis tipos de restricciones que no deben mantenerse si no se han consignado limitaciones. Dichas restricciones incluyen los siguientes factores:

a) cantidad de proveedores de los servicios;

b) valor de las transacciones de servicios;

c) número de operaciones de la producción;

d) número de personas físicas que prestan un servicio;

e) tipo de empresa conjunta;

f) capital extranjero.

Estas medidas, excepto los apartados e) y f), no son necesariamente discriminatorias, es decir, que pueden afectar a proveedores de servicios tanto nacionales como extranjeros.

El trato nacional: que busca que se le otorgue un trato igualitario a los productos que entren en mercado nacional para fomentar así la libre competencia. Hay que tener en cuenta que el trato nacional es otorgado después que la mercancía ya entro al país por lo que cualquier impuesto o arancel que se le imponga mediante la DGA no constituye una violación de este elemento. Si no se trata de manera igualitaria a los productos o empresas extrajeras esto constituye a una limitación al trato nacional.

Reconocimiento: este elemento se refiere al reconocimiento de títulos de aptitud o educativos de los países como una certificación de proveedores, o licencia, donde sugiere que cada miembro tiene el derecho de demostrar que los requisitos cumplidos en su país también pueden ser objeto de reconocimiento y a la oportunidad de negociar su adhesión a los acuerdos. Esta medida no debe ser tomada como elemento discriminatorio ni debe constituir una norma proteccionista de los países.

Medidas de salvaguardia urgentes: estas medidas pueden utilizarse para restringir temporalmente las importaciones de un producto, si las importaciones de dicho producto ha aumentado tanto que puedan causar daño a una rama de producción nacional, es decir, para proteger un área de la producción la cual se pueda ver afectada con el repentino aumento de los suministros extranjeros

Transparencia: en esta parte se dispone que los gobiernos deben publicar todas las leyes y reglamentos pertinentes, y establecer servicios de información, que las empresas y los gobiernos extranjeros podrán utilizar después para obtener información sobre la reglamentación de cualquier sector de servicios.

En caso de existir modificaciones a la misma se debe notificar a la OMC para que puedan introducir en las reglamentaciones aplicables a los servicios objeto de compromisos específicos.

3.2 COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES

Los servicios profesionales se pueden definir como aquellas actividades que para ser realizadas exigen un alto grado de capacitación y competencia técnica, además de experiencia relevante en el tema a tratar y cuyo ejercicio es autorizado o regulado.

Entran en la categoría de servicios: el transporte, la educación, la energía eléctrica, la distribución, la publicidad, los seguros, la banca, la construcción, las telecomunicaciones y los servicios profesionales (los abogados, contables, odontólogos, entre otros).

Algunos oficios o profesiones técnicas no entran en la categoría de “servicios profesionales”. Tal es el caso de los técnicos en refrigeración, esteticista, masajistas y artesano.

Estos servicios profesionales constituyen un aspecto central de la nueva economía mundial basada en los conocimientos, su principal efecto en cuanto a desarrollo está en su contribución a la generación de conocimientos y su difusión a otras actividades productivas e iniciativas sociales además de contribuir a crear una infraestructura comercial eficiente, incluidos sus aspectos fiscales y jurídicos, y a garantizar la competitividad de las empresas.

El mercado mundial de algunos servicios profesionales está dominado por las grandes empresas de servicios profesionales de los países desarrollados, que experimentan un proceso acelerado de internacionalización. Los países en

desarrollo enfrentan el desafío de aumentar su capacidad interna para suministrar esos servicios y su contribución al crecimiento y desarrollo económicos

(UNCTAD, 2004) (Ver Gráfica 3).

3.3 PERSONAL DE NEGOCIOS

Se define como persona de negocios al nacional que participa en el comercio de mercancías o prestación de servicios, o en actividades de inversión.

Dentro de las categorías existentes podemos encontrar:

Sección A- Visitantes de Negocios

Investigación y Diseño

Este personal de negocios son los investigadores técnicos, científicos y estadísticos que realizan investigaciones de manera independiente o para una empresa establecida en territorio otra parte.

Cultivo, manufactura y producción

Este es el personal de compra y producción a nivel gerencial, que lleva a cabo operaciones comerciales para una empresa establecida en territorio extranjero.

Comercialización

Son los investigadores y analistas de mercado que efectúan investigaciones o análisis de manera independiente o para una empresa establecida en territorio de

otra Parte. También se puede incluir el personal de ferias y de promoción que asiste a las convenciones comerciales.

Ventas

Son los representantes y agentes de ventas que negocian contratos sobre mercancías y servicios para una empresa establecida en territorio de otra Parte, pero que no entregan las mercancías ni presten los servicios.

Compradores que realicen adquisiciones para una empresa establecida en territorio extranjero.

Distribución

Agentes de aduanas que realizan servicios de asesoría para facilitar la logística (importación o exportación) de mercancías.

Servicios posteriores a la venta

Personal de reparación, mantenimiento, instalación y supervisión que cuente con conocimientos técnicos especializados, que cumpla con la obligación contractual del vendedor; y que preste servicios además de capacitar a trabajadores para que presten esos servicios de conformidad con una garantía u otro contrato de servicios relacionados con la venta.

Servicios Generales

En esta categoría se incluyen a los consultores que realicen prestación de servicios transfronterizos.

- Personal gerencial y de supervisión que participan en transacciones comerciales para una empresa establecida en territorio de otro territorio.

- Personal de servicios financieros que participe en transacciones comerciales para una empresa establecida en territorio de otra Parte.

- Personal de publicidad que brinde asesoría a clientes, que asista o participe en convenciones.

- Personal de turismo entre ellos agentes de viajes, guías turísticos y operadores de viajes) que conduzca alguna excursión que se haya iniciado en territorio de otra Parte.

- Traductores o intérpretes que brinden servicios como empleados de una empresa establecida en territorio extranjero.

Sección B - Comerciantes e inversionistas

Este es el personal de negocios que lleva a cabo un intercambio comercial cuantioso de bienes o servicios, en el extranjero o en inversión extranjera directa.

Dentro de sus funciones están establecer, desarrollar, administrar o prestar asesoría o servicios técnicos clave, en funciones de supervisión, ejecutivas o que conlleven habilidades esenciales, para llevar a cabo o administrar una inversión en la cual la persona o su empresa hayan comprometido, o estén en vías de comprometer, un monto importante de capital, siempre que la persona cumpla además con las medidas migratorias vigentes, aplicables a la entrada temporal.

Sección C - Transferencia de personas físicas dentro de una empresa

Esta categoría incluye a la persona de negocios empleada por una empresa que desempeñara funciones gerenciales, ejecutivas o que conlleven conocimientos especializados, en la empresa misma o en una de sus subsidiarias, siempre que cumpla con las medidas migratorias vigentes aplicables a la entrada temporal.

El país que recibe este tipo de personal podrá exigir que la persona haya sido empleada de la empresa, de manera continua, durante un año dentro de los tres años inmediatamente anteriores a la fecha de presentación de la solicitud para ser aceptado en dicho país.

CAPÍTULO IV:

COMERCIALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS PROFESIONALES EN EL MARCO DE LOS ACUERDOS EPA – CARIFORO Y DR – CAFTA

Ya hemos visto los aspectos más generales de los acuerdos comerciales a los que la República Dominicana está actualmente suscrita, y determinado que de entre estos, son el DR-CAFTA y el EPA CARIFORO - UE los que mejor definen los aspectos de comercialización de servicios profesionales, además de que son los dos acuerdos de mayor importancia (el primero y el segundo, respectivamente), debido a la gran influencia que representan para la economía dominicana y a los niveles de desarrollo que representan los países miembros de cada uno.

Durante este capítulo se procederá a realizar un análisis comparativo entre los acuerdos DR-CAFTA y EPA, con la finalidad primaria de poner en perspectiva lo negociado en ambos acuerdos en lo referente a la comercialización de servicios profesionales. De esta forma tendremos una visión general del marco regulatorio y los requerimientos mínimos por los que el profesional de NIN puede actuar con miras a comercializar sus servicios en los países que forman parte de los acuerdos comparados. Y así, definiremos los aspectos más relevantes a tomar en cuenta a la hora de optar por comercializar el servicio profesional a través del EPA o a través del DR-CAFTA.

Veremos también ejemplos de cómo este tipo de comercialización se ha logrado en otros países, y qué mecanismos se han usado para poder concretizar que esta actividad se lleve a cabo internacionalmente y de forma efectiva. Además, se establecerán propuestas a mediano y largo plazo por medio de las cuales consideramos se pudiesen aumentar la gama de oportunidades para los profesionales de Negocios Internacionales, pero que también pudieran ser aplicables a otras áreas profesionales afines.

4.1 COMERCIO DE SERVICIOS PROFESIONALES EN EL EPA CARIFORO

El Acuerdo de Asociación Económica entre los países miembros del CARIFORO y la Unión Europea, define en su capítulo 4 (sobre Presencia Temporal de Personas Físicas con Fines Empresariales), artículo 80, el alcance y las definiciones aplicables a la entrada y estancia temporal en los territorios de las Partes o Estados signatarios de diferentes tipos de personalidades físicas o jurídicas que pueden verse como las distintas modalidades en las que un profesional puede ofrecer sus servicios en otro país y establece el tiempo máximo de duración que se otorgará a la estancia de estas personalidades.

Este Acuerdo los clasifica y define de la siguiente manera: Personal Clave, Becarios con Titulación Universitaria, Vendedores de Servicios a Empresas, Proveedores de Servicios Contractuales, los Profesionales Independientes y las Personas en Visita Breve de Negocios.

Personal Clave: Son las personas físicas empleados de una empresa que desea hacer negocios, establecerse y crear presencia comercial en otro país que forme parte del acuerdo. Este personal tiene un periodo de estancia de un máximo 3 años.

Dentro de esta categoría se encuentra además las *personas en visita de negocios* quienes son los encargados de establecer esa presencia comercial antes mencionada, estos tienen un periodo temporal aproximado de estancia de máximo 90 días por año, además de los *traslados dentro de una misma* empresa quienes tienen un periodo máximo de estancia de 3 años.

A estas personas claves generalmente se les exige contar con un cierto nivel dentro de la empresa además de poseer conocimiento especializado para el establecimiento de esa empresa en otro país. Básicamente, deben ser *Directivos* o *Especialistas* quienes tienen las funciones de dirigir el paso de la empresa en su nuevo país de establecimiento. Esta categoría excluye en todas sus facetas a empresas sin fines de lucro.

Otra categoría es la de becarios con titulación universitaria, son aquellos empleados de una empresa que posean un título universitario con un año mínimo laborando en la empresa matriz y se trasladan a un estado miembro del acuerdo con el fin de capacitarse profesionalmente. Esta categoría también presenta un periodo temporal de estancia de máximo 3 años.

También están incluidos los vendedores de servicios a empresas que son las personas físicas que representan a un proveedor de servicios y pretendan prestar servicio temporalmente en una de las partes miembros del acuerdo con el fin de vender dicho servicio.

Los proveedores de servicios bajo contrato son los empleados de una empresa parte de los estados signatarios del acuerdo que no tienen presencia comercial en el territorio de la otra parte y hayan celebrado anteriormente un contrato de buena fe para brindar los servicios al consumidor final este encontrándose en el lugar donde se presta el servicio. Esta categoría posee un periodo de estancia no mayor a 90 días en un periodo de un año. Deben poseer un contrato de suministro de servicios por un período que no sea mayor a doce meses además de haber sido

empleado de la empresa el año anterior a la solicitud de la entrada temporal y tener mínimo 3 años de experiencia en el sector para el que presta dicho servicio.

Los Profesionales Independientes son las personas físicas que se establecen por cuenta propia en el territorio del país receptor con el objetivo de brindar el servicio de manera temporal.

Dentro de las categorías de proveedores de servicios contractuales y de profesionales independientes se especifica una amplia lista de subsectores, dentro de los cuales se puede mencionar:

- Servicios de contabilidad
- Servicios de arquitectura
- Servicios de ingeniería
- Servicios médicos y dentales
- Servicios veterinarios
- Servicios de informática y servicios conexos
- Servicios de investigación y desarrollo
- Servicios de publicidad Servicios de espectáculos, excepto los servicios audiovisuales. (Ministerio Industria y Comercio de la República Dominicana (MIC)

En suma, los compromisos asumidos por la Parte CE y por los Estados signatarios del CARIFORUM para los fines de personas físicas se pueden resumir en las condiciones siguientes:

“Las personas físicas deberán ocuparse del suministro de un servicio de forma temporal como trabajadores por cuenta propia establecidos en la otra Parte y deberán haber obtenido un contrato de servicios durante un período que no sea superior a doce meses.” (Art. 83, Párrafo a)

Los requisitos mínimos para que una persona física de una Parte pueda entrar en el territorio de la otra Partes, según el Art. 83, párrafo c; son básicamente dos: una titulación universitaria o cualificación[15] que sea equivalente y las cualificaciones profesionales, en caso de que se requieran, según las leyes, reglamentos y prescripciones de las Partes.

4.2 COMERCIO DE SERVICIOS PROFESIONALES EN EL TLC DR – CAFTA

Como ya vimos en el capítulo anterior, una de las formas o modalidades de suministrar o vender servicios a nivel internacional, es cuando el proveedor es una persona física que se traslada a brindar su servicio a otro país. Un ejemplo de esto es el caso de los consultores profesionales e internacionales que ofrecen asesorías de manera temporal en un país que no es el de su procedencia.

[15] Por cualificaciones, se entenderán los diplomas, certificados u otras pruebas expedidos por una autoridad designada conforme a disposiciones legislativas, reglamentarias o administrativas y que certifiquen que la formación profesional se ha completado con éxito. (Art. 80, Párrafo f)

Este tipo de suministro se encuentra estipulado en el tratado DR-CAFTA en el capítulo IX, sobre Comercio Transfronterizo de Servicios. El anexo 11.9 del acuerdo es donde se rige todo lo relativo a servicios profesionales.

De manera general, el DR-CAFTA no plantea importantes especificaciones con respecto a este tema, sino que más bien se basa en los compromisos asumidos por las Partes en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS); pero de forma explícita establece que:

"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[16] sobre su reconocimiento mutuo." (Anexo 11.9, Párrafo 1)

Con respecto a las normas y criterios mencionados en el texto citado, en el Párrafo 2 del mismo Anexo 11.9, se especifican los diferentes aspectos[17] sobre los cuales se pueden elaborar dichas normas.

De igual forma el tratado contempla en el artículo 3 del anexo 11.9 el tema de la otorgación de *licencias temporales*. Básicamente estipula que éstas se llevarán a cabo cuando las partes lo pacten. La manera de hacerlo será incitando a los organismos correspondientes a cada territorio a realizar procedimientos, a los

[16] La Comisión revisará las recomendaciones en un plazo razonable, y decidirá si son consistentes con las disposiciones del Tratado.
[17] Educación, exámenes, experiencia, conducta y ética, desarrollo profesional, ámbito de acción, conocimiento local y protección al consumidor.

fines de otorgar licencias provisionales a los suministradores de servicios profesionales de otra parte.

Evidentemente, el DR-CAFTA, a diferencia del EPA, aunque contemple los servicios profesionales, no es muy detallado a la hora de establecer compromisos específicos y normativas reales para las Partes con respecto a estos.

Esto, por un lado permite un amplio campo de acción y mayor flexibilidad para que los organismos independientes existentes en cada una de los países signatarios puedan negociar en virtud de sus intereses. Sin embargo, por otro lado, al no plantear compromisos muy claros, el grado de ambigüedad es muy alto y por tanto, cualquier proceso de negociación nuevo podría tomarse mucho tiempo o podría no implementarse de forma multilateral entre todos o la mayor parte de las Partes.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Ahora bien, ya teniendo el panorama general que nos ofrecen ambos acuerdos con respecto a los servicios profesionales, podemos plantear algunas acepciones.

Primero: en ambos acuerdos, aunque no sea directamente, se prevé la interés de la Partes de liberalizar el comercio de servicios, y por tanto, hace posible el establecimiento de Acuerdos de Reconocimiento Mutuo o ARM's. En el EPA esto sería más probable, debido al interés principal de este acuerdo de contribuir al desarrollo de los países ACP. El DR-CAFTA por su lado, es un TLC con fines más comerciales.

Segundo: debería considerarse como un factor importante la misma tendencia de los países a contar con mejores relaciones comerciales con otros países y bloques de países. Esto tiene un doble impacto en los profesionales de Negocios Internacionales, ya que, primero, sus servicios y conocimientos pueden ser útil para el fortalecimiento de estas relaciones comerciales internacionales y segundo, en la medida en que estas relaciones comerciales mejoran, el comercio de servicios más se liberaliza.

Tercero: estos acuerdos no imponen que les sean conferidas a ninguna persona física de ninguna parte, cualquier tipo de facilidad migratoria. Por tanto, el tema del visado seguiría siendo un factor definitivo para alcanzar un flujo de profesionales desde República Dominicana hacia Estados Unidos, Centroamérica o los países miembros de la Unión Europea. Es importante señalar que el pasaporte

dominicano está catalogado como uno de los peores de la región debido a la poca cantidad de países que permiten la entrada de dominicanos sin necesidad de visa.

Cuarto: debería considerarse la concretización de organismos nacionales que conglomeren a los profesionales de las áreas afines a los negocios, por ejemplo: una Asociación Nacional de Profesionales de Negocios, que se encargue de velar por los intereses de los profesionales de estas áreas, y que se encargue de negociar, en conjunto con instituciones estatales y educativas dominicanas (como Institutos Técnicos y Universidades) frente a los organismos pertinentes de los países con los cuales tenemos acuerdos los aspectos y condiciones necesarias para que los requerimientos sean menores, la preparación sea más homogénea y el acceso y reconocimiento sea más fácil.

Un ejemplo de esto podemos verlo en el caso de los países de la Comunidad Andina tras negociar el TLC con los Estados Unidos al que se refiere el ingeniero Julián Cardona Castro, presidente de la ACIEM, en su artículo *"La Exportación de Servicios Profesionales de Ingeniería a Través de los Tratados de Libre Comercio"* (2006):

"Fueron precisamente los Consejos Profesionales de Ingeniería y el de Arquitectura y la Asociación Colombiana de Ingenieros – ACIEM[18], los que apoyaron al Gobierno Nacional en la decisión de crear, dentro del TLC con los EEUU, un Grupo Especial de Trabajo para armonizar los requisitos para el ejercicio profesional…"

[18] Asociación Colombiana de Ingenieros.

Este *Grupo Especial de Trabajo*, en conjunto con los gremios y Consejos Profesionales (en el caso colombiano), debería encargarse de elaborar los ;procedimientos con miras a lograr los ARM's entre sus cuerpos profesionales relevantes, en los que las Universidades también jugarían un rol importante, y así desarrollar procedimientos viables para un licenciamiento de los proveedores de servicios profesionales más homogéneo.

Quinto: Otro tema a evaluar es el de la conformación de un organismo internacional acreditador que, de manera similar a como lo hacen organizaciones como el PMI – *Project Management Institute* –, asocie a profesionales relacionados a los Negocios Internacionales de los países que conforman los acuerdos comerciales ya firmados (así todo el proceso de adecuación jurídica y establecimiento de intereses sería menos tortuoso); que establezca los estándares mínimos que serían exigidos, facilite la cooperación y el intercambio de información, elabore las evaluaciones necesarias y vele por los intereses de los profesionales a nivel internacional. Esto facilitaría bastante el proceso de reconocimiento de los profesionales dominicanos fuera de las fronteras.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

(UNCTAD), C. d. (2004). *ASPECTOS DE LOS SERVICIOS PROFESIONALES Y Y LOS MARCOS NORMATIVOS RELACIONADOS CON EL COMERCIO Y DESARROLLO.*

ALC RD-CARICOM. (1998, Agosto 22). *Acuerdos: ALC RD-CARICOM.* Retrieved Marzo 21, 2016, from sice.oas.org: http://sice.oas.org/trade/ccdr/spanish/ccdrs.asp

Banco Mundial. (n.d.). *Datos: Banco Mundial*. Retrieved Enero 29, 2016, from datos.bancomundial.org: datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD

Banco Mundial. (n.d.). *El Banco Mundial, Datos.*

Beato, N. (2013, Agosto 13). *Aduanas Digital*. Retrieved Abril 2, 2016, from http://aduanasdigital.gob.do/2013/08/29/el-epa-acuerdo-comercial/

Cardona, J. (2006, Noviembre). La Exportación de Servicios Profesionales de Ingeniería a Través de los Tratados de Libre Comercio. *Revista de Ingeniería, 24*, 122-123. Retrieved from http://www.scielo.org.co/pdf/ring/n24/n24a22.pdf

Castro, J. C. (2006). La Exportación de los Servicios Profesionales de Ingeniería a través de los Tratados de Libre Comercio. *Revista de Ingeniería, SCIELO*. Retrieved from http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-49932006000200022&lng=es&nrm=.pf&tlng=es

CEPAL. (n.d.). *Acerca de la CEPAL*. Retrieved from http://www.cepal.org/es/acerca-de-la-cepal

CEPAL. (n.d.). *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*. Retrieved from CEPAL: http://www.elnuevodiario.com.ni/economia/288879-urge-exportar-servicios/

COEALAC. (n.d.). *Noticias Internacionales*. Retrieved from http://coealac.org/noticias-internacionales/republica-dominicana-y-corea-del-sur-firman-acuerdo-de-reconocimiento-mutuo/

Comercio, O. M. (n.d.). *Servicios: AGCS*. Retrieved from Organización Mundial del Comercio: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/gatsqa_s.htm

DeGerencia.com. (n.d.). *Negocios Internacionales: DeGerencia.com*. Retrieved Enero 30, 2016, from DeGerencia.com: http://www.degerencia.com/tema/negocios_internacionales

Dirección General de Impuestos Internos. (n.d.). *Regímenes Especiales*. Retrieved Marzo 26, 2016, from http://www.dgii.gov.do/contribuyentes/regimenesEspeciales/Paginas/default.aspx

DR-CAFTA. (2007). *Acuerdo DR-CAFTA.* Retrieved from https://www.aduanas.gob.do/Descargas/files/acuerdos/dr-cafta/11.%20Comercio%20Transfronterizo%20de%20Servicios%20(esp).pdf

Galindo, M. A. (2008). *Diccionario de Economía Aplicada.* Ecobook.

Ginebra, Naciones Unidas. (2005). Apectos de los Servicios Profesionales y los Marcos Normativos Relacionados con el Comercio y el Desarrollo. *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*, (p. 2). Ginebra. Retrieved from http://unctad.org/es/docs/c1em25d2_sp.pdf

Instituto OMG. (n.d.). *Guía de Negocios*. Retrieved from Instituto OMG (IOMG): http://www.omg.com.do/guia-de-negocios-comercio-exterior/

Instituto Tecnológico de Santo Domingo. (n.d.). *Negocios Internacionales*. Retrieved Abril 31, 2016, from https://www.intec.edu.do/asuntos-academicos/areas-academicas/negocios/item/lni

Krugman, P. R., Olney, M. L., & Wells, R. (2008). *Fundamentos de Economía.* Reverté.

Krugman, P., Olney, M. L., & Wells, R. (2008). *Fundamentos de Economía.* Reverte.

Ministerio Industria y Comercio de la República Dominicana (MIC). (n.d.). *Personas de Negocios, Servicios Profesionales y Oficios.* Retrieved 03 21, 2016, from file:///C:/Users/Oficina/Downloads/Brochure%20Servicios%20Professionales%20EPA.pdf

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú. (n.d.). *Acuerdos Comerciales del Perú*. Retrieved Marzo 14, 2016, from http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/

Ministerio de Industria y Comercio de la República Dominicana (MIC). (2009, Agosto 25). *Comercio Internacional DR-CAFTA: Los Servicios Profesionales.* Retrieved from competitividad.org.do: http://www.competitividad.org.do/wp-content/uploads/2009/09/dr-cafta-los-servicios-profesionales.pdf

Ministerio de Industria y Comercio de la República Dominicana. (n.d.). *Acuerdo CARIFORO - Unión Europea o EPA*. Retrieved Abril 2, 2016, from http://www.seic.gov.do/direcciones/comercio-exterior/acuerdos-comerciales-vigentes/acuerdo-cariforo-unión-europea.aspx

Ministerio de Industria y Comercio de la República Dominicana. (n.d.). *Ministerio de Industria y Comercio*. Retrieved Enero 28, 2016, from www.mic.gob.do: http://www.mic.gob.do/direcciones/comercio-exterior/acuerdos-comerciales-vigentes/acuerdo-cariforo-unión-europea.aspx

Ministerio de Industria y Comercio de la República Dominicana. (n.d.). *Resumen del Tratado Comercial Entre La República Dominicana y La República de Panamá.* Retrieved Marzo 28, 2016, from

http://www.seic.gov.do/media/2192/Resumen%20del%20Tratado%20República%20Dominicana-Panamá.pdf

Ministerio de Industria y Comercio de República Dominicana. (2003, Febrero 6). Retrieved Marzo 28, 2016, from http://www.seic.gov.do/media/2190/Reglamento%20Tratado%20Comercial.pdf

Ministerio de Industria y Comercio de República Dominicana. (n.d.). *Tratado de RD - Panamá*. Retrieved Marzo 26, 2016, from http://www.seic.gov.do/direcciones/comercio-exterior/acuerdos-comerciales-vigentes/tratado-rd-centroamérica.aspx

Niño, J. A. (2004). *El Comercio Internacional de los Servicios Profesionales y la Integración de los Países Andinos.* Bogotá. Retrieved from http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2007/00488.pdf

Observatorio de Multinacionales en América Latina. (n.d.). *Diccionario Crítico de Empresas Transnacionales*. Retrieved Enero 29, 2016, from Omal.info: omal.info/spip.php?article4822

OMC, C. l. (n.d.). *Organizacion Mundial del Comercio (OMC).*

Pacheco, A., & Valerio, F. (2007). *DR-CAFTA: aspectos relevantes seleccionados del Tratado y reformas legales que deben realizar a su entrada en vigor los países de Centroamérica y la República Dominicana.* México, D.F.: Naciones Unidas. Retrieved from http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5001/S0700169_es.pdf;jsessionid=74722C9AC07B654E222CF9589743B3A9?sequence=1

Programa de Apoyo Institucional para la Integración Regional. (2008, Octubre). *Texto Informativo EPA*. Retrieved Abril 2, 2016, from http://www.seic.gov.do/media/1796/Texto%20informativo%20EPA.pdf

Proméxico. (n.d.). *¿Qué es la Internacionalización?* Retrieved Enero 30, 2016, from ProMéxico Inversión y Comercio: http://www.promexico.gob.mx/es/mx/definicion-de-internacionalizacion

Ruiz Ochoa, W. (n.d.). Los Servicios Profesionales en el Marco del TLCAN. *Revistas Bancomext*. Retrieved from http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/340/4/RCE4.pdf

Secretaría de Estado de Comercio. (n.d.). *Ministerio de Economía y Competitividad*. Retrieved from Gobierno de España: http://www.comercio.gob.es/gl-es/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/paxinas/acuerdos-reconocimiento-mutuo-comite-133.aspx

SICE. (n.d.). Retrieved Marzo 18, 2016, from http://sice.oas.org/TPD/CAR_DOM/CAR_DOM_s.ASP

SICE. (n.d.). *http://www.sice.oas.org/dictionary/SV_s.asp*. Retrieved from SICE.

Sistema de Información Empresarial de Canarias. (n.d.). Retrieved from SIECAN: http://www.siecan.org/index.php?option=com_content&view=article&id=360%3Ainternacionalizacion&catid=67%3Ainternacionalizacion&Itemid=120&lang=es

(1998). *TLC RD - CARICOM.* Tratado de Libre Comercio.

TLC RD - Centroamérica. (1998, Abril 16). Retrieved from http://sice.oas.org/Trade/camdrep/CARdo_2s.asp#1.02

UNCTAD, C. d. (2004). *ASPECTOS DE LOS SERVICIOS PROFESIONALES Y Y LOS MARCOS NORMATIVOS RELACIONADOS CON EL COMERCIO Y DESARROLLO.*

Universidad APEC. (n.d.). *Licenciatura en Negocios Internacionales. UNAPEC*. Retrieved Enero 30, 2016, from Universidad APEC: https://www.unapec.edu.do/Academia/Decanatos/Ciencias_Economicas_y_Empresariales/Escuelas/Mercadeo/NIN/Descripcion

Universidad APEC. (n.d.). *Perfil del Egresado*. Retrieved Marzo 31, 2016, from http://www.dustball.com/cs/plagiarism.checker/

Wiener, R. (2005, 10 11). *TLC, Definiciones*. Retrieved from America Latina en Movimiento: http://www.alainet.org/es/active/9437#sthash.dtuyT8Q6.dpuf

Wiener, R. (2006, Julio 18). *TLC, Definiciones*. Retrieved from http://rwiener.blogspot.com/2006/07/tlc-definiciones.html

ANEXOS

ANEXO I

COORDINACIÓN DE MONOGRÁFICO

ANTEPROYECTO DE MONOGRAFÍA DE GRADO

Título:

Oportunidades de Exportación de Servicios Profesionales para los Licenciados en Negocios Internacionales Dominicanos en el Marco de los Acuerdos EPA y DR-CAFTA (2007-2014).

Sustentantes:

Esmerlin A. Sánchez García	2011-2352
Iván J. López Sánchez	2012-2146
Zaida L. García Galván	2012-2414

Asesoras:

Patricia Céspedes e Ilena Rosario

Módulo 1: Acuerdos y Tratados Comerciales

Distrito Nacional

2016

La selección y definición del tema de investigación

1.1 Selección del título:

Oportunidades de Exportación de Servicios Profesionales para los Licenciados en Negocios Internacionales Dominicanos en el Marco de los Acuerdos EPA y DR-CAFTA (2007-2014).

1.2 Definición del tema

En esta investigación se analizarán las oportunidades que tienen los licenciados en negocios internacionales egresados de las universidades dominicanas, de ofrecer sus servicios profesionales en mercados internacionales, específicamente en los países miembros de los Acuerdos Comerciales EPA y DR-CAFTA. Este estudio tendrá como fundamento principal lo acordado en ambos acuerdos con respecto a los capítulos que regulan la Comercialización de Servicios Profesionales.

Para los fines de este trabajo, se entenderá por licenciados o profesionales en Negocios Internacionales dominicanos, a todas aquellas personas físicas, nacionales dominicanos o residentes de la República Dominicana, egresados de la Licenciatura en Negocios Internacionales de la Universidad APEC (UNAPEC) y Universidad Iberoamericana del Caribe (UNIBE).

Además, fueron seleccionados los Tratados de Libre Comercio DR-CAFTA y EPA, específicamente los capítulos sobre la regulación del Comercio de Servicios Profesionales acordados en estos tratados. Y a su vez, de entre las distintas clasificaciones de servicios profesionales que estos acuerdos reconocen, el enfoque estará orientado esencialmente a los personales de negocios, los cuales, según como son definidos en estos capítulos, son los que más se relacionan al concepto y al perfil de un Licenciado en Negocios Internacionales.

Justificación

El tema de los servicios profesionales como un importante foco de interés en términos de comercio internacional y desarrollo económico no es algo inusual; de hecho, importantes organismos internacionales como la Organización de las Naciones Unidas ha realizado debates con respecto a este tema, como es el caso de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, realizada en Ginebra, a finales de 2004; en la que expertos de la materia se reunieron para debatir aspectos relacionados a los Servicios Profesionales y los marcos normativos referentes al comercio y al desarrollo. En el acta levantada en dicha conferencia (presentada a inicios de 2005 por razones técnicas) se planteó que los servicios profesionales son una categoría del comercio de servicios que presentan características muy diversas y que, actualmente, estos servicios han logrado ser uno de los grandes pilares de la nueva economía mundial basada en el conocimiento.

Por tanto, consideraron que el suministro adecuado de tales servicios es fundamental para el desarrollo económico, ya que éstos contribuyen a crear una infraestructura comercial eficiente. Aspectos como la evolución de los mercados, las innovaciones tecnológicas y la modificación de las reglamentaciones están transformando profundamente el contenido de los servicios profesionales y la forma en que éstos se suministran a los mercados en todo el mundo.

Además, critican que han sido las grandes empresas de los países desarrollados los más aventajados y los que gozan del dominio del mercado mundial en lo que a servicios profesionales se refiere, y son las que experimentan un proceso más acelerado y extenso de internacionalización. Ya que esto ha presentado un importante desafío para los países en desarrollo que buscan aumentar su capacidad interna para suministrar esos servicios y así contribuir con el crecimiento y desarrollo de sus economías. Por esto, sugieren un entorno internacional propicio, que permita explotar el potencial de los países en desarrollo para prestar numerosos servicios profesionales, contribuiría en gran medida a alcanzar los objetivos de desarrollo de esos países.

> “Los servicios profesionales han pasado a ser servicios que exigen un alto grado de capacitación y competencia técnica y que suelen asociarse a profesiones reguladas, (…) y a profesiones no reguladas o de libre ejercicio. El principal efecto de los servicios profesionales en el desarrollo está en su contribución a la generación de conocimientos y su difusión a otras actividades productivas e iniciativas sociales.” (Ginebra, Naciones Unidas, 2005, pág. 4)

> “Los servicios profesionales son uno de los sectores de más rápido crecimiento de las economías de todo el mundo y han registrado tasas de crecimiento de dos dígitos; sin embargo, su importancia relativa para el comercio de servicios de los países en desarrollo ha venido disminuyendo, al contrario de lo que sucede en los países desarrollados, cuyas empresas dominan en todos los mercados mundiales de servicios profesionales.” (Ginebra, Naciones Unidas, 2005, pág. 6)

Así mismo, el hecho de pensar en los acuerdos comerciales internacionales como una herramienta para promover y contribuir con el desarrollo del comercio transfronterizo de servicios profesionales tampoco es algo nuevo, ya que si bien es cierto que la creciente integración de los mercados de este tipo de servicios contribuye al desarrollo económico, también hay que denotar que suelen generar tensiones sociales por los efectos que produce sobre el empleo y los ingresos salariales en los países desarrollados. Esto dificulta la reducción de barreras comerciales que no han sido abordadas completamente en los acuerdos comerciales negociadas por los países. Esto es precisamente, lo que hace todavía más importante las negociaciones comerciales como un medio para impedir que se introduzcan nuevas regulaciones así como para que se persiga el avance en la integración de los mercados por medio de estos acuerdos. (Niño, 2004, pág. 3)

Ejemplos prácticos de esta perspectiva lo vemos a través del artículo del profesor universitario mexicano Wilfrido Ruiz Ochoa, en su artículo *“Los Servicios Profesionales en el Marco del TLCAN”* en el que se examina el alcance del contenido del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en

materia de servicios profesionales. Utilizando como referencia principal dos capítulos del este TLC relacionados con el tema: comercio transfronterizo de servicios y entrada temporal de personas (Ruiz Ochoa). De igual manera, el Ingeniero Electrónico y Expresidente de la Asociación Colombiana de Ingenieros (ACIEM), Julián Cardona Castro; en su artículo "La Exportación de Servicios Profesionales de Ingeniería a Través de los Tratados de Libre Comercio" (2006) explica cómo, tras un importante y progresivo proceso de apertura y liberalización del comercio en Colombia, se efectuó la suscripción de diferentes acuerdos comerciales[19] en los que la liberalización de los servicios profesionales estaba previsto, y en los que se buscaba llegar a los denominados Acuerdos de Reconocimiento Mutuo o ARM entre los profesionales de cada uno de los países miembros de los distintos acuerdos a los que se sumó Colombia.

En este sentido, vemos como los países en desarrollo se han interesado en la consolidación de políticas y normativas que fomenten la comercialización de servicios profesionales, y la República Dominicana no ha sido una excepción. A través de la suscripción a los Tratados de Libre Comercio con Centroamérica y Estados Unidos (DR-CAFTA) y el Acuerdo CARIFORUM – Unión Europea (EPA); tratados en los cuales se establecen normas relativamente más concretas con respecto al comercio de servicios profesionales. Y además, República Dominicana, el 24 de Abril del 2015 se convirtió en el primer país del Caribe en formalizar el proceso de reconocimiento de su programa Operadores Económico Autorizado con Corea del Sur (COEALAC, s.f.), y está actualmente en proceso de negociación de ARM's con otros países, orientados a los profesionales en las áreas de ingeniería y arquitectura.

De esta forma, por medio de la implementación de nuevas políticas y/o del fortalecimiento de las ya existentes, así como del conocimiento y aprovechamiento de estos acuerdos, también se podría contribuir a la diversificación de los servicios

[19] Fortalecieron su rol en la CAN, ingresaron a la OMC (1994), suscribieron el acuerdo del G-3 con México y Venezuela (1994), se finalizaron las negociaciones del TLC con EE.UU y Chile, TLC con el Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) (2007), Suscribieron el Acuerdo con la Unión Europea (2012), entre otros.

que exporta la República Dominicana a los países que forman parte de los acuerdos mencionados. Lo cual se traduce como beneficios a la sociedad y economía dominicana, por medio de las divisas que ingresarían al país mediante la comercialización de estos servicios profesionales en otros países, y los demás beneficios implícitos durante estos intercambios.

Y es que el tema de la diversificación es ciertamente un aspecto importante que resaltar, ya que, en general, los países de Centroamérica y El Caribe presentan una balanza comercial deficitaria, pero algunos trabajan en revertir esa tendencia, y una de las mejores formas de hacerlo es por medio de la diversificación de los productos que comercializan. Tal y como lo planteó la CEPAL en su informe sobre Desempeño en el Comercio Exterior de Centroamérica y el Caribe utilizando datos del 2010, cuando explicaron que:

> "La poca diversidad, tanto en productos como en los destinos de las exportaciones de las economías pequeñas, convierte a estos países más vulnerables frente a economías más grandes. (…) Sin embargo, hay pocas probabilidades de diversificar la producción y las exportaciones." (CEPAL, s.f.)

> "Una característica especial de las pequeñas economías especializadas en servicios es que, en general y en promedio, registran un PIB per cápita mayor al de las especializadas en la exportación de bienes", señaló el informe de la CEPAL.

Planteamiento del Problema de la Investigación

La carrera de Negocios Internacionales es una carrera relativamente reciente en la República Dominicana, nace en la Universidad APEC, en el año 2008 con el objetivo principal de crear profesionales más competitivos tanto a nivel nacional como internacional, en términos de elaboración de estrategias de internacionalización empresarial, en materia de negociaciones y con un amplio conocimiento de las distintas culturas y la diversidad de los mercados, con capacidad de emprendimiento e identificación de oportunidades en un mundo cada vez más globalizado.

Otra de las finalidades de esta área de estudio, es satisfacer la necesidad latente que tienen las instituciones y empresas de aprovechar los Tratados de Libre Comercio, de los cuales la República Dominicana es signataria. Para de esta forma, penetrar a otros mercados, atraer inversión extranjera y dinamizar la economía.

Hoy día son muchos los estudiantes que han decidido aceptar el desafío de tomar un camino diferente, dejando a un lado las carreras “convencionales”, realizando lo que es el grado de Licenciatura en Negocios Internacionales. Todo esto en busca de conocimientos y herramientas novedosas que necesitan las entidades públicas y privadas a la hora de llevar a cabo las relaciones internacionales, ya sea en materia de comercio o en lo que concierne a la diplomacia.

Actualmente, debido a lo reciente de esta carrera en el mercado dominicano, existe cierta incertidumbre para los egresados de Negocios Internacionales a la hora de definir las áreas laborales en las que pueden ejercer y desarrollarse profesionalmente. Los efectos de esta situación pueden verse reflejados en la cantidad de estudiantes de dicha carrera, que laboran en áreas distintas y muchas veces sin relación alguna con el grado que realizaron. Incluso, cuando alcanzan posiciones afines con esta área de estudio, las oportunidades de relacionarse con mercados extranjeros son muy limitadas. Si a esto le sumamos la falta de conocimiento de las distintas vías o medios que pueden facilitar la salida a

mercados internacionales, el resultado serán profesionales en Negocios Internacionales con experiencias laborales meramente nacionales.

Con miras a mejorar esta situación, y ofrecer más alternativas, orientamos este estudio a una herramienta que ofrece las bases para superar esta problemática, refiriéndonos así a los acuerdos y tratados comerciales de los cuales, actualmente, la República Dominicana es partícipe.

Los acuerdos comerciales han sido y son un excelente medio de facilitación del comercio tanto de bienes como de servicios entre diferentes países, basándose en la voluntad de estos países de abrir sus mercados y establecer relaciones comerciales que les permitan desarrollarse y ser más competitivos.

Por tanto, un buen aprovechamiento de estos acuerdos y tratados, constituyen una gran oportunidad para los profesionales de distintas áreas del conocimiento de exportar sus servicios hacia los países que forman parte de estos acuerdos. Más allá del comercio tradicional de productos, una excelente manera de hacer negocios es a través de los servicios.

Actualmente, la República Dominicana es signataria de 5 Tratados Comerciales[20], sin embargo, para los fines de este estudio, vamos a concentrarnos en los Acuerdos EPA y DR-CAFTA, considerando que son hasta la fecha los acuerdos más ambiciosos y de mayor alcance a los que República Dominicana está suscrita. Además de que, en lo que a comercialización transnacional de servicios profesionales se refiere, son los acuerdos en los que los puntos negociados están mejor definidos y regulados. Dándonos así un marco regulatorio y jurídico más amplio y seguro.

[20] TLC RD- Comunidad del Caribe (CARICOM), TLC RD-Centroamérica, Acuerdo de Alcance Parcial RD-Panamá (AAP RD- PA), TLC RD- Centroamérica y Estados Unidos (DR-CAFTA), Acuerdo CARIFORO – Unión Europea (EPA).

Objetivos de la Investigación

Objetivo General:

Identificar las oportunidades que ofrecen los acuerdos comerciales EPA y DR-CAFTA para los profesionales dominicanos de Negocios Internacionales en el ejercicio de su profesión en los países signatarios de estos acuerdos.

Objetivos Específicos:

1. Conocer y valorar la condición actual de los Licenciados en Negocios Internacionales de la República Dominicana en cuanto al aprovechamiento de las oportunidades de ejercicio profesional en mercados extranjeros.

2. Analizar las regulaciones y legislaciones plasmadas en los acuerdos EPA y DR-CAFTA con respecto al comercio de servicios profesionales, específicamente, personal de negocios.

3. Delimitar y comparar los aspectos técnicos y procedimentales sugeridos por los Acuerdos Comerciales EPA y DR-CAFTA para la comercialización de los servicios profesionales en el área de negocios.

4. Detectar y clasificar la existencia de ventajas, desventajas, limitaciones y otros aspectos que presentan los acuerdos EPA y DR-CAFTA sobre el ejercicio profesional del personal de negocios dentro de los países miembros.

5. Proponer mejoras a las disposiciones existentes sobre el flujo e intercambio de servicios profesionales, en el área de negocios, dentro del marco de los acuerdos EPA y DR-CAFTA.

Marco de Referencia

1. Negocios Internacionales

"Es la relación existente entre una organización y su mundo exterior. (…) implica también el comercio exterior y el internacional, el cual incluye las transacciones (exportaciones, importaciones, inversiones, financiaciones) que se realizan a nivel mundial." (DeGerencia.com)

2. Licenciatura en Negocios Internacionales

"Este plan de estudio facilita la actualización del profesional en mercados internacionales, lo que es oportuno con los nuevos tratados de libre comercio con Estados Unidos y Centroamérica, así como con la posibilidad de firmar otro tratado con la Unión Europea. Esta propuesta tributa de manera directa al mejor desempeño de las empresas e instituciones, tanto a nivel nacional como internacional." (Universidad APEC)

3. Acuerdos Comerciales

"Son tratados por los que un país se compromete a aplicar políticas menos proteccionistas frente a las exportaciones de otros países y, a cambio, los otros países se comprometen a hacer lo mismo con las exportaciones de este país." (Krugman, Olney, & Wells, 2008, pág. 347)

4. Tratados de Libre Comercio

"Un Tratado de Libre Comercio o TLC, es un paquete de regulaciones para el comercio de bienes y servicios y la inversión, negociado y pactado bilateralmente por los gobiernos, que incluye accesos, reducción y eliminación de barreras de comercio a cambio de diversas ventajas en el otro mercado." (Wiener, 2005)

5. Acuerdo DR-CAFTA

"En agosto de 2004, la República Dominicana firmó un Tratado de Libre Comercio con Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y los Estados Unidos de América, el mismo entró en vigencia para la República Dominicana en marzo de 2007. Este tratado incluye compromisos en materia de inversiones, liberalización de comercio de servicios, acceso a mercados, propiedad intelectual, políticas de competencia, comercio electrónico, entre otros." (Instituto OMG, s.f.)

6. Acuerdo Comercial EPA – CARIFORO (EPA)

"El Acuerdo de Asociación Económica (AAE), mejor conocido por las siglas en inglés de *Economic Partnership Agreement* (EPA), es un acuerdo negociado por la República Dominicana dentro del conjunto de países del Foro de Estados de los países de ACP (África, Caribe y Pacífico) del Caribe (CARIFORO), firmado en el 2008 con los Estados de la Unión Europea.

Se trata de un modelo de convenio comercial orientado hacia el avance, que dispone mecanismos de cooperación y permite gran flexibilidad para que los países integrantes efectúen sus responsabilidades de forma gradual."

"Este Acuerdo de Asociación Económica está conformado por una primera parte, conformada por los 28 países miembros de la Unión Europea[21]; y, por el otro lado, por los 15 Estados miembros del CARIFORO[22]." (Ministerio de Industria y Comercio de la República Dominicana).

[21] Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumanía, Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia y Reino Unido.

[22] Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Santa Lucía, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, y República Dominicana.

7. Comercio de Servicios

"Significa el suministro de servicios[23]:

a. Desde el territorio de una Parte*[24]* hacia el 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." (DR-CAFTA, 2007, págs. 11-7)

"Estipula la presencia comercial de cualquier tipo de negocio o establecimiento profesional, incluyendo la constitución, adquisición o mantenimiento de la personalidad jurídica, o la creación o mantenimiento de una sucursal u oficina representante ubicada dentro del territorio de una de las Partes, con el propósito de suplir un servicio." (TLC RD - CARICOM).

8. Comercio de Servicios Profesionales

"Se entienden como Servicios Profesionales los que para poder suministrarse requieren de una educación superior especializada, adiestramiento o experiencia relevante en el tema a tratar, y cuyo ejercicio es autorizado o regulado por una Parte." (Ministerio de Industria y Comercio de la República Dominicana (MIC), 2009)

"Significa los servicios, que para su prestación requieren educación superior especializada o adiestramiento o experiencia equivalentes y cuyo ejercicio es autorizado o restringido por una Parte." (DR-CAFTA, 2007)

9. Internacionalización

"La internacionalización de la empresa se puede definir como el conjunto de actividades que la empresa desarrolla fuera de los mercados que constituyen su

[23] Se excluye el suministro de un servicio en el territorio de una Parte por un inversionista de otra Parte.
[24] Significa todo Estado respecto del cual haya entrado en vigor este Tratado. (DR-CAFTA, 2007, págs. 2-3)

entorno geográfico natural.” (Sistema de Información Empresarial de Canarias, s.f.)

“La decisión de internacionalización implica la participación directa de las empresas en otros países y es un proceso que fortalece la integración de las naciones a la economía global a través del mejoramiento de la productividad de sus empresas.” (Proméxico)

10. Acuerdos de Reconocimiento Mutuo

“Los Acuerdos de Reconocimiento mutuo, son acuerdos que se establecen en el ámbito del comercio internacional, entre dos o más países, de forma que a cada Parte se le confiere la autoridad para probar y certificar los productos sobre la base de los requisitos legales de la(s) otra(s) Parte(s), en su propio territorio, y antes de la exportación.

Las ventajas que obtienen las industrias son inmediatas, pues sus productos pueden exportarse e introducirse en el mercado de destino sin que sean sometidos a más procedimientos de certificación u homologación. Se evitan así los riesgos, gastos y retrasos que puede ocasionar la obtención de la certificación u homologación en destino.

El objetivo fundamental de un ARM, es por tanto minimizar posibles barreras comerciales.” (Secretaría de Estado de Comercio, s.f.)

11. Acuerdo de Libre Comercio República Dominicana – Comunidad del Caribe (CARICOM):

“Este acuerdo fue suscrito en fecha 22 de agosto de 1998 y entró en vigencia para la República Dominicana el 1 de diciembre de 2001. El mismo incluye libre acceso a los mercados, eliminación de barreras no arancelarias al comercio, establecimiento de normas de origen, armonización de normas sanitarias y fitosanitarias; liberación progresiva del comercio de servicios, liberación de los movimientos de capital, promoción y protección a la inversión, entre otros.” (Instituto OMG, s.f.)

12. Acuerdo de Libre Comercio República Dominicana – Centroamérica:

"Suscrito en fecha 16 de abril de 1998 por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y la República Dominicana. Su entrada en vigencia para la República Dominicana con los demás países se completó a finales de 2002. A partir de la entrada en vigencia de este acuerdo, las partes se comprometieron a garantizar el acceso a sus respectivos mercados mediante la eliminación total del arancel aduanero al comercio sobre bienes originarios, con algunas excepciones." (Instituto OMG, s.f.)

13. Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios:

"La creación del AGCS fue uno de los logros principales de la Ronda Uruguay, cuyos resultados entraron en vigor en enero de 1995. El AGCS se inspiró básicamente en los mismos objetivos que su equivalente en el comercio de mercancías, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT): crear un sistema creíble y fiable de normas comerciales internacionales; garantizar un trato justo y equitativo a todos los participantes (principio de no discriminación); impulsar la actividad económica mediante consolidaciones garantizadas y fomentar el comercio y el desarrollo a través de una liberalización progresiva." (Comercio, s.f.)

14. La Comisión Económica para América Latina y El Caribe:

"La CEPAL es una de las cinco comisiones regionales de las Naciones Unidas y su sede está en Santiago de Chile. Se fundó para contribuir al desarrollo económico de América Latina, coordinar las acciones encaminadas a su promoción y reforzar las relaciones económicas de los países entre sí y con las demás naciones del mundo. Posteriormente, su labor se amplió a los países del Caribe y se incorporó el objetivo de promover el desarrollo social." (CEPAL, s.f.)

Aspectos Metodológicos

Tipos de Estudio:

Descriptivo: Este estudio se basará en la exploración y descripción de los elementos que forman parte del objeto de estudio, en este caso, los Acuerdos Comerciales EPA y DR-CAFTA, que sean relevantes para la consecución de los objetivos planteados.

Métodos de Investigación:

Deductivo: Se describirán los factores y características de la problemática, iniciando desde lo más general a lo más particular.

Descriptivo: Se describirá la naturaleza, el origen y evolución, así como las implicaciones, características, entre otros aspectos inherentes del objeto de estudio de forma objetiva e imparcial.

Analítico: Se analizarán los diferentes elementos principales del objeto de estudio (sus ventajas, limitaciones, implicaciones, regulaciones, etc.) con el objetivo de proponer soluciones que ayuden al aprovechamiento de los mismos dentro del marco de interés.

Comparativo: A fin de realizar una comparación sistemática de los Acuerdos objetos de estudio, con miras a obtener un panorama más amplio y completo que sirva de herramienta para el logro de los objetivos de este estudio.

Tabla de Contenido Preliminar

Capítulo I. Los Negocios Internacionales en la República Dominicana

1.1 Licenciatura en Negocios Internacionales

1.1.1 Conceptualización
1.1.2 Aplicaciones
1.1.3 Origen y Antecedentes en la República Dominicana

1.2 Profesionales en Negocios Internacionales

1.2.1 ¿Qué es un Profesional de Negocios Internacionales?
1.2.2 Perfil, Habilidades y Competencias
1.2.3 Situación Actual del Profesional de Negocios Internacionales en la República Dominicana.

Capítulo II. Acuerdos y Tratados Comerciales

2.1 Conceptos Generales

2.2 Objetivos de los Tratados Comerciales

2.3 Acuerdos y Tratados Comerciales a los que República Dominicana está suscrito.

2.3.1 RD – CARICOM
2.3.2 RD – Centroamérica
2.3.3 RD – Panamá
2.3.4 DR – CAFTA
2.3.5 EPA – CARIFORO

Capítulo III: Comercio de Servicios

3.1 Conceptos Generales

3.2 Comercialización de Servicios Profesionales

3.3 Personal de Negocios

Capítulo IV: Comercialización de los Servicios Profesionales en el Marco de los Acuerdos EPA – CARIFORO y DR – CAFTA (Análisis Comparativo)

Conclusiones

Recomendaciones

Bibliografía

Anexo

Bibliografía Preliminar

Banco Mundial. (s.f.). *Datos: Banco Mundial*. Recuperado el 29 de Enero de 2016, de datos.bancomundial.org: datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD

Banco Mundial. (s.f.). *El Banco Mundial, Datos.*

Castro, J. C. (2006). La Exportación de los Servicios Profesionales de Ingeniería a través de los Tratados de Libre Comercio. *Revista de Ingeniería, SCIELO*. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-49932006000200022&lng=es&nrm=.pf&tlng=es

CEPAL. (s.f.). *Acerca de la CEPAL*. Obtenido de http://www.cepal.org/es/acerca-de-la-cepal

CEPAL. (s.f.). *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*. Obtenido de CEPAL: http://www.elnuevodiario.com.ni/economia/288879-urge-exportar-servicios/

COEALAC. (s.f.). *Noticias Internacionales*. Obtenido de http://coealac.org/noticias-internacionales/republica-dominicana-y-corea-del-sur-firman-acuerdo-de-reconocimiento-mutuo/

Comercio, O. M. (s.f.). *Servicios: AGCS*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/gatsqa_s.htm

DeGerencia.com. (s.f.). *Negocios Internacionales: DeGerencia.com*. Recuperado el 30 de Enero de 2016, de DeGerencia.com: http://www.degerencia.com/tema/negocios_internacionales

DR-CAFTA. (2007). *Acuerdo DR-CAFTA.* Obtenido de https://www.aduanas.gob.do/Descargas/files/acuerdos/dr-cafta/11.%20Comercio%20Transfronterizo%20de%20Servicios%20(esp).pdf

Ginebra, Naciones Unidas. (2005). Apectos de los Servicios Profesionales y los Marcos Normativos Relacionados con el Comercio y el Desarrollo. *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*, (pág. 2). Ginebra. Obtenido de http://unctad.org/es/docs/c1em25d2_sp.pdf

Instituto OMG. (s.f.). *Guía de Negocios*. Obtenido de Instituto OMG (IOMG): http://www.omg.com.do/guia-de-negocios-comercio-exterior/

Krugman, P., Olney, M. L., & Wells, R. (2008). *Fundamentos de Economía.* Reverte.

Ministerio de Industria y Comercio de la República Dominicana (MIC). (25 de Agosto de 2009). *Comercio Internacional DR-CAFTA: Los Servicios Profesionales.* Obtenido de competitividad.org.do: http://www.competitividad.org.do/wp-content/uploads/2009/09/dr-cafta-los-servicios-profesionales.pdf

Ministerio de Industria y Comercio de la República Dominicana. (s.f.). *Ministerio de Industria y Comercio*. Recuperado el 28 de Enero de 2016, de www.mic.gob.do: http://www.mic.gob.do/direcciones/comercio-exterior/acuerdos-comerciales-vigentes/acuerdo-cariforo-unión-europea.aspx

Niño, J. A. (2004). *El Comercio Internacional de los Servicios Profesionales y la Integración de los Países Andinos.* Bogotá. Obtenido de http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2007/00488.pdf

Observatorio de Multinacionales en América Latina. (s.f.). *Diccionario Crítico de Empresas Transnacionales*. Recuperado el 29 de Enero de 2016, de Omal.info: omal.info/spip.php?article4822

Proméxico. (s.f.). *¿Qué es la Internacionalización?* Recuperado el 30 de Enero de 2016, de ProMéxico Inversión y Comercio: http://www.promexico.gob.mx/es/mx/definicion-de-internacionalizacion

Ruiz Ochoa, W. (s.f.). Los Servicios Profesionales en el Marco del TLCAN. *Revistas Bancomext*. Obtenido de http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/340/4/RCE4.pdf

Secretaría de Estado de Comercio. (s.f.). *Ministerio de Economía y Competitividad*. Obtenido de Gobierno de España: http://www.comercio.gob.es/gl-es/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/paxinas/acuerdos-reconocimiento-mutuo-comite-133.aspx

Sistema de Información Empresarial de Canarias. (s.f.). Obtenido de SIECAN: http://www.siecan.org/index.php?option=com_content&view=article&id=360%3Ainternacionalizacion&catid=67%3Ainternacionalizacion&Itemid=120&lang=es

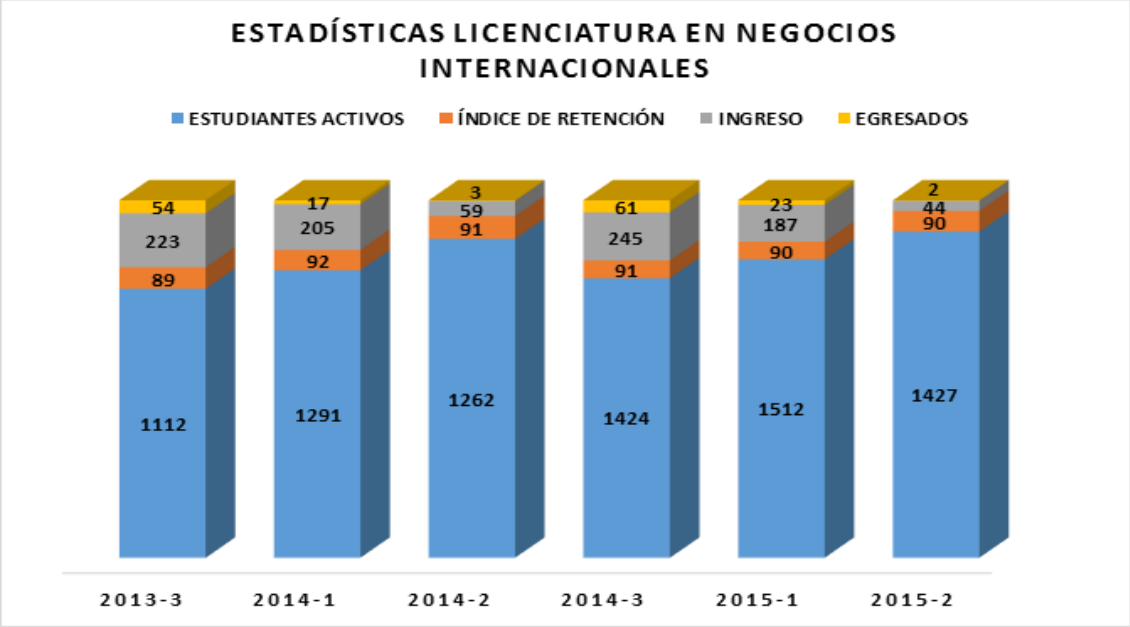
(1998). *TLC RD - CARICOM.* Tratado de Libre Comercio.

Universidad APEC. (s.f.). *Licenciatura en Negocios Internacionales. UNAPEC*. Recuperado el 30 de Enero de 2016, de Universidad APEC: https://www.unapec.edu.do/Academia/Decanatos/Ciencias_Economicas_y_Empresariales/Escuelas/Mercadeo/NIN/Descripcion

Wiener, R. (11 de 10 de 2005). *TLC, Definiciones*. Obtenido de America Latina en Movimiento: http://www.alainet.org/es/active/9437#sthash.dtuyT8Q6.dpuf

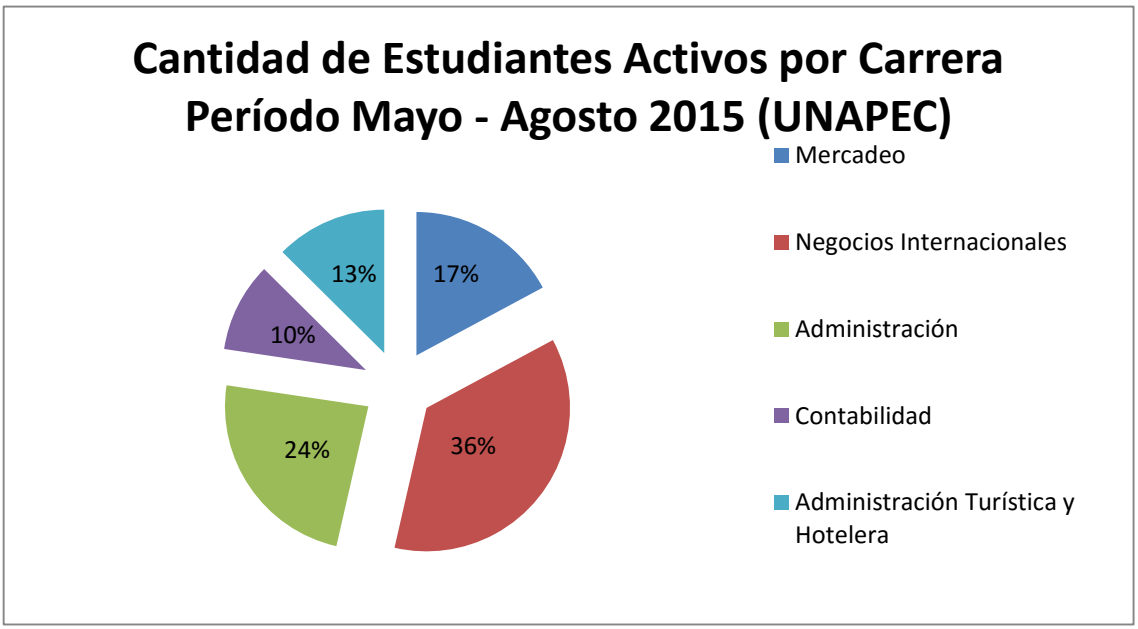
ANEXO II

Gráfica 1.



Fuente: UNAPEC

Gráfica 2.



Fuente: Análisis realizado en base a datos recopilados de la Universidad APEC

Gráfica 3.

II. TENDENCIAS DEL MERCADO MUNDIAL

Cuadro 1

Comercio de servicios profesionales				
Países	**Exportación como porcentaje del PIB**		**Importación como porcentaje del PIB**	
	1995	**2003**	**1995**	**2003**
Economías desarrolladas	0,7	1,0	0,6	0,9
Economías en desarrollo	1,0	0,6	1,0	0,7
Europa sudoriental y CEI	0,6	0,7	1,1	1,2
Todo el mundo	0,7	0,9	0,7	0,9

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en las estadísticas de balanza de pagos del FMI y en la base de datos de la UNCTAD sobre series cronológicas de estadísticas económicas. Los servicios profesionales en este caso forman parte de "Diversos servicios a empresas, profesionales y técnicos", que incluyen también los servicios de investigación y desarrollo, arquitectura e ingeniería, agricultura, y minería.