

UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO HENRIQUEZ UREÑA
(UNPHU)

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN Y MERCADEO

LA INCIDENCIA DEL TRANSPORTE MARITIMO EN EL
COMERCIO INTERNACIONAL EN LA REPUBLICA
DOMINICANA



Trabajo de Grado Presentado por

Jamile Rodríguez Ortíz

Para la obtención del grado de

Lic. En Administración de Mercados

Santo Domingo, D.N.
2003

Incidencia del Transporte Marítimo en el Comercio Internacional en la República Dominicana

Indice

Agradecimientos.....	I
Introducción.....	II
Antecedentes.....	III
Justificación.....	IV
Objetivos.....	V
Metodología.....	VI

Capítulo I

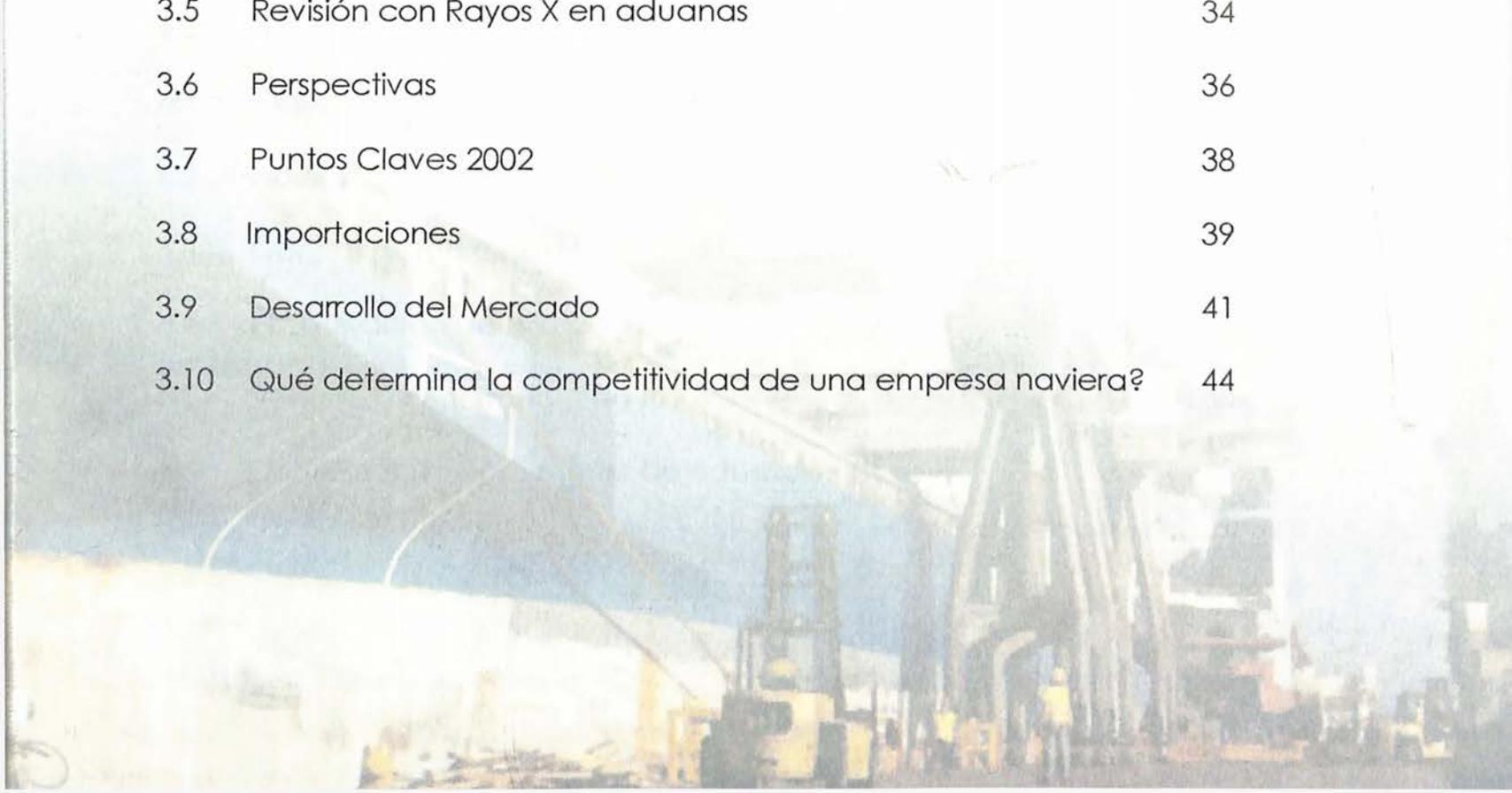
1.0	Información Económica General de la República Dominicana	1
1.1	Comercio Exterior	3
1.2	Comercio Internacional	5
1.3	Causas del Comercio Internacional	7
1.4	Origen del Comercio Internacional	7
1.5	Ventajas del Comercio Internacional	7

Capítulo II

2.0	Industria Naviera	14
2.1	Avances del siglo XIX	15

Capítulo III

3.0	El transporte Marítimo en República Dominicana	22
3.1	Exportaciones	25
3.2	Lo Que se Exporta	26
3.3	Principales Destinos	32
3.4	Desempeño Actual del sector	34
3.5	Revisión con Rayos X en aduanas	34
3.6	Perspectivas	36
3.7	Puntos Claves 2002	38
3.8	Importaciones	39
3.9	Desarrollo del Mercado	41
3.10	Qué determina la competitividad de una empresa naviera?	44



Capítulo IV

4.0	Marco Legal de las Navieras	47
4.1	Instituciones de Derecho comercial marítimo	49

Capítulo V

5.0	Consignatario de buques o Agente Naviero	57
5.1	Derecho y obligaciones del consignatario de buques	60

Capítulo VI

6.0	El Buque, concepto	62
6.1	Clases de buques	64
6.2	Nacionalidad de los buques	65
6.3	Conocimiento de embarque o Bill of Lading.	66
6.4	Participación del Mercado	66
6.5	Ventajas como medio de transporte	68
6.6	Desventajas como medio de transporte	68



Capítulo VII

7.0	Los Incoterms en el comercio internacional	72
7.1	Relación de las navieras con otras instituciones	75
7.2	Regulaciones de las importaciones por la Dirección General de Aduanas (DGA).	79
7.3	Acuerdo Libre comercio con La CARICOM	81
7.4	Cooperación Ballenera Internacional (CBI)	84

Capítulo VIII

8.0	Los MegaPuertos en la República Dominicana	89
8.1	Era de los MegaPuertos frena en costa dominicana	90
8.2	Pasando Balance	93
8.3	Avance	95
8.4	Proyectos Varados	96



Capítulo IX

9.0	Propuesta Plan de Medios	97
9.1	Plan de Medios	98
9.2	Plan de Prensa	100
9.3	Pauta de Prensa	101
9.4	Plan de Radio	102
9.5	Pauta de Radio	103
9.6	Presupuesto Publicitario	104

Conclusiones

Recomendaciones

Anexos

- 1- Contrato de Agenciamiento
- 2- NVOCC
- 3- Estadísticas CEDOPEX
- 4- Inversión Extranjera
- 5- Acuerdos Comerciales, esquemas preferenciales e integración económica.

Bibliografía

Glosario de Términos



Agradecimientos

Esta ha sido la parte que he dejado para último de todo lo que es mi proyecto de grado y de verdad que me ha costado mucho trabajo, no porque no sepa a quien agradecer, sino por todo lo contrario. En mi vida son muchas las personas que de una forma u otra han influenciado en mí, en lo que soy. Son muchas las personas que han puesto su granito de arena para que yo haya podido llegar a este nivel en mi vida.

Antes que todo quiero agradecer a Dios, porque gracias a él estoy en este mundo.

A mis padres, porque ellos me dieron la vida.

Mami: gracias por siempre estar para mi cuando te he necesitado, gracias por ser mi apoyo y por saber compensar esas cosas que tanto me faltan... Gracias por hacer de tripas corazón para tratar de satisfacer mis necesidades.

Papi: gracias por saber ser un padre ejemplar, por saber guiarnos por los mejores caminos, llevarnos a ser hombres de bien.

Gracias a mis hermanos, porque de una forma u otra han aportado a lo que hoy soy.

Gracias muy especiales a Tío Leo, pues gracias a él he encontrado algo que me gusta mucho, el mercado del transporte marítimo; sin ti nunca hubiera llegado donde estoy. Gracias por depositar tu confianza en mi, para enseñarme los conocimientos básicos del sector y por siempre estar para darme cualquier soporte.

Gracias a todos mis tíos, porque siempre he podido contar con ellos, pero sobre todo.

Gracias a Tía Didi, por ser para mi más que una madre, por ayudarme y apoyarme en todos los aspectos de mi vida, eres una pieza importante de mi vida.

Mis primos; Alejandra gracias por poner un granito de arena para que el día de hoy tenga el desenvolvimiento y soltura que hoy tengo. Sully, gracias por siempre estar para lo bonches, esa es una parte importante de la vida, cuento contigo!!

Patricia, palabras me faltan para decir lo que siento por ti, pues aunque ya no estamos juntos eres muy importante para mi, gracias por saber soportarme y sobre todo por siempre tratar de ilustrarme de la mejor forma... gracias a ti mis hábitos de estudios son más aceptables, gracias por tu apoyo y ayuda siempre que te necesité. Gracias por las tutorías de matemáticas siempre que me quemaba.

Gracias a Cargo Connection por confiar en mi, por depositar en mi todo el departamento de ventas de la empresa, por creer en mi, espero nunca desilusionarles.

Wil, gracias por ser mi amiga, por ayudarme en los trajines de la universidad, por siempre estar para mí, por quererme como me quieres.

A mis amigos, que sé que son amigos de verdad y que me quieren por quien soy, gracias por tenderme la mano en cada ocasión que así lo he necesitado, Chachi, gracias por siempre estar para mi, por ser especial.

Yenny, gracias por su ayuda y colaboración desinteresada; gracias por ser para mi más que una simple facilitadora, por ser una guía.

Y muy importante gracias a mi, por saber tener la capacidad de llevar a su fin este trabajo de grado que tanto esfuerzo me costó, por haber tenido la tenacidad de hacer las cosas como deben de ser.

Gracias a la UNPHU, por ofrecerme los medio necesarios para poder aprender y hacerlo de la manera más fácil.

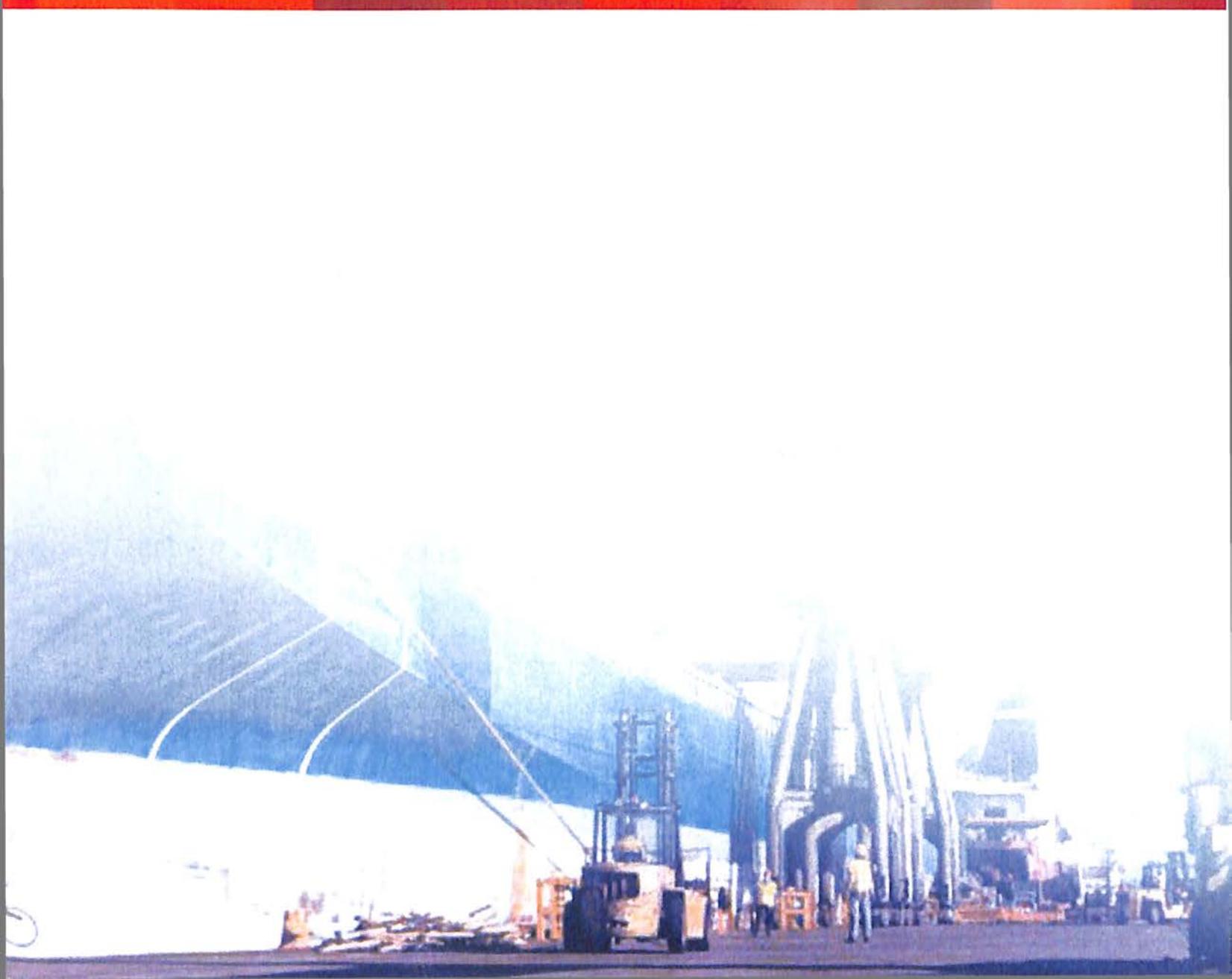
Gracias a todas aquellas personas, que sin ser parte de mi, me ofrecieron su apoyo desinteresado para completar este proyecto. Gracias a todas las empresas que rompiendo sus esquemas burocráticos, abrieron sus puertas para que yo sacara todas las informaciones que yo necesitaba de sus archivos.

Señores, no más gracias, si me llevo del corazón me faltarían hojas para seguir dando gracias.

A todas aquellas personas que no menciono, saben que las llevo en el corazón, les quiero a todos.

Jamile Rodríguez Ortiz

Incidencia del Transporte Marítimo en el Comercio Internacional en la República Dominicana



Introducción

El transporte marítimo nace como consecuencia misma de la especialización del hombre y su búsqueda de lograr lo óptimo. Este tipo singular de transporte se desarrolla inicialmente por la necesidad del hombre de transportarse de un lugar a otro y fue tomando auge con el surgimiento del comercio internacional o el intercambio de mercancías de un lugar a otro.

Las rutas principales de transporte marítimo se concentraban básicamente en el mediterráneo, hasta que se desarrolló el comercio con el nuevo mundo, el África occidental y el extremo oriente.

Las transacciones comerciales internacionales logran su desarrollo, especialmente al inicio del siglo XVI, es decir en los años posteriores al descubrimiento del nuevo continente, en 1492.

Este desarrollo se debe particularmente al conocimiento de nuevas rutas marítimas comerciales, a las creaciones de técnicas de producción y a las conquistas de nuevas tierras por parte de las regiones predominantemente mercantilistas, como lo fueron el Reino Unido, España, Francia, Portugal y Holanda.

De estos países, España ejerció un fuerte dominio sobre la República Dominicana y ésta pasó a ser colonia española, y por consiguiente la mayoría de nuestros principales productos eran llevados por la acción del trueque hasta territorios europeos. Debemos destacar que todas las mercancías eran transportadas a través de la vía marítima, destacándose el crecimiento de nuestras actividades de exportación e importación, originando así nuestro comercio internacional. Siendo colonia española, el comercio internacional de la isla fue muy fluctuante, pero a pesar de esto se realizaban los contactos por la vía marítima, notándose desde este momento la importancia del transporte marítimo para dinamizar y apoyar nuestra incipiente economía.

A partir de 1844 ya en los inicios de nuestra República es cuando nuestro comercio se convierte en una variable importante de la economía de mercado intercambiario, estableciendo vínculos económicos definitivos con el mundo capitalista moderno. La actividad marítima en el país cobró notable impulso, hasta tal punto que logró contar con buen número de armadores, que aun siendo extranjeros pusieron todos sus esfuerzos e intereses a favor de los dominicanos.

Antecedentes

Historia del Transporte Marítimo

Durante la edad media, la libertad de navegación en alta mar estaba limitada por las potencias marítimas que se arrogaban soberanía territorial sobre diversas áreas marítimas. Otras naciones también reclamaban derechos de este tipo, produciéndose constantes enfrentamientos, sobre todo durante los siglos XVI y XVII, por el gran desarrollo del comercio internacional y la pujanza de las políticas de descubrimiento, exploración y colonización de nuevos territorios.

Las bases legales para adquirir este tipo de derechos de soberanía territorial sobre alta mar fueron criticadas con gran severidad por el jurista holandés Hugo Grocio **1**, considerado uno de los fundadores del Derecho internacional. Grocio, basándose en los principios del Derecho romano, defendía en su obra *Mare Liberum (Mar libre, 1609)* que los mares no podían ser objeto de propiedad por cuanto no pueden ser tomados en el mismo sentido en que se ocupan las tierras, y por ello los mares debían ser libres para todas las naciones y no estar sujetos a la potestad específica de ninguna de ellas.

En el siglo XVIII, el jurista holandés Cornelius van Bynkershoek formuló el importante principio de Derecho internacional según el cual las aguas cercanas a las costas de un país, hasta donde alcanza su artillería de tierra, no se hallan incluidas en el concepto jurídico de alta mar y quedan bajo la soberanía territorial de ese país. Este principio se difundió con rapidez y fue aceptado en gran parte del mundo. Se admitió como medida general la distancia de tres millas náuticas (5,556 kilómetros/3,45 millas), pero este límite cayó en descrédito en el siglo XX, pues muchos países reclamaron ampliaciones de seis millas náuticas (11,112 kilómetros/6,91 millas) o incluso de 12 millas náuticas (22,224 kilómetros /13,82 millas).

A finales del siglo XVIII hubo diversos intentos de controlar la libre navegación en alta mar por parte de potencias marítimas como el Reino Unido, que en tiempos de guerra intentó impedir toda la actividad comercial de terceras naciones con sus enemigos.

Un claro ejemplo es el bloqueo británico que se quiso imponer a los transportes de Europa occidental durante las Guerras Napoleónicas.

Otro ejemplo son las interferencias que desencadenaron los británicos respecto a la navegación de Estados Unidos en alta mar y que fue una de las causas directas de la Guerra Anglo-Estadounidense de 1812 **2**.

Del mismo modo el bloqueo del puerto de Buenos Aires durante la primera mitad del siglo XIX, alternativamente por ingleses y franceses, se enmarcó en la lucha por los espacios marítimos y sus puertos y mercados.

Las controversias sobre los derechos que tienen los países neutrales y los beligerantes ocuparon un lugar relevante en los conflictos internacionales durante todo el siglo XIX y la primera década del XX. La Declaración de París de 1856, firmada durante la guerra de Crimea **3** entre Gran Bretaña y Francia y años después aceptada por la mayoría de las potencias, supuso un incremento de libertad para los países neutrales.

La Declaración de Londres de 1909 fue el resultado de una conferencia naval internacional celebrada para resolver diversas cuestiones que aparecieron en la II Conferencia de La Haya **4** y aunque definía los derechos de los países neutrales, nunca fue ratificada.

1. Hugo Grocio (1583-1645), jurista, estadista, matemático, erudito y humanista holandés. Sus escritos jurídicos sentaron las bases del **Derecho internacional moderno**, pero también fue autor de voluminosos trabajos teológicos, poéticos, históricos y tradujo a los clásicos.

Hugo van Groot, su verdadero nombre, nació el 10 de abril de 1583 en Delft. A los ocho años de edad ya escribía elegías latinas, y a los doce ingresó en la Universidad de Leiden. En 1598 sirvió a las órdenes de **Enrique IV** de Francia e inició estudios de leyes en Orleans. Cuando regresó en 1599 a las Provincias Unidas (nombre que recibía la parte de los Países Bajos independizada del poder español) comenzó a ejercer como jurista y, en 1607, era ya procurador general de la provincia de Holanda.

2. Guerra Anglo-estadounidense, conflicto bélico librado entre Estados Unidos y Gran Bretaña desde 1812 hasta 1815, por los derechos marítimos de los países neutrales.

3. Guerra de Crimea, conflicto bélico que enfrentó en la península de **Crimea** a Rusia y a una coalición formada por Gran Bretaña, Francia, el **reino de Cerdeña** y el **Imperio otomano** desde 1853 hasta 1856. Esta contienda tuvo una importancia decisiva en la historia política de la Europa posterior a las **Guerras Napoleónicas**.

4. Conferencias de La Haya, nombre de las dos reuniones internacionales celebradas respectivamente en 1899 y en 1907 en **La Haya** (sede del gobierno de los Países Bajos y capital de la provincia de Holanda Meridional), que fueron convocadas para tratar cuestiones relacionadas con el mantenimiento de la paz mundial y legislar los comportamientos de las naciones en conflicto.

Justificación

La falta de crecimiento en el sector naviero, en lo que se refiere al aspecto mercadológico de esta naturaleza de servicio, despertaron el interés por determinar que tan efectivas y atractivas pueden ser las estrategias mercadológicas. Partiendo del punto de vista del trabajo per sé, una de las principales motivaciones es que en nuestro país, no existen actualmente fuentes que traten de lo que es el mercado naviero en la República Dominicana, y por ende hay un gran desconocimiento del mismo por parte de la población en general.

Se puede asegurar que solamente conocen el mercado naviero aquellas personas que de una forma u otra se ven envueltas en sus operaciones, aunque también, no tienen fuentes nacionales donde obtener informaciones generales, entonces partiendo de ese sentir hemos tratado de englobar y presentar un compendio de lo que es el mercado del transporte marítimo en la República Dominicana, puntualizando los aspectos más importantes del mismo.

Objetivos de la Investigación

Objetivos Generales

Establecer una relación del pasado del mercado naviero en la República Dominicana, compararlo con el presente y proyectar el futuro.

Determinar la importancia/necesidad del mercadeo en las empresas navieras en la ciudad de Santo Domingo.

Objetivos Específicos

1. Establecer la relación de desarrollo de la flota mercante con el proceso de desarrollo e independencia económica nacional.
2. Determinar las áreas geográficas de mayor relación comercial con la República Dominicana.
3. Determinar la incidencia del mercado en la venta de servicios.
4. Determinar la relación y el papel que representa el auge de las importaciones – exportaciones y el auge del transporte marítimo en los últimos tiempos.

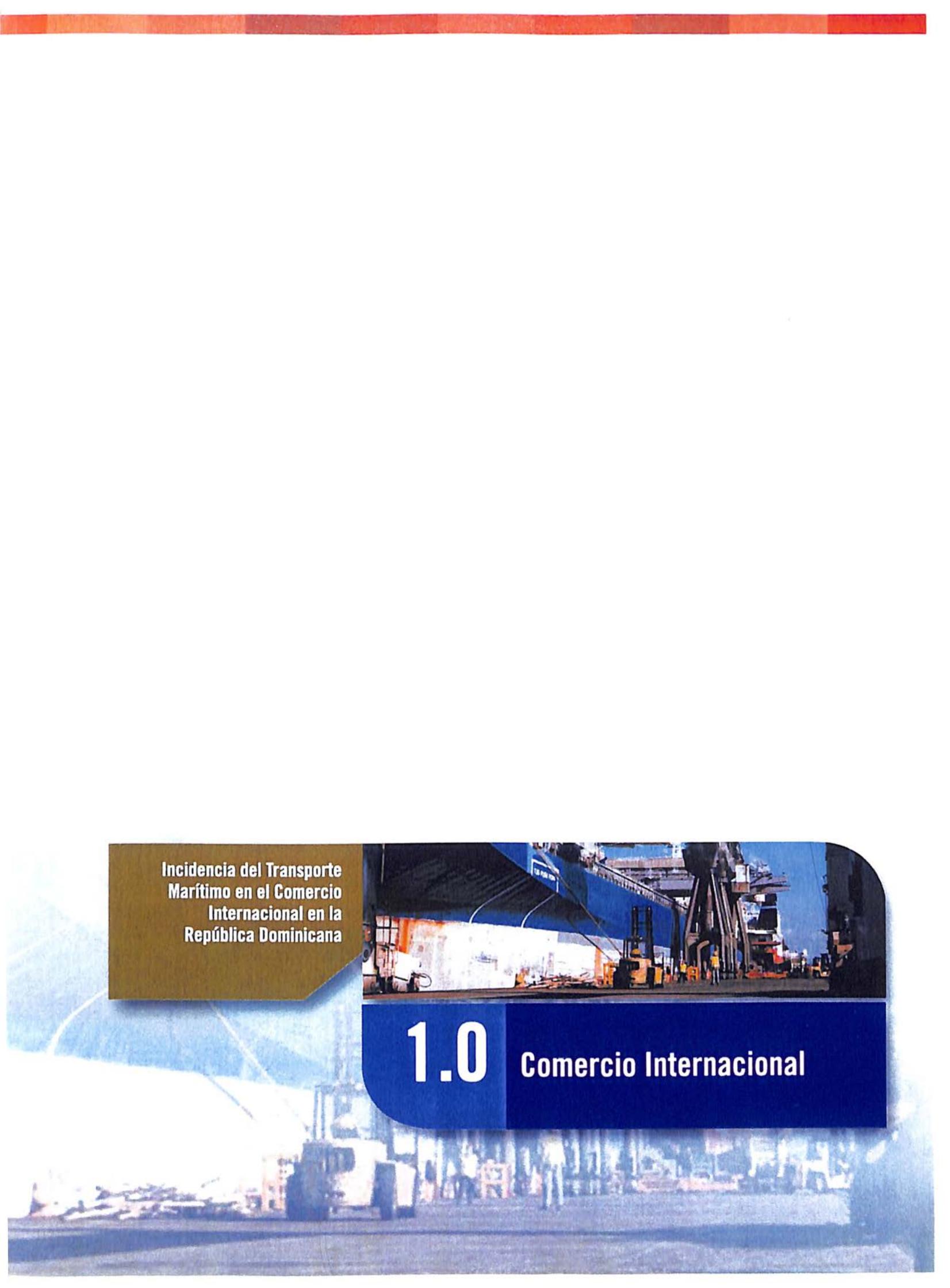
Metodología

Realizamos una investigación exploratoria, la cual nos permite continuar diseñando otros estudios de más profundidad. Hemos tomado como parámetros para realizar esta investigación entre el año 2000 y el año 2002, ya que en este período han surgido los cambios más drásticos en el área naviera ya que se trata del proceso de cambio de gobierno en la República Dominicana, representando esto un cambio total en los enfoques y prioridades de las autoridades, favoreciendo y desvaneciendo muchos aspectos del sector.

La investigación como tal ha sido realizada en los últimos tres meses del año 2002 y los tres primeros meses del año 2003, contando ya con las estadísticas y proyecciones de ambos años.

La técnica utilizada en esta investigación fue la búsqueda bibliográfica, a través de diferentes textos referentes al tema, así mismo como gran cantidad de entrevistas con personas entendidas en la materia, buscando iluminar el camino y poder tener ideas claras, pero más que eso, confirmar informaciones percibidas del mercado de aquellas personas que realmente tienen las bases para esto.

El procedimiento para analizar los datos recolectados fue el método analítico, con la finalidad de proponer las alternativas para que el comercio marítimo avance en nuestro país. Igualmente buscamos dejar establecido un texto que arroje luz a todas las personas que de una forma u otra se quieran ilustrar sobre el tema naviero en la República Dominicana, de una manera simple y concisa.



**Incidencia del Transporte
Marítimo en el Comercio
Internacional en la
República Dominicana**

1.0

Comercio Internacional

Marco Teórico

Capítulo I

1.0 Información Económica General de la República Dominicana

La República Dominicana es una economía pequeña, que cuenta con una población de 8.5 millones de habitantes y un PNB de US\$19.8 mil millones.¹ A raíz de las reformas estructurales emprendidas desde 1990 para lograr la estabilidad macroeconómica y el crecimiento, la economía dominicana ha registrado muy altas tasas de crecimiento, alcanzando un incremento de 7.8% en el 2000. Los sectores económicos que han mostrado mayor dinamismo son la industria turística y las actividades manufactureras en las zonas francas, que han desplazado a la agricultura como principales generadores de divisas. En el 2000, la participación de los sectores económicos en el PIB fue como sigue:

manufacturas (17%); construcción (13%); agricultura, forestal y pesca (13%); transporte (7.2%); hoteles, bares y restaurantes (6.8%); comunicaciones (5.4%), otros (37.6%).

Las exportaciones de mercancías sumaron US\$5,737 millones en el 2000, de las cuales la mayor parte correspondió a las ventas de las zonas francas. Por otro lado, las importaciones alcanzaron US\$9,479 millones, debido en gran parte al incremento de la factura petrolera, lo que arrojó un déficit comercial de US\$3,742 millones. A pesar de un saldo positivo en la balanza de servicios derivada de los ingresos por turismo y remesas del extranjero, el déficit comercial se tradujo en un déficit en cuenta corriente de US\$1,026 millones (5.3% del PIB). Se espera que los flujos de inversión extranjera directa, que han experimentado un gran crecimiento en los últimos años, permitan hacer frente al déficit y aumenten la capacidad exportadora del país, en tanto que la disminución de los precios del petróleo contribuirá a aligerar la factura de importación.

Desde hace varios años, la inflación se ha mantenido en cifras de un dígito, situándose en 7.7% en el 2000. La tasa de cambio nominal también se ha mantenido estable y juega un papel importante en la contención de las presiones inflacionarias, sin embargo, permanece sujeta a una comisión de 5%.



En materia fiscal, el gobierno dominicano introdujo recientemente un paquete de reformas con miras a mejorar las finanzas públicas, que incluyen un aumento del IVA de 8% a 12%, un incremento del impuesto selectivo al consumo (ISC) que se aplica a bebidas alcohólicas y bienes de lujo, y la sustitución del precio diferencial del petróleo por un impuesto a la venta del combustible. Además, se mantiene el impuesto a las transferencias de bienes industrializados y servicios (ITBIS).

Con esto se busca incrementar los ingresos fiscales para hacer frente al servicio de la deuda externa y aplicar el programa de reducción de la pobreza anunciado recientemente por el nuevo gobierno (paquetazo social). En la agenda gubernamental se prevén también planes de reforma del sector eléctrico, de modernización del Estado y de fortalecimiento del sector financiero.

1.1 Comercio Exterior

Dadas las reducidas dimensiones del mercado interno, el comercio exterior es de suma importancia para la República Dominicana y ha sido uno de los principales motores del crecimiento en la última década.

Desde 1990, junto con el programa macroeconómico, el gobierno introdujo importantes reformas en la política comercial orientadas a incrementar la competitividad de la economía dominicana, eliminar el sesgo anti-exportador y lograr una mayor participación en los mercados internacionales.²

En consecuencia, se adoptaron medidas de simplificación y liberalización del régimen comercial, eliminándose un gran número de restricciones al comercio. En este marco destaca la reforma arancelaria (1990 y 1993), mediante la que se disminuyó el nivel y la dispersión de los tipos arancelarios (los aranceles aplicados varían entre 3 y 35%), se sustituyeron los gravámenes específicos por impuestos *ad valorem* y se eliminaron las exenciones arancelarias especiales concedidas a ciertos sectores.

Asimismo, en 1990 se eliminaron las cuotas de importación y la mayor parte de las prohibiciones y licencias de importación,⁴ aunque éstas se mantiene para algunos productos agropecuarios. Por el lado de las exportaciones, se puso fin a los impuestos que gravaban las ventas de varios productos tradicionales y se suprimieron las restricciones a la exportación.

¹ Estas cifras y las de los párrafos siguientes fueron tomadas de The Economist Intelligence Unit, Country Report. De Abril del 2001.

La liberalización comercial ha contribuido a diversificar y fortalecer la capacidad exportadora del país. Las exportaciones de las zonas francas y de servicios (principalmente turismo) han experimentado un fuerte crecimiento en los últimos años, al tiempo que la composición de las exportaciones ha cambiado de bienes primarios a productos manufacturados y, dentro de los bienes primarios, de productos tradicionales a nuevos cultivos. Asimismo, la liberalización comercial ha traído consigo un aumento de la penetración de las importaciones en el mercado dominicano.

1.2 Comercio Internacional

Al analizar la economía debemos de revisar la dimensión que trasciende las fronteras de un país, es decir, la que aborda los problemas económicos con fines internacionales.

La importancia que tienen las relaciones internacionales en el campo comercial, político o cultural ha alcanzado, a nivel mundial, un profundo significado, a tal grado que no se puede hablar tan sólo intercambio de bienes sino de programas de integración.

2 OMC, Exámen de las políticas Comerciales. República Dominicana, 1996. Informe de la Secretaría de la OMC.

La economía internacional plantea el estudio de los problemas que plantean las transacciones económicas internacionales, por ende cuando hablamos de economía internacional es vincular con los factores del comercio internacional. Comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) o entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países.

Los datos demuestran que existe una relación estadística indudable entre un comercio más libre y el crecimiento económico. La teoría económica señala convincentes razones para esa relación. Todos los países, incluidos los más pobres, tienen activos -humanos, industriales, naturales y financieros- que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior.

La economía nos enseña que podemos beneficiarnos cuando esas mercancías y servicios se comercializan. Dicho simplemente, el principio de la "ventaja comparativa" significa que los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor, y después intercambiando estos productos por los productos que otros países producen mejor.

* Estas informaciones han sido obtenidas de la Enciclopedia Ilustrada Cumbre.

1.3 Causas del Comercio Internacional

El comercio internacional obedece a dos causas:

1. Distribución desigual de los recursos económicos
2. Diferencia de precios, la cual a su vez se debe a la posibilidad de producir bienes de acuerdo con las necesidades y gustos del consumidor.

1.4 Origen del Comercio Internacional

El origen se encuentra en el intercambio de riquezas o productos excedentes de países tropicales por productos de zonas templadas o frías. Conforme se fueron sucediendo las mejoras en el sistema de transporte y los efectos del industrialismo fueron mayores, el comercio internacional fue cada vez mayor debido al incremento de las corrientes de capitales y servicios en las economías mundiales

1.5 Ventajas del Comercio Internacional

EL comercio internacional permite una mayor movilidad de los factores de producción entre países, dejando como consecuencia las siguientes ventajas:

1. Cada país se especializa en aquellos productos donde tienen una mayor eficiencia lo cual le permite utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.
2. Los precios tienden a ser más estables.
3. Hace posible que un país importe aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente o que no sean producidos en dicho país.
4. Hace posible la oferta de productos que exceden el consumo a otros países, en otros mercados. (Exportaciones)
5. Equilibrio entre la escasez y el exceso.
6. Los movimientos de entrada y salida de mercancías dan paso a la balanza en el mercado internacional.
7. Por medio de la balanza de pago se informa que tipos de transacciones internacionales han llevado a cabo los residentes de una nación en un período dado.

1.6 Las Barreras al Comercio Internacional

El economista británico Adam Smith decía en su libro: La riqueza de las naciones (1776) que "la propensión al trueque y al intercambio de una cosa por otra" es una característica intrínseca a la naturaleza humana. Smith también señalaba que el aumento de la actividad comercial es un elemento esencial del proceso de modernización.

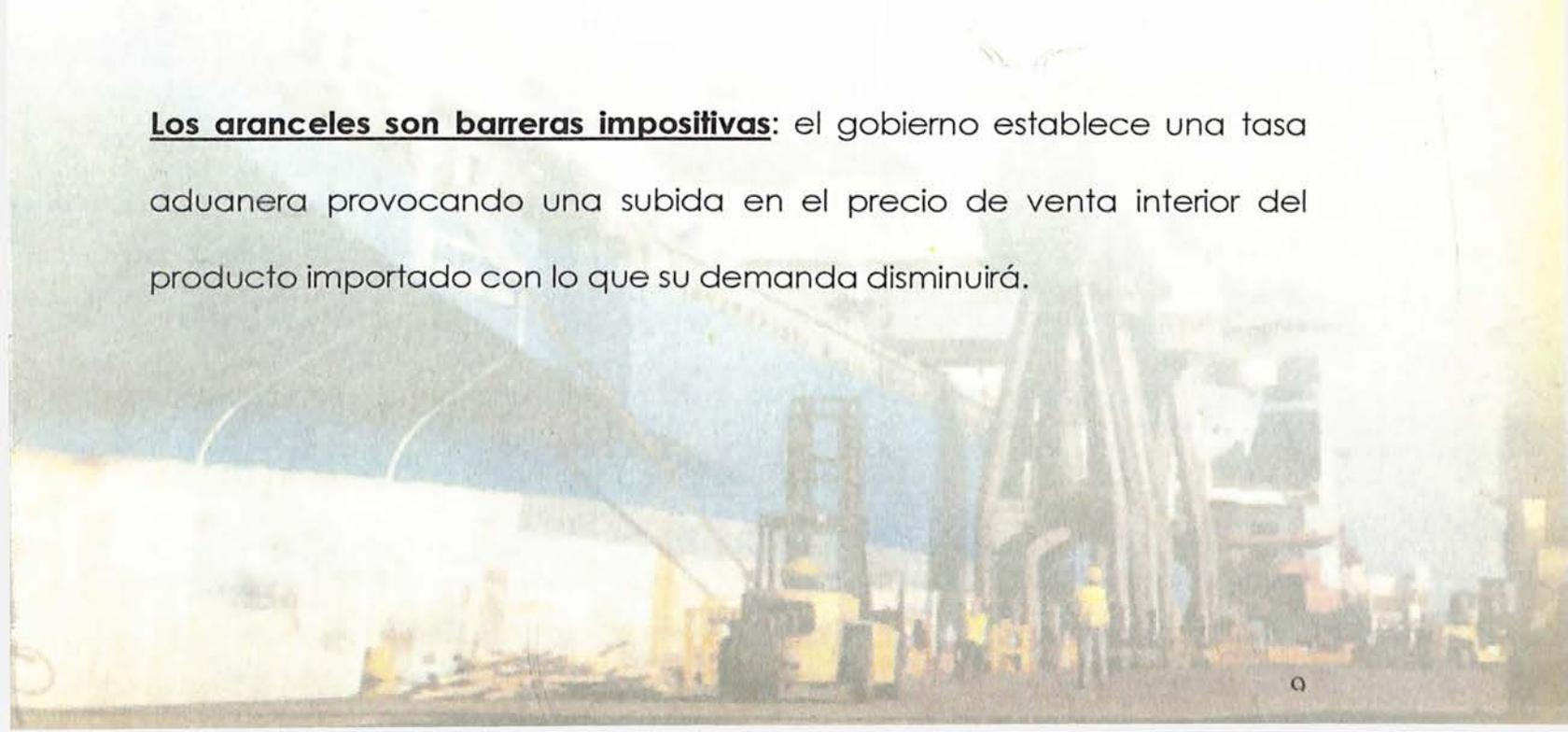
En la sociedad moderna, la producción se organiza de forma que se puedan aprovechar las ventajas derivadas de la especialización y de la división del trabajo. Sin el comercio, la producción no podría estar organizada de esta forma.

Para corregir los desequilibrios de la balanza de pagos, los gobiernos tratarán, incentivan el incremento de las exportaciones y desatienden las importaciones, regularmente con medidas impositivas. Además, siempre está la tentación de establecer barreras a las importaciones.

Hay varios tipos de barreras a las importaciones.

Los contingentes son barreras cuantitativas: el gobierno establece un límite a la cantidad de producto, otorgando licencias de importación de forma restringida.

Los aranceles son barreras impositivas: el gobierno establece una tasa aduanera provocando una subida en el precio de venta interior del producto importado con lo que su demanda disminuirá.



Las barreras administrativas son muy diversas, desde trámites aduaneros complejos que retrasan y encarecen los movimientos de mercancías, hasta sofisticadas normas sanitarias y de calidad que, al ser diferentes de las del resto del mundo, impidan la venta en el interior a los productos que no hayan sido fabricados expresamente para el país.

Los acuerdos internacionales para derribar estas barreras no servirán de nada si no hay una voluntad liberalizadora clara y firme. La imaginación de los dirigentes políticos podrá siempre descubrir nuevos métodos "no prohibidos" de dificultar las importaciones. La barrera más reciente y sofisticada de las ideadas hasta ahora son las restricciones concertadas como las acordadas entre los Estados Unidos y el Japón en virtud de las cuales éste último país limita voluntariamente la cantidad de productos que envía a los americanos.

Los instrumentos de fomento a la exportación son de varios tipos: comerciales, financieros y fiscales.

Los gobiernos prestan apoyo comercial a sus exportadores ofreciéndoles facilidades administrativas, servicios de información y asesoramiento e incluso promocionando directamente los productos originados en el país mediante publicidad, exposiciones y ferias internacionales.

Las ayudas financieras a la exportación son principalmente los préstamos y créditos a la exportación, frecuentemente con tipos de interés muy Bajo, y los seguros gubernamentales que cubren los riesgos empresariales incluso el riesgo derivado de perturbaciones políticas o bélicas. Estas ayudas son facilitadas principalmente por los gobiernos, quienes generan estas inversiones a manera de ayudas internacionales o inversión de capitales en su nación.

Entre las ayudas financieras hay que incluir las medidas de tipo monetario que actúan sobre el tipo de cambio haciendo que los productos nacionales resultan más baratos en el extranjero.

Los instrumentos fiscales consisten en las desgravaciones fiscales, la devolución de impuestos y las subvenciones directas. Estos instrumentos son los menos aceptados internacionalmente ya que pueden conducir a situaciones de dumping, a que el producto se venda en el extranjero a un precio inferior al nacional e incluso a precios inferiores a su coste.

En los últimos años se han multiplicado las denuncias contra el dumping ecológico y social.

Se denomina dumping ecológico a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen con métodos productivos muy contaminantes y perjudiciales para el medio ambiente. Se denomina dumping social a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen mediante trabajadores mal pagados o esclavizados, trabajo infantil, trabajo de presos, entre otros.

Si no existieran barreras a las importaciones ni ayudas artificiales a las exportaciones, los movimientos internacionales de bienes y servicios se producirían exclusivamente por razones de precio y calidad. Esa es, en el fondo, la única forma sostenible de mejorar la posición internacional y la relación real de intercambio de un país: conseguir producir con mayor eficacia, más calidad, a menor coste. Y para ello lo que hay que hacer es mejorar la organización productiva, la formación de los trabajadores y la tecnología.

Las funciones del dinero como medio de cambio y medida del valor facilitan el intercambio de bienes y servicios y la especialización de la producción. Sin la utilización del dinero el comercio se reduciría al trueque o intercambio directo de un bien por otro; éste era el método utilizado por la gente primitiva y, de hecho, el trueque se sigue empleando en algunos lugares.

En una economía monetaria, el propietario de un bien puede venderlo a cambio de dinero, que se acepta como pago, y así evita gastar el tiempo y el esfuerzo que requeriría encontrar a alguien que le ofreciese un intercambio aceptable.

Podríamos decir que el Comercio Internacional (C.I.) es el intercambio de bienes y servicios entre países y todo lo referente a este proceso. Los bienes pueden definirse como productos finales, productos intermedios necesarios para la producción de los finales o materias primas y productos agrícolas.

El comercio también permite a un Estado consumir más de lo que podría si produjese en condiciones de autarquía, además, el C.I. aumenta el mercado potencial de los bienes que produce determinada economía, y caracteriza las relaciones entre países, permitiendo medir la fortaleza de sus respectivas economías.

* Informaciones tomadas de la Revista Latincarga, segunda edición N°IV.

**Incidencia del Transporte
Marítimo en el Comercio
Internacional en la
República Dominicana**



2.0

Industria Naviera

Capítulo II

2.0 Industria Naviera

El transporte de pasajeros fue en el pasado un componente importante de las actividades navieras, pero la aparición de los aviones comerciales limitó en gran medida esa función. Sin embargo, el enorme aumento de determinados tipos de carga, como el petróleo, ha compensado con creces la reducción del tráfico de pasajeros. Las materias primas como minerales, carbón, madera, cereales y otros alimentos, suponen un enorme volumen de carga que no deja de crecer; por otra parte, el transporte de productos manufacturados ha aumentado muy rápidamente desde la II Guerra Mundial.

Es posible que las actividades navieras comerciales comenzaran con los mercaderes de Fenicia, que tenían sus propios Buques para transportar productos por el Mediterráneo. Sus prácticas fueron adoptadas por los mercaderes de las antiguas Grecia y Roma.

El dominio marítimo de los árabes durante la Edad Media dio paso al auge comercial de las repúblicas marítimas italianas. Entre los siglos XIV y XVI, los venecianos y los genoveses poseían una enorme flota mercante que servía exclusivamente a los intereses de los comerciantes y de sus respectivas ciudades-estado.

Durante este periodo, la invención de la brújula permitió la navegación oceánica. Los españoles y portugueses acometieron esta empresa y en pocos años descubrieron gran parte de las tierras aún no conocidas del planeta.

Desde 1600 hasta 1650, los holandeses fueron los principales navieros, y mantenían un servicio mundial de Buques sin trayectos fijos para uso de los comerciantes de Europa occidental.

2.1 Los Avances del siglo XIX

Hasta el siglo XIX los Buques eran propiedad del comerciante o de la compañía comercial; no existía un servicio público de transporte marítimo o fluvial.

La apertura del canal de Suez en 1869 tuvo una gran importancia económica para las actividades navieras. La finalización del canal, que coincidió con el perfeccionamiento del motor alternativo de triple expansión —fiable y económico en comparación con los primeros motores—, hizo posible un servicio rápido entre Europa occidental y Asia.

El primer Buque de vapor diseñado como buque cisterna oceánico fue el *Glückauf*, construido en Gran Bretaña en 1886.

Tenía un peso muerto de 2.740 toneladas (el peso de la carga, pertrechos, combustible, pasajeros y tripulantes con el Buque a plena carga) y alcanzaba una velocidad de 11 nudos (20 km/h).

El Buque danés Selandia, que entró en servicio en 1912, fue el primer buque marítimo de motor.

Después de la I Guerra Mundial se efectuaron avances significativos, especialmente en el perfeccionamiento de la propulsión turboeléctrica. Durante la II Guerra Mundial, la soldadura sustituyó a los remaches en la construcción naval.

El 22 de mayo de 1958 comenzó en Camden (Nueva Jersey) la construcción del primer Buque de propulsión nuclear para pasajeros y carga, el Savannah, que fue botado en 1960.

En 1962 fue vendido a una empresa privada para su uso comercial experimental, pero resultó un fracaso financiero.

El sector naviero es una actividad privada de servicios, de naturaleza muy competitiva. El sector se divide en varias categorías: servicios regulares, servicios sin trayecto fijo, servicios industriales y petroleros. Todos estos servicios se valen de rutas comerciales establecidas.

Estos viajes se llevan a cabo de acuerdo a un programa regular y con rutas fijas. Los cargamentos se aceptan bajo un contrato denominado conocimiento de embarque, que el armador del Buque expide al cargador. En general, la competencia en este tipo de servicios se regula mediante acuerdos entre las compañías navieras que establecen las condiciones de los servicios y determinan las tarifas de pasajeros o carga.

Buques sin trayecto fijo: Estos Buques, denominados también de servicio general, no mantienen rutas ni servicios regulares. Generalmente transportan para un único cargador un lote que ocupa todo el Buque. La carga suele consistir en materias primas a granel, como cereales, minerales o carbón, para las que se necesita un transporte poco costoso.

Los Buques sin trayecto fijo suelen clasificarse por su uso más que por su diseño. Normalmente operan con un contrato de flete, es decir, un contrato por el uso del Buque.



Los contratos de flete son de tres tipos: el contrato por viaje, el contrato por tiempo y el contrato de cesión de buque. El contrato por viaje, el más común de los tres, prevé el transporte de una carga concreta en un único viaje entre dos puertos, a cambio de una cuota acordada; el fletador proporciona todos los atracaderos de carga y descarga y los agentes portuarios, mientras que el armador es responsable de proporcionar la tripulación, manejar el Buque y asumir todos los gastos relacionados con el viaje, salvo que se acuerde otra cosa.

El contrato por tiempo implica el alquiler del Buque y la tripulación por un periodo determinado; este tipo de contrato no especifica la carga que se va a transportar, sino que pone el Buque a disposición del fletador durante un tiempo determinado; el fletador debe asumir el coste del combustible y las cuotas portuarias. Por el contrato de cesión de buque se alquila el Buque a un fletador que dispone de la organización, haciéndose responsable de todos los aspectos de la operación.

Todos los petroleros efectúan servicios de transporte privados o por contrato. En la década de 1970, aproximadamente el 34% de la flota mundial de petroleros (con un total de 200 millones de toneladas de peso muerto) era propiedad de compañías petroleras; el resto pertenecía a armadores independientes cuyos Buques eran fletados por dichas compañías.

Los llamados súper petroleros (que superan las 100.000 toneladas de peso muerto) se utilizan para transportar petróleo crudo desde los campos petrolíferos a las refinerías. Los productos refinados como la gasolina, la parafina o los aceites lubricantes se distribuyen mediante buques cisterna más pequeños, generalmente de menos de 30.000 toneladas de peso muerto, o mediante barcazas.

Los Buques mercantes se dividen en Buques de pasajeros, cargueros y buques cisterna. En el apogeo del transporte marítimo de pasajeros, los Buques más grandes y elegantes eran los famosos trasatlánticos que, a mediados del siglo XIX, cruzaban regularmente el Atlántico Norte para comunicar América y Europa.

Los buques no sólo competían en tamaño y equipamiento, sino también en velocidad, y trasatlánticos como el Mauretania, el Queen Mary, el Queen Elizabeth, el United States o el France redujeron gradualmente el tiempo de travesía del Atlántico Norte a menos de cuatro días.

El tamaño de estos Buques, con un peso que oscilaba aproximadamente entre 45.000 y 75.000 toneladas y una eslora de hasta más de 300 m, era gigantesco para la época, aunque los modernos petroleros los han superado ampliamente. Los actuales buques de pasajeros se dedican fundamentalmente a viajes de crucero.

Los cargueros transportan productos envasados, carga normalizada (carga en la que se unifican varios productos en una gran unidad de transporte para facilitar su manejo) y cantidades limitadas de cereales, minerales y líquidos como látex o aceites comestibles. En algunos cargueros se admite un pequeño número de pasajeros. Para transportar determinados tipos de carga, como vehículos de motor, se diseñan y construyen Buques especializados. A finales de la década de 1950, los Buques de contenedores marcaron la pauta del cambio tecnológico en el manejo de la carga y vincularon la industria del transporte ferroviario y por carretera con la navegación oceánica.

Estos Buques altamente especializados pueden descargar y cargar en un solo día, frente a los 10 días necesarios para un Buque convencional del mismo tamaño. Los porta barcazas o porta gabarras son una evolución de los Buques de contenedores; pueden transportar unas 38 barcazas, o hasta 1.600 contenedores, o una combinación de contenedores y barcazas. Su diseño les permite transportar cargas incluso a puertos poco desarrollados, sin necesidad de atracar.

Los buques cisterna están diseñados específicamente para transportar cargas líquidas, generalmente petróleo.



Los súper petroleros tienen numerosos compartimentos, y llegan a alcanzar el millón de toneladas; a pesar de su gran tamaño, su construcción es sencilla y también lo es su manejo. Un problema importante con los petroleros gigantes es el grave daño medioambiental que causan los vertidos de petróleo provocados por colisiones, daños debidos a tormentas o filtraciones producidas por otras causas.

Otros buques cisterna especializados transportan gas natural licuado, productos químicos líquidos, vino, melaza o productos refrigerados.

A lo largo de los años se han adoptado numerosos tratados y convenciones con el objetivo de mejorar la seguridad marítima.

La Convención Internacional para la Seguridad Marítima, que regula la construcción de buques, fue ratificada por la mayoría de los países marítimos en 1936, y desde entonces ha sido frecuentemente actualizada.

* Ver anexo número 5, Acuerdos comerciales, esquemas preferenciales e integración económica.

* Informaciones obtenidas de la Enciclopedia Ilustrada Cumbre, Enciclopedia electrónica Encarta 2002.

**Incidencia del Transporte
Marítimo en el Comercio
Internacional en la
República Dominicana**



3.0 Transporte Marítimo en la República Dominicana

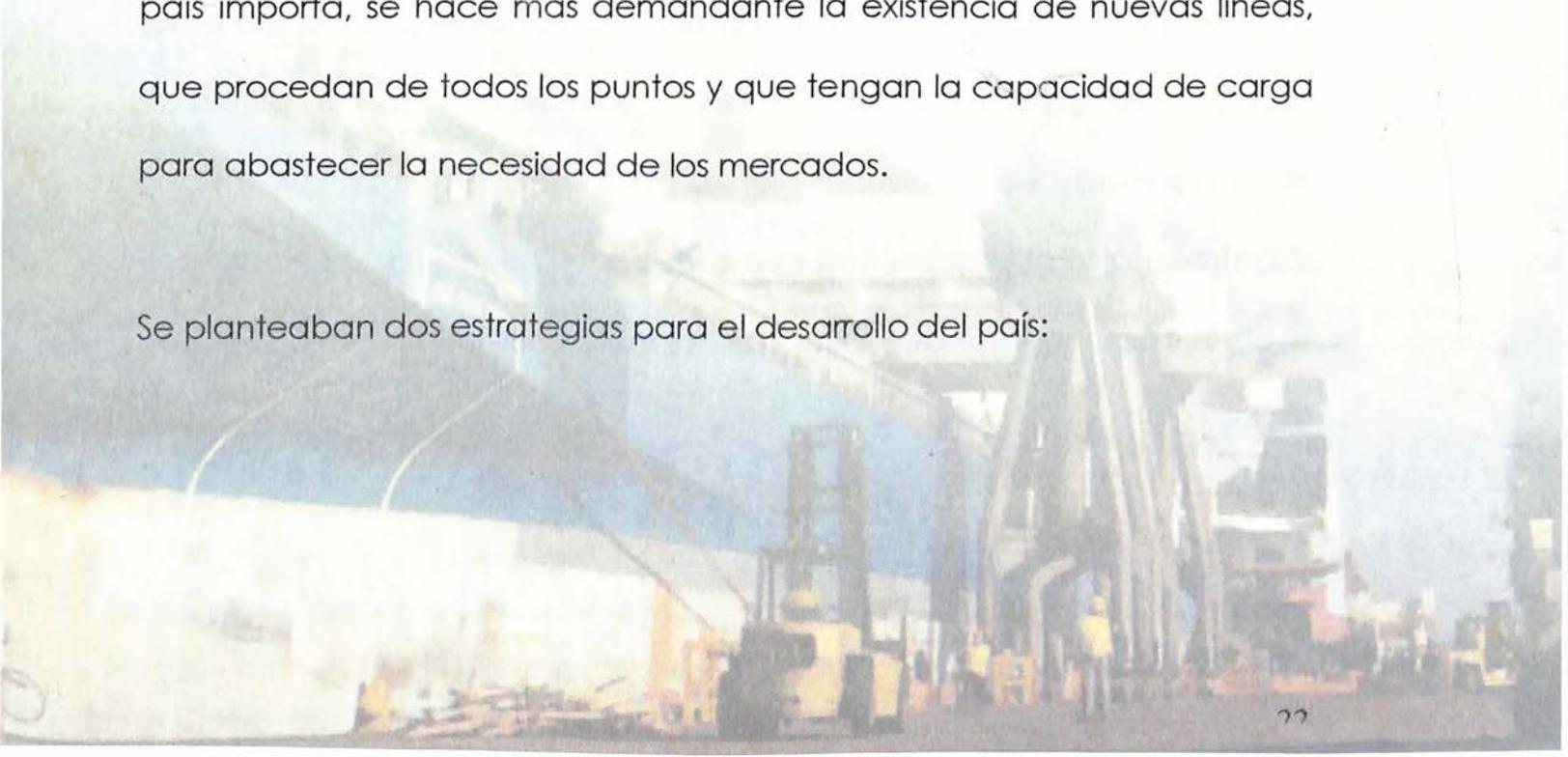
Capítulo III

3.0 El Transporte Marítimo en la República Dominicana

El auge que ha tomado la actividad de transporte marítimo en la República Dominicana ha sido muy notable; podríamos remontarnos incluso a siglos anteriores, qué a partir del 1844 cuando nuestro propio comercio se convierte en una economía de mercado Intercambiarlo por el establecimiento de vínculos económicos con el mundo capitalista moderno.

El auge de las empresas en sí es directamente proporcional al auge de las importaciones y exportaciones. De esta forma podríamos ilustrar sus incrementos y desventajas. Decimos esto ya que en la medida que el país importa, se hace más demandante la existencia de nuevas líneas, que procedan de todos los puntos y que tengan la capacidad de carga para abastecer la necesidad de los mercados.

Se planteaban dos estrategias para el desarrollo del país:



- Estrategia de desarrollo vía sustitución de Importaciones. Esta sostiene que un país no puede alcanzar un alto grado de desarrollo basado únicamente en las exportaciones. Esto así, según ese argumento, debido a que los mercados internacionales no son favorables para las exportaciones tradicionales de los países y no compiten con las de los demás países desarrollados.
- Así, esta estrategia pretende la creación o expansión de industrias manufactureras que produzcan para el mercado local. Entonces, para que estas industrias tengan éxito, la estrategia se basa en la protección.

Esta protección generalmente adquiere la forma de altas tarifas arancelarias a las importaciones de los bienes y servicios producidos fuera del país, subsidiados, bajos impuestos, exoneración de impuestos a los bienes de capital e insumos, entre otros incentivos, medidas todas que hacen en extremo rentable a las industrias de sustitución de importaciones. En general, los países que han adoptado esta estrategia, han tenido éxito en la obtención de altos niveles de crecimiento y desarrollo.

* Estrategia de desarrollo vía Promoción de Exportaciones. Tiene como objetivo básico incentivar las exportaciones, en especial, de productos no tradicionales, tales como productos agroindustriales, productos e insumos semielaborados y elaborados y otros productos manufacturados. Es necesario aclarar que una estrategia de desarrollo de promoción de exportaciones no debe incentivar las exportaciones en detrimento de la producción para el mercado local.

En nuestro país se han tomado algunas medidas para promover las exportaciones, pero aún las autoridades no se han comprometido con este sector, existiendo todavía la sustitución de importaciones.

1 Estas cifras y las de los párrafos siguientes se tomaron de *The Economist Intelligence Unit, Country Report*.

2 OMC, *Examen de las Políticas Comerciales. República Dominicana, 1996*. Informe de la Secretaría de la OMC, p. xv (en adelante OMC, Examen de Políticas Comerciales).

* Informaciones Obtenidas de la conferencia "Transporte Marítimo y Aéreo de carga en el área del Caribe" por el Sr. Horacio Alvarez, sustentada el 30 de Abril del año 2000.

3.1 Exportaciones

Gracias a la apertura comercial y al dinamismo de las zonas francas, las exportaciones dominicanas han conocido una fuerte expansión en años recientes. De 1996 al 2000, las exportaciones totales de mercancías crecieron a una tasa promedio anual de 8.7%, alcanzando US\$5,737 millones en el último año.

La mayor parte de esta expansión se debe a las ventas de las zonas francas, que lograron una cifra récord de US\$4,771 millones en el 2000 y un saldo comercial positivo de US\$1.6 mil millones.⁵ Junto con el turismo, las exportaciones de estas zonas se han convertido en las principales generadoras de divisas, lo que ha permitido al país reducir significativamente la dependencia de los cultivos y otros productos tradicionales de exportación.

En 1999, las exportaciones de productos tradicionales representaron sólo el 6.7% del total de las exportaciones.⁶

3 Al igual que los productos nacionales, las importaciones están sujetas al impuesto selectivo al consumo (ISC) que puede ser de hasta 80% del valor de la mercancía, así como al impuesto de transferencia (ITBIS).

4 OMC, *Examen de las Políticas Comerciales*, p. xviii.

5 EIU, p. 19.

6 Banco Central de la República Dominicana, *Boletín Trimestral*, Julio-Septiembre 2000, Vol. LV, p. 59. Los productos tradicionales incluyen azúcar crudo, café y cacao en grano, tabaco, ferróniquel, dore (aleación de oro y plata) y otros.

3.2 Lo que se Exporta.

Las exportaciones de productos no tradicionales se clasifican en agropecuarios, agroindustriales, industriales, artesanales y reexportaciones. De este grupo los principales son los agropecuarios y los industriales. En materia agropecuaria, el informe indica que el fuerte del país son los bananos orgánicos frescos, seguido de bananos no orgánicos, cacao orgánico, aguacates y huevos. Pero el país también es un importante exportador de melones, cocos secos, yautía coco, ajíes y pimientos, batatas y vainitas, entre otros.

En cuanto a los productos industriales no tradicionales se destaca en primer lugar la cerveza, de la que el año pasado el país exportó US\$21.7 millones; le siguen las varillas de acero, el ron de caña y las bandejas plásticas. Otros productos de exportación del país son el cemento gris, las pilas secas, vino tinto, galletas, lavamanos de porcelana y colchones.

Manufacturas ligeras

La producción de las zonas francas se concentra en el sector textil. Las exportaciones de prendas de vestir y otros artículos textiles representan cerca del 52% de las ventas totales de estas zonas.

La República Dominicana se ha beneficiado de los programas de producción compartida (807A y 809), mediante los cuales EEUU eliminó prácticamente todas las cuotas de importación para los productos de confección elaborados en otros países a partir de tela fabricada y cortada en EEUU y usando hilo de ese país.

La República Dominicana se ha convertido en uno de los principales proveedores de textiles de EEUU, después de México, Hong Kong y Taiwán, y el primero entre los países de la Cuenca del Caribe. Se espera que las exportaciones del sector textil continúen su expansión en los próximos años, principalmente a raíz de la aprobación por el Congreso de EEUU, en mayo del 2000, del *US-Caribbean Trade Partnership Act*. Esta ley, que entró en vigor en octubre 2000, permite la entrada libre de arancel al mercado de EEUU de los productos confeccionados de los países de la región que cumplan con ciertos requisitos de desempeño y reglas de origen.

En los últimos años se ha observado una diversificación de la producción de las zonas francas orientada a la exportación en industrias como la electrónica, calzado y artículos de piel, joyería, alimentos procesados, artículos médicos y productos farmacéuticos, así como ciertos servicios.

Productos Agrícolas

Si bien la participación de los cultivos tradicionales en el total de ingresos de exportación ha disminuido marcadamente en el último decenio, el azúcar, el café, el cacao y el tabaco siguen siendo las cosechas que generan más divisas. En el 2000, las ventas externas de azúcar, café y cocoa y sus respectivos derivados sumaron en conjunto US\$149 millones.*

Sin embargo, el desempeño de las exportaciones de estos productos se ha visto afectado por la drástica caída de sus precios internacionales (café y tabaco) y por la aplicación de contingentes y otras restricciones en sus mercados de destino (azúcar). De ahí que la República Dominicana busque la diversificación de los cultivos de exportación.

Durante la última década, se ha emprendido la exportación de una nueva gama de productos no tradicionales, tales como frutas, tubérculos y vegetales de invierno. Por primera vez, inversión nacional y extranjera se ha dirigido a las plantaciones de frutas tales como bananas, melones, aguacates, mangos, lechosas, nueces de macadamia, todas orientadas a la exportación. Destacan los cultivos de naranjas y plátanos que han experimentado un gran crecimiento gracias a aumentos en la productividad y en el la superficie cultivada, así como a un mejor control de plagas y enfermedades.

Por su parte, la industria procesadora de alimentos (frutas y legumbres enlatadas, pulpa de fruta, helados, entre otros.) también desarrolla un activo programa de exportación. Otros productos de exportación son cerveza, ron de caña, cigarros, flores, plantas tropicales y carne vacuna.

Minería

La República Dominicana cuenta con importantes y diversos yacimientos mineros. En la actualidad se explotan comercialmente los depósitos de oro, plata, ferroníquel, mármol, sal y yeso. En el 2000, las exportaciones de ferroníquel constiuyeron el principal rubro de exportación (fuera de las ventas de las zonas francas), alcanzando US\$237 millones.⁸

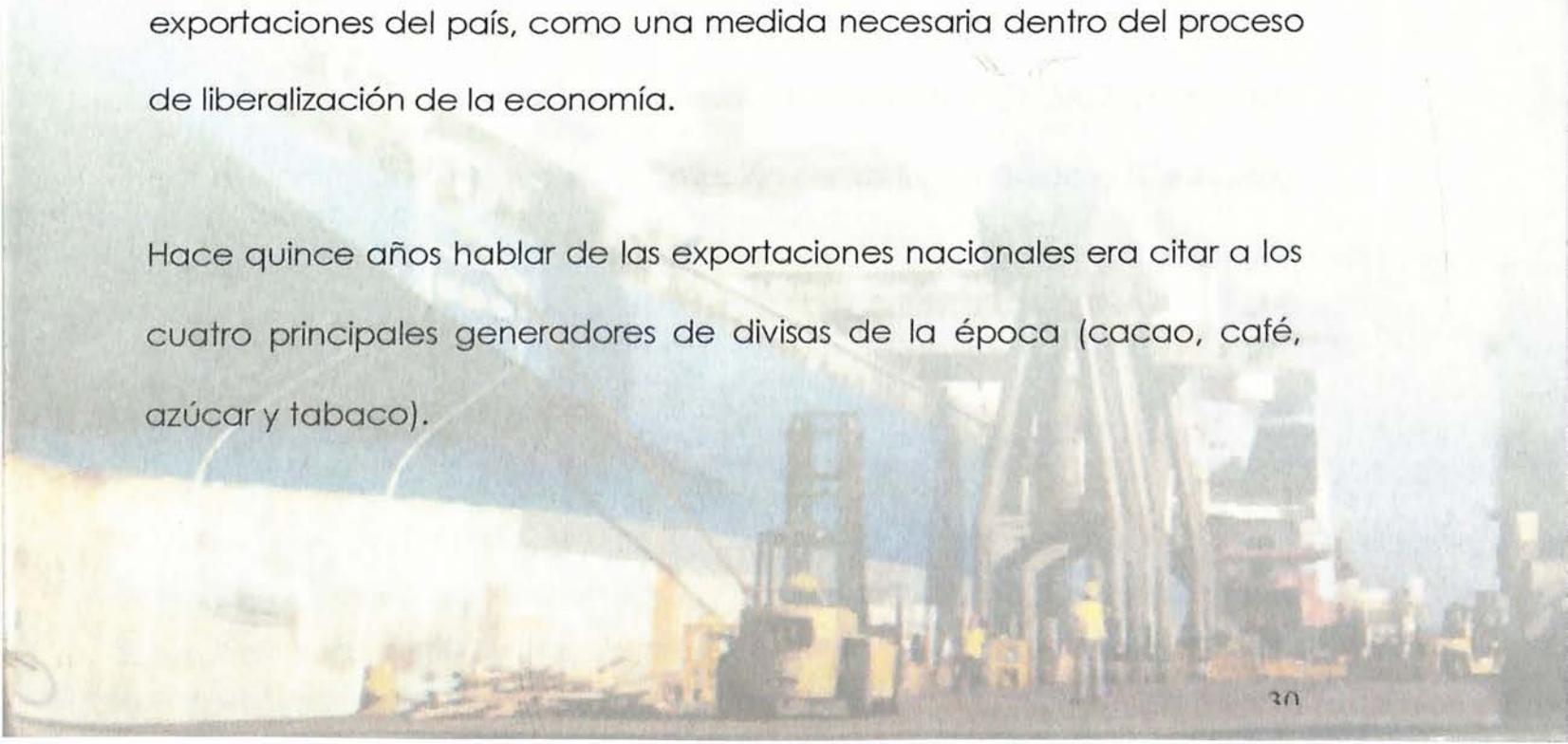
Otro producto mineral de exportación es el doré, consistente en una aleación de oro y plata, cuyas ventas sumaron US\$6.8 millones en 1999.

* Informaciones Obtenidas de los registros de exportaciones de CEDOPEX

La República Dominicana no se ha mantenido ajena a los cambios ocurridos en el entorno económico internacional. Con fines de convertirse en parte del nuevo orden de comercio mundial, desde el año 1991 ha estado inmersa en un proceso de reconversión del aparato productivo, ha implementado diversas reformas económicas con la finalidad de modernizar el marco legal y económico bajo el cual operan las empresas en el país, a fin de adaptar la economía a los nuevos esquemas de competitividad, facilitar su inserción en grupos económicos a nivel global y regional y promover el flujo de capitales extranjeros.

Desde 1999 se promulgó la ley 84-99 de reactivación y promoción de las exportaciones la cual tiene como finalidad eliminar las cargas resultantes del pago de aranceles por materiales incorporados a los productos exportados, lo que en efecto, reduce la competitividad de las exportaciones del país, como una medida necesaria dentro del proceso de liberalización de la economía.

Hace quince años hablar de las exportaciones nacionales era citar a los cuatro principales generadores de divisas de la época (cacao, café, azúcar y tabaco).



Sin embargo, en la actualidad, el aporte en divisas de esos productos es mínimo, mientras se destacan como elementos importantes de la economía local, los llamamos productos no tradicionales, cuyas exportaciones crecieron el año pasado en un robusto 33.9% al pasar de US\$409.2 millones en Enero – Diciembre del 2001 a US\$548.2 millones en igual período del año pasado.

Se puede decir que el 2002 fue el año de consolidación de los productos no tradicionales como principal renglón de exportación del país, siempre guardando distancia con las zonas francas, que representan el 57% del total de las exportaciones.

Pero dentro de las exportaciones nacionales, los productos no tradicionales representaron el año pasado (2001) el 63.5% del total exportado, que alcanzó US\$861.9 millones, de acuerdo con el informe de las exportaciones dominicanas Enero – Diciembre 2001-2002, preparado por el Centro Dominicano de Promoción de las Exportaciones (Cedopex). El documento indica que las exportaciones nacionales crecieron el año pasado en 25.5%.

3.3 Principales Destinos.

En el conjunto de los productos no tradicionales de exportación, los industriales representan el grupo de mayor peso con una participación de un 43% en el año 2002. el auge y crecimiento de las exportaciones industriales no tradicionales muestra que la economía dominicana está en un proceso de diversificación de su oferta exportable, que antes estaba sustentada exclusivamente en los cuatro productos tradicionales.

Las exportaciones dominicanas se dirigen especialmente a quince países, pero los mercados de Estados Unidos, Puerto Rico y Haití son los mayores receptores de los productos fabricados en República Dominicana.

En el período Enero – Diciembre del 2002 las exportaciones dirigidas a Estados Unidos correspondientes al sector nacional, es decir, excluyendo las zonas francas, se incrementaron en 46% en relación con igual periodo del 2001. El valor de exportado en 2001 fue de US\$246.5 millones y el año pasado pasó a US\$360.6 millones. Asimismo, las exportaciones hacia Puerto Rico crecieron un 29% en 2002 y hacia Haití se incrementaron en 22%, de acuerdo con las estadísticas de Cedopex.

Otros países donde República Dominicana destina sus productos nacionales son Bélgica, Corea del Sur, Reino Unido, Jamaica, Japón, Canadá, Holanda, España, Italia, Francia, Alemania y Cuba.

De acuerdo a este informe de Cedopex, el año pasado las exportaciones generales de República Dominicana alcanzaron los US\$3,760.4 millones, incluyendo las de zonas francas, lo que representó un crecimiento de 3.6% en relación con el año pasado cuando generaron US\$3,629.6 millones por las exportaciones. Las exportaciones de zonas francas son el 75% del total.

República Dominicana 1999

Principales mercados de destino de las exportaciones % del total

Estados Unidos 66.1

Países Bajos 7.8

Canadá 7.6

Rusia 7.4

Reino Unido 4.5

Fuente: The Economist Intelligence Unit.

* Informaciones obtenidas del Diario El Caribe en su Sección Intereses del día Viernes 31 de Enero del 2003.

3.4 Desempeño Actual del Sector.

Durante el año 2000 las exportaciones totales aumentaron en 14.3%, siendo las exportaciones no-tradicionales las que más aportaron a dicho crecimiento. Las exportaciones de minerales que, se incrementaron significativamente dinamizando este indicador, crecieron en 33.8% debido, primordialmente, al aumento experimentado en la demanda internacional de ferroníquel y caliza.

Los montos acumulados por concepto de exportaciones de servicios aumentaron de manera muy significativa, ya que fueron 2.8 veces superiores a las de las mercancías nacionales y crecieron a una tasa anual de 10.6%. Estos resultados muestran que nuestro país se consolida como exportador de servicios. Los servicios principales que exporta el país, son los de manufactura, principalmente en el área textil.

3.5 Revisión con Rayos X en Aduanas

El presidente Hipólito Mejía estableció la revisión mediante Rayos X a los furgones con mercancías de importación y exportación, al igual que vehículos nuevos y usados y contenedores vacíos de retorno.

El decreto, que será dado a conocer en las próximas horas, dispone que el servicio será brindado por la sociedad ICSI, S.A., que cobrará US\$14 por la revisión de contenedores vacíos y US\$95 para los de 20', 40' y 45' pies de largo. Estas tarifas pueden ser pagadas en pesos a la tasa oficial del Banco Central. ICSI pagará al estado un 1.5% mensual de lo recaudado.

Las tarifas para revisión de mercancías de exportación o en tránsito se establecerán mediante acuerdo entre las partes involucradas. Se determinará la mercancía a revisar mediante un sistema aleatorio controlado por semáforos. De no estar instalados los semáforos al publicarse el decreto, las inspecciones corresponderán a los perfiles de riesgo que determine la Dirección de Aduanas. Se excluirán de la revisión furgones cuyo origen o destino sean zonas francas y regímenes especiales, los de empresas certificadas por la coalición de negocios de anticontrabando (BASC, por sus siglas en inglés), los verificados por autoridades aduanales y portuarias y los furgones en tránsito internacional cuyos sellos de seguridad no hayan sido violados.



3.5 Perspectivas

El tratamiento de las exportaciones textiles provenientes de los Países Bajos, CBI (Cooperación Ballenera Internacional), ha sido modificado por completo para beneficiar una amplia gama de productos que debían pagar impuestos al entrar al mercado estadounidense.

Al estar exentos en las operaciones de ensamblaje, cortado y procesamiento adicional, se permite en algunos casos, que los productos sean fabricados con materiales producidos u originarios parcialmente en países distintos a los EUA.

Los derechos preferenciales de que disfruta el país para acceder a los mercados de Estados Unidos y Europa, así como el progreso de la apertura comercial con nuestros vecinos de América Latina y el Caribe, hacen de éste un sector atractivo con amplias perspectivas de desarrollo, más aun cuando nuevas disposiciones legales están siendo adoptadas para aumentar la competitividad del sector.



Con la finalidad de proveer un clima adecuado para la atracción de inversión extranjera al país, se han implementado un conjunto de reformas económicas que comprendieron la modernización del aparato gubernamental con el consecuente proceso de privatización de las empresas estatales, reformas a las telecomunicaciones, reformas al poder judicial, ley de inversión extranjera, ley de mercado de valores, entre otros, así como la adopción de nuevos códigos en materia tributaria, laboral y aduanera.

Este nuevo clima que ofrece el país a los inversionistas se refleja directamente en los volúmenes de inversión extranjera en el país, cosa esta que a su vez, se refleja directamente en los movimientos de importación y exportación realizados; fortaleciendo de esta forma el mercado del transporte de carga en el país.

El actual proceso de globalización y la apertura comercial, que conllevan los compromisos asumidos por el país frente a la Organización Mundial de Comercio y el acceso a los esquemas regionales de integración económica, plantea retos y oportunidades de consideración al sector empresarial. De aquí que la competitividad y la supervivencia misma de las empresas dependa de su capacidad de adaptación efectiva a este nuevo, complejo y demandante ambiente de negocios.¹

3.6 Puntos Claves 2002.

- Exportaciones totales US\$5,736.7 en el año 2000
- Exportaciones de zonas francas US\$4,770.6 en el año 2000
- Estructura de las exportaciones totales:

Zonas Francas	83.2%
Exportaciones tradicionales	7.5%
No tradicionales	6.1%
Otras	3.2%

- Participación de las exportaciones de zonas Francas en las exportaciones totales año 1995 de 76.9% y en el año 2000 fue de 83.2%.²

1- Informaciones Obtenidas de diferentes programas de proyecciones y estadísticas, preparados por algunas de las principales Líneas Navieras y/o sus agencias locales, tales como E.T. Heinsen, Crowley, entre otras.

2-Todos estos datos han sido extraídos de las fuentes del Centro Dominicano de Exportaciones (CEDOPEX) y de la Secretaría de Industria y Comercio; Oficina de Acuerdos Comerciales, así como de la Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales.

3.7 Importaciones

Las importaciones de la República Dominicana también se han incrementado a consecuencia de la mayor apertura comercial. Las compras externas crecieron a una tasa promedio anual de 12.8 % entre 1996 y 2000. En este último año alcanzaron US\$9,479 millones, de los cuales US\$3,063 millones correspondieron a las importaciones de las *Ibid.8*

El importante aumento (18%) registrado en el 2000 se debió, en parte, al fuerte incremento de la factura petrolera. En ese año, la composición de las importaciones nacionales (excluyendo las de las zonas francas) fue la siguiente: bienes de consumo (32.5%), materias primas (25.2%), combustibles (23.4%) y bienes de capital (18.6%).

Dentro de la clasificación de bienes de consumo, destacan las compras de bienes de consumo duradero (maquinarias y otros), los productos blancos derivados del petróleo (combustibles), los productos alimenticios elaborados o semielaborados (aceites vegetales y otros), los repuestos para vehículos, los lácteos y los productos medicinales y farmacéuticos.

En la categoría de materias primas, sobresalen las compras de petróleo crudo, la fundición de hierro y acero, las materias primas para las industrias textil y alimenticia, las materias plásticas, el papel y el cartón.

En el rubro de bienes de capital, destacan la maquinaria y equipo para la industria y el transporte, y los repuestos para maquinaria y aparatos.¹¹

En lo que se refiere al origen de las importaciones dominicanas, EEUU es el principal proveedor con 25.7%, seguido de Venezuela, México, Japón y Panamá.

República Dominicana 1999

Principales orígenes de las importaciones % del total

Estados Unidos 25.7

Venezuela 9.2

México 4.0

Japón 3.0

Panamá 2.6

Fuente: The Economist Intelligence Unit.

⁹ Secretaría de Estado de Relaciones Exteriores, Reporte de la Economía Dominicana (SEREX), en zonas francas.

3.8 Desarrollo del Mercado.

En este mercado, como en todos los que exista competitividad, la variación de los precios, fletes, se hace presente.

Los fletes, no son estándares, por lo que relativamente es casi imposible contabilizar con exactitud la relación tonelaje- efectivo.

Son muchos los factores determinantes en el establecimiento de un flete; entre los más importantes podemos citar:

1. Naturaleza de la Carga.
2. Tonelaje transportado de la misma.
3. Posibilidad de daño.
4. Valor de la mercancía.
5. Estiba.
6. Línea a utilizar.
7. Sobredimensiones.



Los fletes también guardan relación con los puertos debido a que:

1. El costo del flete está relacionado y depende en gran medida de la eficiencia de la operación portuaria, ya que un 65% de los costos de transporte corresponden a su estadía en el puerto.
2. La no rotación de los buques hace que los fletes suban, aplicando un recargo al flete. Esto es así, pues el barco parado en el muelle incurre en los mismos gastos que si estuviera navegando, menos en combustible.
3. Para los costos de las naves en el puerto, el rubro más importante es la estiba y desestiba.
4. actualmente también sumamos el 10% de impuestos adicional que se paga en la mayor parte de las importaciones.

- Informaciones obtenidas de la Asociación Dominicana de agentes Consolidadores de carga en la República Dominicana, así mismo como de diversas reuniones con personas conocedoras del tema, tal es el caso del Sr. Miguel Santana, Bussines VP de Cargo Connection, Sra. Ilsa Michelén, Encargada de importaciones Avelino Abreu, Sr. Mario Chong, Gerente de Línea de Costa Containers, entre muchos otros.

Competencia

Actualmente, en nuestro país, la lista de competidores es muy extensa debido a que la demanda de nuevos destinos y procedencias cada día se hace mas presente.

Cada agente representa en la mayoría de los casos más de una línea marítima debido a que no todas las líneas pueden cubrir todas las rutas demandadas. En ese sentido puedo mencionar algunos casos, tales como:

Marítima Dominicana, representa a : Costa Container Line, H Stines, Lykes Line, etc .

E.T. Heinsen, representa: Navieras de Puerto Rico, Econocaribe, Nordana Line, Hapang Lloyd, Interline.

Pérez & Compañía representa: Hambursud y Melfi Marine, entre muchos otros casos.

El agente en el país es el responsable de la recepción de la carga que traiga la línea, así como de mantener actualizados los itinerarios de las mismas. En algunos casos, por motivos externos, los vapores se retrasan e incluso, se cancelan, posponiéndose para una fecha próxima; esto debe ser notificado al cliente por la naviera.

3.9 Qué determina la competitividad de una empresa naviera?

En ese sentido, podríamos hablar desde la capacidad intelectual del empleado, hasta la calidad del servicio y la eficiencia de las operaciones, como puntos importantes podríamos citar:

A) Los vendedores. Como son los que dan generalmente la cara al cliente, deben ser personas capacitadas y entrenadas en el área. De estos depende muchas veces la captación de cuentas para la línea o no.

B) Disponibilidad de equipos. Se refiere a los chasis, grúas, contenedores, etc. De que dispone cada línea en particular. Muchas veces los clientes están satisfechos con el resto del proceso, pero la falta de equipos podría retrasar el retiro de sus cargas y sólo este podría ser un motivo para pensar en otra opción.

Así mismo, algunas empresas pretenderían segmentar las necesidades de los clientes con esto de la oferta de contenedores.

Pues muchas veces no tienen todos los equipos que se necesitan tal es el caso de muchas líneas que no cuentan con refeeres, 45' 102, Low Boy, o cualquier otro equipo que probablemente un cliente requiera.

C) Tipo de Barco. Los vapores Rol I- On/ Roll - Off son preferidos por algunos clientes. Esto es que los furgones o equipos no necesitan ser colocados sobre chasis, sino que, los mismos ya poseen de antemano y son montados en el barco por sus propias ruedas.

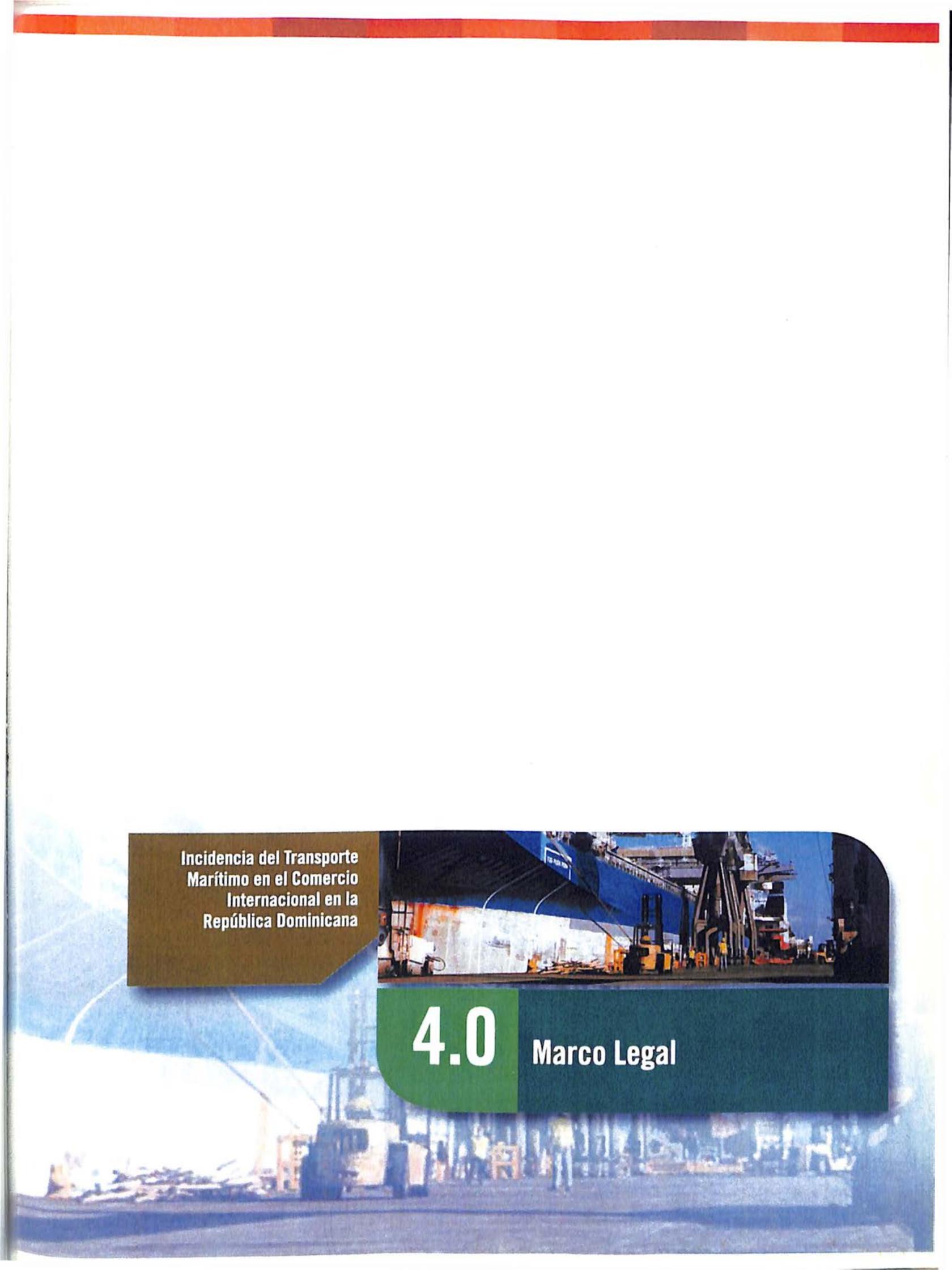
D) Eficiencia en el departamento de Documentación. Este es un departamento que juega un papel clave entre el cliente y las operaciones, ya que si los documentos nos son entregados a tiempo, el cliente resultará afectado, retrasándose de esta forma el retiro de la carga.

Actualmente este es un factor que marca una gran ventaja, ya que mucha de las opciones existentes en el mercado nacional, presentan una gran deficiencia en ese sentido, convirtiendo, a las que se desenvuelven bien, en una gran fortaleza, ayudándoles bastante a la captación y mantenimiento de clientes.

E) Facilidades de Crédito. La mayoría de los grandes empresarios, requieren de créditos en sus embarques para el transporte de sus mercancías, porque por lo general los movimientos son de grandes volúmenes, cosa esta que dificulta un poco el desenvolvimiento de algunas empresas ya que su capital disponible o políticas de trabajo, no les permiten financiar gran cantidad de movimientos para sus clientes, sin obtener por esto algún beneficio adicional.

F) Frecuencia de barcos / Tiempo de tránsito. Muchos clientes toman este factor muy en cuenta. Todo depende de la naturaleza de la mercancía a transportar y la urgencia con que la misma sea requerida; pues en ese sentido, no es misterio para nadie, que estos servicios que cuentan con tiempos de tránsitos más largos, son los que ofrecen, regularmente, mejores tarifas. Esto del tiempo de transito sufre algunas variaciones, cuando las líneas cuentan con trasbordos o salidas no muy continuas.





**Incidencia del Transporte
Marítimo en el Comercio
Internacional en la
República Dominicana**

4.0

Marco Legal

Capítulo IV

4.0 Legislación (Marco Legal) de las empresas navieras.

Ley de protección de la Marina Mercante Nacional

La ley más importante de las promulgadas sobre el transporte marítimo dominicano, es la Ley No. 180 de fecha 30 de Mayo del año 1975 para proteger y fomentar el nacimiento y desarrollo de la Marina Mercante Nacional.

La Ley se fundamenta, básicamente en prerrogativas e incentivos para los armadores nacionales, así como las actividades que comprenden este negocio.

La creación de esta, obedece en principio al fortalecimiento de nuestras estructuras económicas, permitiendo así una amplia participación nativa de los servicios de transporte en el comercio exterior, con el fin de lograr un mayor acaparamiento de divisas por concepto de fletes, y de esta forma obtener una fuente en gran capacidad para absorber parte del elevado nivel de desempleo dominicano.

Por su marcado carácter nacionalista, esta ley trata sobre la necesidad de integrar a los tráficos marítimos internacionales, una Marina Mercante Dominicana que coadyude con el objetivo de lograr nuestra autosuficiencia económica.

La Ley No. 180 sólo protege a las embarcaciones mercantes nacionales con capacidad para navegar en alta mar, matriculados en puertos dominicanos y con bandera nacional, dedicadas al transporte marítimo comercial de mercaderías, pasajeros o ambos y cuyo propietario sea armador nacional.

Por otro lado la ley presenta una serie de prerrogativas que asegura no solo el nacimiento de la marina mercante nacional, sino su protección y desarrollo económico, de tal forma que se convierta en una actividad rentable para los que a ella se integren.



4.1 Instituciones de Derecho Comercial Marítimo

A) De las Personas

A.1) El propietario del Buque. Este es un elemento esencial de la empresa comercial marítima en la medida en que esté colocado al frente de la misma. Cuando se limita a ceder la explotación permanece fuera del comercio marítimo. En cambio, cuando él mismo se encarga de explotar la nave por su cuenta, pasa de comerciante marítimo a armador propietario.

A.2) El armador o Naviero. El naviero es la persona física o moral dedicada a la explotación de la industria de la navegación; es por tanto, el comerciante marítimo. Se le designa indistintamente con los nombres de armador o naviero. Es la figura central de comercio marítimo.

El armador que los romanos llamaban Exercitor y que los alemanes llaman Rheder, es en la exactitud de la expresión, la persona que arma el buque, es decir, que lo provee de todo lo necesario para que pueda navegar, y que lo explota empleándolo, bien sea en hacer viajes y transportes, etc.

a) Distinción entre las nociones propietario y armador o naviero.

Aún cuando las dos cualidades, la de propietario o armador pueden encontrarse reunidas en una misma persona, no por esto son menos diferentes en materia legal; corrientemente el armador es el propietario del buque, es lo que el Código de Comercio supone y también las leyes marítimas extranjeras. Así vemos que habla muy raramente del armador y se refiere habitualmente al propietario que considera implícitamente como siendo al mismo tiempo armador.

b) Responsabilidad del Naviero.

El naviero, como se ha dicho, es el comerciante marítimo, y como tal, está sujeto a la responsabilidad derivada del ejercicio del comercio.

Esta responsabilidad abarca, tanto su actividad contractual, y puede derivarse, no sólo de sus propios actos, sino de aquellos que en la empresa marítima están ligados a él por una relación de dependencia o subordinación.

En todo tiempo el armador ha sido considerado como obligado con terceros, por todos los actos llevados a efecto por la gente de la tripulación, en el sentido amplio de la palabra. Esto es indispensable para la seguridad de las relaciones marítimas y por consiguiente para la prosperidad del comercio marítimo. Pues, si los terceros no tuvieran más fiadores que la gente de mar, sería una garantía insuficiente.

El artículo 216 del Código de Comercio pone a cargo del naviero la responsabilidad civil de los hechos del capitán y la obligación de cumplir los compromisos contraídos por éste, en lo relativo a la nave y a la expedición.

La responsabilidad del naviero, derivada del ejercicio del comercio marítimo, tiene ciertas peculiaridades que la diferencian de la responsabilidad que rige en el derecho común, entre las que podemos citar la institución de la limitación de la responsabilidad ilimitada que consagran los artículos 13825 y siguientes del código civil.

El derecho común rige el principio del patrimonio único; cada persona tiene un patrimonio y sólo uno; el titular responde de sus obligaciones ilimitadas con todo su activo patrimonial.

En derecho marítimo el principio de la responsabilidad limitada del naviero, se manifiesta por la multiplicidad del patrimonio naval. Es decir, que además de su patrimonio general, el naviero tendrá tantos patrimonios como buques tenga en explotación.

Esta especialidad es reconocida universalmente, con mayor o menos número de excepciones, se sigue el criterio de limitar la responsabilidad del naviero, derivada de la explotación del buque, lo que constituye su patrimonio marítimo, conocido con el nombre de fortuna marítima.

Siendo la fortuna del mar el eje del sistema de limitación de la responsabilidad marítima y el objeto único de nuestra legislación actual, es muy importante precisar bien en que consiste y que debe entenderse por ella.

La fortuna flotante de un armador no comprende todos los navíos que le pertenecen, ni todos los beneficios que han podido procurarle estos navíos desde que le pertenecen; se compone solamente del navío del cual han nacido las deudas de que pretende librarse y de los beneficios (fletes) que dicho navío le ha procurado en una expedición.

Es decir, los armadores poseen tanta fortuna de mar como navíos poseen y realizan expediciones.

Cada navío constituye el centro de una fortuna de mar particular; cuantos navíos posee un armador, otras tantas fortunas de mar posee. Estas fortunas de mar se renuevan por cada viaje.

La ley ha querido limitar para los armadores y propietarios de navíos los gastos de cada expedición marítima, la fortuna flotante que hay que considerar en cada caso es la que se arriesgó en la expedición, los demás navíos del armador y aún los beneficios del navío expedido, forman parte del conjunto de su patrimonio, de su fortuna de tierra.

La fortuna de mar, no comprende siempre la totalidad del navío y los beneficios de una expedición; cuando un navío pertenece a varios propietarios en común, la parte de cada uno de ellos en el navío y en el flete, constituye para él una fortuna de mar; cada copartícipe puede exonerarse de su responsabilidad por los actos del capitán o de la tripulación, abandonando su parte del navío y del flete.

La mayoría de los copartícipes no podrían oponerse, pues el partido tomado desde este punto de vista por uno de los copropietarios, no influye en nada sobre los derechos de los demás, ni sobre la administración del navío por la mayoría.

B) Fundamento de la limitación de la responsabilidad del naviero.

Algunos autores como el profesor Bonnecase han fundamentado esta peculiaridad del derecho marítimo en el interés de los estados en proteger la navegación. Para otros, como el profesor Vigier, el fundamento radica en la imposibilidad del naviero de ejercer un directo control sobre el personal navegante, el cual está demás constituido por profesionales capacitados para el desempeño de sus funciones.

La doctrina moderna, si bien fundamenta la responsabilidad del naviero en el riesgo creado por éste al poner en explotación una empresa capaz de originar daños y perjuicios a terceros, coloca también el fundamento de la limitación de la responsabilidad del naviero en la idea del riesgo, que como sabemos, impregna todas las instituciones del derecho marítimo.

Vista así, la empresa marítima aparece, a causa de los riesgos del mar, como una empresa de responsabilidad limitada. Son los riesgos y eventualidades del mar, los que confieren esta especialidad al derecho marítimo.

A.3) La Empresa Marítima. El derecho comercial marítimo gira en torno al concepto de empresa. En las legislaciones modernas el concepto empresa naval se entiende como: el conjunto de trabajo, de elementos materiales y valores incorporados destinados a la explotación de uno o más buques en el tráfico marítimo.

El titular de la empresa naval es el naviero o armador.

A.4) El Capitán. El capitán es la persona que, en posesión del título que acredite su capacidad e idoneidad, desempeña a bordo la jefatura suprema de la nave, con todas las facultades, obligaciones y responsabilidades que tal comando le atribuye y exige.

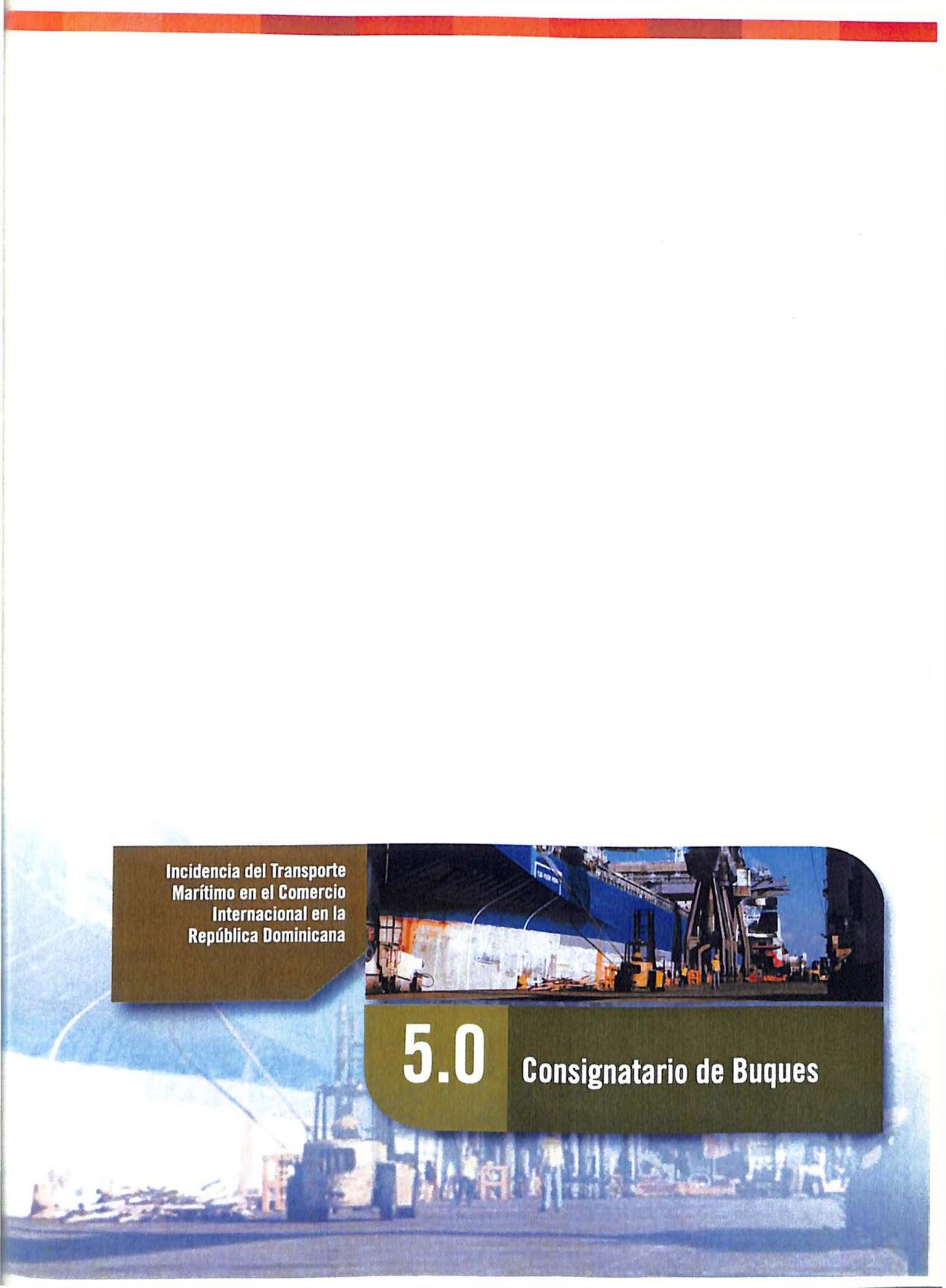
Difícilmente podrán encontrarse reunidas en otro profesional todos los derechos y obligaciones que se concentran en la figura del capitán del buque.

En tal sentido, un reconocido tratadista francés ha dicho que el capitán es el pleno poder a bordo.

En efecto, él tiene poder de autoridad, de disponibilidad, de contratación, disciplinario, económico, notarial y representante del naviero, (su papel en ese sentido es de carácter privado), es también desde cierto punto de vista el delegado y representante del estado y por este lado tiene carácter público.

Una idea de la importancia de este personaje nos da la variedad de denominaciones con que se le ha conocido a través de los tiempos, en los distintos lugares. La misma expresión Capitán, con la que hoy lo conocemos, se deriva de Capitis (cabeza), responde al carácter especial que siempre se le otorgó.

- Informaciones obtenidas del trabajo de grado sustentado por el Sr. Mario Chong Lithgow "Marco Jurídico del Contrato de transporte de mercadería por mar". Presentada en la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra.



**Incidencia del Transporte
Marítimo en el Comercio
Internacional en la
República Dominicana**

5.0

Consignatario de Buques

Capítulo V

5.0 Consignatario de buques o agente Naviero.

El código de comercio confiere al capitán, como norma general, la mayoría de las operaciones relacionadas con el tráfico marítimo y el fletamiento del buque, postura que era admisible y hasta necesaria en tiempos pasados en que la lentitud de la navegación, las dilatadas estancias en los puertos y la falta de especialización en las múltiples facetas de la actividad mercantil marítima obligaban al capitán a ocuparse de esos menesteres. Pero con la actual celeridad del tráfico marítimo y la complejidad del mismo, es imprescindible para el naviero la colaboración de un agente en cada puerto, que se ocupe de preparar todo lo necesario para el arribo del buque, las operaciones de carga y descarga, así como el despacho del mismo.

El consignatario es la persona física o moral encargada de representar a la empresa armadora en los puertos de escala del buque; asiste al capitán en todas las gestiones que deba realizar en el puerto, en ocasión del arribo. (formalidades entre las autoridades, aprovisionamiento de la nave, entre otros), y le provee de fondos como anticipos por cuenta del armador.

El agente naviero sustituye al capitán en lo relativo a la preparación y firma de los conocimientos de embarque y la contratación del personal que labora en las operaciones de carga y descarga, cobro de fletes a los exportadores y también a los importadores cuando el flete es pagadero a destino; da los avisos de llegada del buque de la carga a los destinatarios de las mercancías, constata y reporta al naviero la condición de los embarques al momento de la descarga del buque, y recibe las reclamaciones contra los armadores, derivadas del transporte o de las mercancías.

Aunque el consignatario del buque puede ser un representante propio de la empresa armadora en un determinado puerto, formando parte del personal de la misma, generalmente dicho consignatario tiene una personalidad jurídica independiente de la empresa armadora a la cual representa.

* Informaciones obtenidas del trabajo de grado " El Mercado de la empresa naviera en la ciudad de Santo Domingo: importancia y Efectividad" sustentado por la Srta. Aida Virginia Pardilla González en la Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña en el año 1994.

Nuestro Código de Comercio no regula la figura jurídica del consignatario de buques o agente naviero. Por la naturaleza de los actos que realiza, comprendidos entre los que se enuncian en el artículo 632 del mismo código, hay que reconocer el carácter comercial del mismo.

Para ejercer de agente naviero o consignatario de buques se requiere licencia de la administración pública, conforme lo establece la Ley 3489 para el régimen de las aduanas. Dicha licencia deberá ser solicitada en la misma forma exigida a los agentes de aduanas, y los interesados deben constituir fianza para garantizar el cumplimiento de las leyes por parte de los capitanes, pilotos o personas encargadas de los mismos.

Esta Ley establece la solidaridad del agente naviero con el capitán, en su artículo 193 dispone lo siguiente: el buque con todos sus aparejos servirá de garantía especial para el pago de las multas y demás penas pecuniarias que puedan ser impuestas al capitán, siendo además, solidariamente responsable de todo ello el agente o consignatario.

5.1 Derecho y Obligaciones del Consignatario de Buques.

Entre los derechos del consignatario figuran:

Obtener la retribución pactada;

Obtener el resarcimiento de los gastos y adelantos, así como de los daños y perjuicios derivados de su gestión. Estos gastos son cargados a la empresa armadora mediante la denominación de cuenta de desembolsos.

Cumplir su cometido atendiéndose a las instrucciones de la empresa armadora, así como a los usos de lugar de domicilio del consignatario.

Asumir la representación procesal del naviero ante los tribunales de la república, en los casos de demandas contra aquel. Será responsable frente a su comitente del incumplimiento de sus obligaciones.

En nuestro país existe una ley, la No. 173 del 6 de Abril de 1966, que consagra la protección al agente naviero contra la terminación unilateral de los contratos por parte de las empresas armadoras extranjeras y sin la existencia de una justa causa, como sería el incumplimiento de las obligaciones contractuales por parte de dicho agente naviero.

Esta ley es de orden público. Otra ley, la No. 622 de Diciembre de 1973, la cual modifica la anterior, establece la compensación al agente naviero por el armador, en caso de finalizar este contrato suscrito entre ellos.

En virtud de esta ley, no puede el armador nombrar un nuevo agente naviero en la República Dominicana, sin antes llegar a un arreglo amistoso con el agente anterior.



**Incidencia del Transporte
Marítimo en el Comercio
Internacional en la
República Dominicana**



6.0

El Buque

Capítulo VI

6.0 El Buque, Concepto

En sentido amplio, el buque se define como todo barco dedicado a la navegación marítima.

Barco con cubierta que por su tamaño, solidez y fuerza es adecuado para navegaciones o empresas marítimas de importancia.

A los fines del derecho comercial marítimo, la doctrina y las convenciones internacionales sobre la materia, conceptúan jurídicamente el buque como: toda embarcación destinada al transporte de mercancías por el mar.

Otra definición menos elaborada, pero contentiva del concepto, la encontramos en el reglamento de prestación de servicios y derechos portuarios de la Autoridad Portuaria Dominicana, el artículo 3 de su sección 2, el cual reza: Buque, comprende toda embarcación de cinco o más toneladas brutas de registro, dedicadas principalmente al transporte comercial de carga y/o pasajeros por vía marítima o fluvial.

Estas definiciones reúnen los elementos que caracterizan esencialmente el buque, como cosa del comercio marítimo. Estos elementos son: su amplitud para navegar en mar abierto o alta mar y su destino al tráfico de mercancías.

Desde el punto de vista jurídico, los buques son bienes, pero son bienes de una naturaleza totalmente excepcional, por no decir única. Se encuentran fuera y en cierto modo, al margen de las clasificaciones y de la reglamentación de los otros bienes.

Un buque es como una isla flotante y una especie de ciudad ambulante. Es una cosa movable entre todas, ya que el menor soplo de viento hincha sus velas o la más pequeña pulsación de la máquina que alberga en sus flancos, le ponen en movimiento. Sin embargo es la morada de un grupo de hombres más o menos numeroso.

Es un organismo dependiente de un país, pero que se traslada de uno a otro confín del mundo, y que debe bastarse de sí mismo durante su desplazamiento.

Hay dos categorías de accesorios del buque: los indispensables o pertenencias, como son las máquinas, anclas, velas, etc., y los no indispensables, es decir, aquellos que no necesariamente permanecen adscritos al buque. Entre estos últimos se encuentran: el combustible, las provisiones, los ornamentos, etc.

Los fletes (frutos civiles del buque), se consideran jurídicamente accesorios del navío. Es importante determinar cuándo una cosa es accesorio del buque, puesto que este constituye una unidad patrimonial que es garantía de los acreedores del propietario, los cuales tendrán derecho a perseguir los accesorios que hayan sido separados del barco.

6.1 Clases de Buques.

Por el fin al que se destinen, los buques pueden ser, en la navegación comercial: de carga, de pasajeros o de pesca.

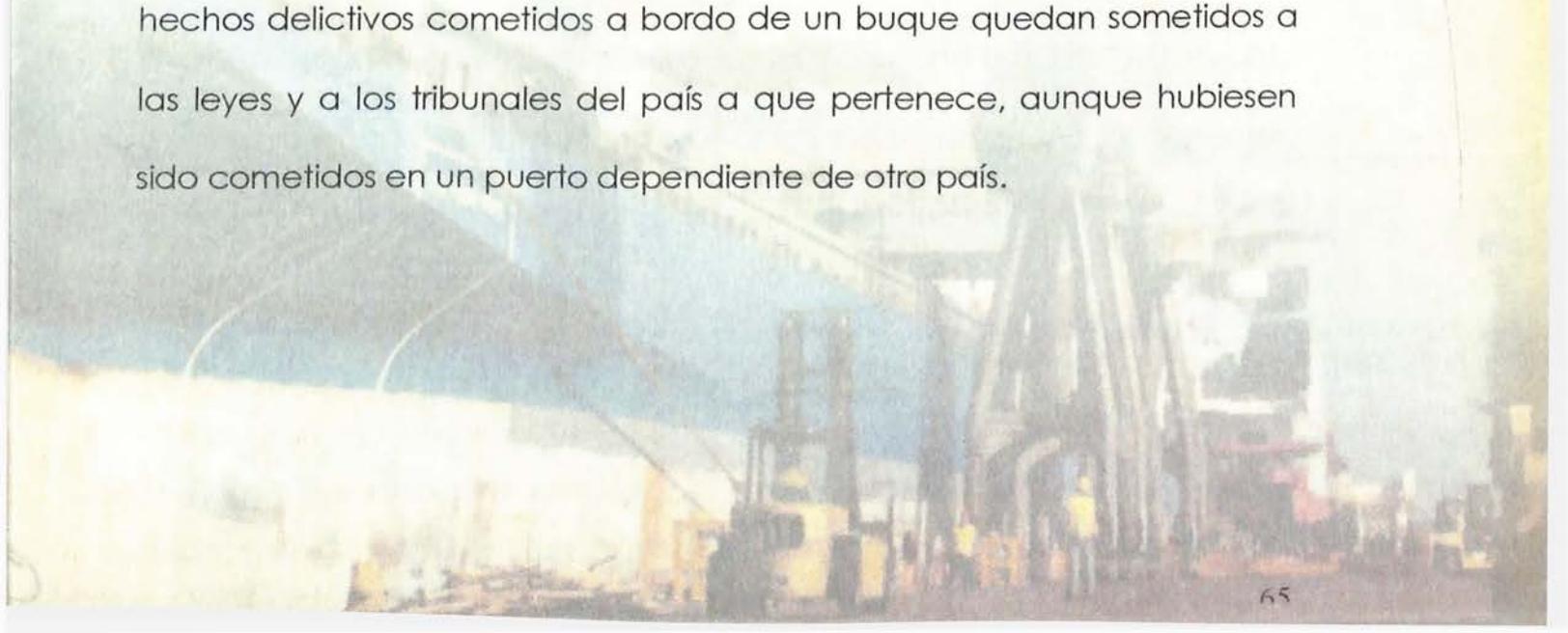
Por los medios de propulsión, los barcos pueden ser motonaves, velero y mixtos. Por la clase de navegación a que se dediquen los hay de cabotaje y de altura. Por último, dentro de todos estos tipos de barcos hay una línea o itinerario fijo (liners) y los que efectúan navegaciones ocasionales (tramps).

6.2 Nacionalidad de los Buques.

En todos los países civilizados no se concibe que un buque no tenga nacionalidad. El buque que no pudiera ser reclamado por ningún país y que no tuviera derecho a llevar pabellón de una nación, se encontraría de algún modo fuera de la ley, vendría a ser sospechoso a todos y se vería expuesto a medidas de rigor por parte de las autoridades de todos los estados.

Entendemos los buques como una especie de prolongación del territorio del país a que pertenecen, esta idea lleva consigo consecuencias importantísimas:

- 1- Los buques tienen derecho a la protección del gobierno de su país.
- 2- Gozan los buques del privilegio de extraterritorialidad: en principio los hechos delictivos cometidos a bordo de un buque quedan sometidos a las leyes y a los tribunales del país a que pertenece, aunque hubiesen sido cometidos en un puerto dependiente de otro país.



6.3 Conocimiento de Embarque.

Es un documento usado en el transporte de mercadería por mar que contiene el estado de las mercancías cargadas en buque.

Mediante este documento se puede identificar la carga que fue embarcada por el capitán del vapor siendo la más importante de sus características el que el poseedor de este documento es quien puede demandar la pertenencia de la mercancía.

El conocimiento de embarque (B/L) tiene tres funciones principales que son: como título probatorio del contrato de transporte, como título representativo de la carga y como recibo de la mercancía.

6.4 Participación del Mercado.

En nuestro país el grueso del mercado del transporte marítimo, en cuanto a líneas navieras, está controlado por un pequeño grupo de agentes, que son quienes manejan la mayor cantidad de volúmenes de movimientos.

Este grupo que tiene mayor participación en el sector naviero de la República Dominicana está compuesto de aquellas agencias que representan de las principales líneas navieras del mundo, aunque cabe resaltar que cada línea tiene una connotación diferente en cada puerto que toca, ya que cada mercado es totalmente diferente de todos los demás.

Entre esas empresas podemos mencionar, Empresas Navieras B&R, Marítima Dominicana, Maersk Sealand, Ageport, entre otras. En este mismo orden podemos mencionar que en la cantidad de movimientos realizados por cada una de estas agencias influye bastante la cantidad y reputación de las líneas que representan.

Como todos sabemos las líneas tienen diferencias entre unas y otras, pero así mismo de una forma u otra van de la mano.

Estas diferencias hacen que el mercado tenga un abanico de opciones variado pudiendo escoger entre todas las opciones, la que más satisfaga sus reales necesidades, tanto en tiempo de tránsito, costos, salidas, llegadas, etc.

6.5 Ventajas como Medio de Transporte.

Resulta más barato, especialmente cuando se trata de carga pesada y voluminosa (petróleo, madera, granos, entre otros).

Utilizando los contenedores, se pueden coordinar transporte terrestre y marítimo a la vez, haciendo servicios puerta a puerta sin la necesidad de intervención de una tercera persona o empresa.

La facilidad y seguridad del uso de los furgones al poder embalar la carga en el punto de fabricación.

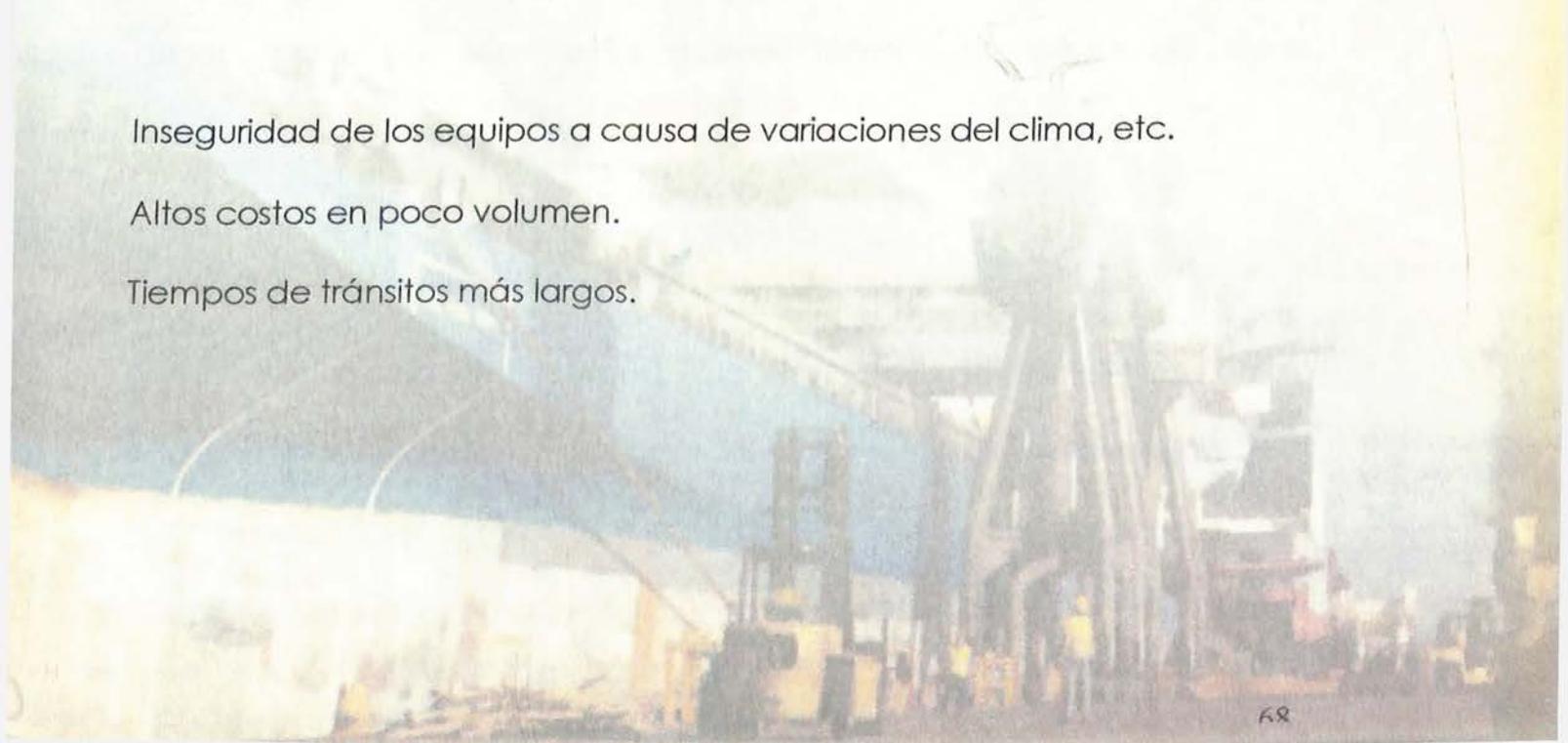
Facilidad para hacer distintos tipos de movimientos, sin límites de peso y volúmenes, mientras que aéreo hay gran cantidad de limitaciones.

6.6 Desventajas como Medio de Transporte

Inseguridad de los equipos a causa de variaciones del clima, etc.

Altos costos en poco volumen.

Tiempos de tránsitos más largos.



6.7 Cotización del Servicio.

En la comercialización de los servicios, no existe en ninguna otra parte mayor necesidad, imaginación y habilidad administrativas que en el área de los precios. Todas las características influyen en los precios. Para complicar la situación aún más, el cliente puede posponer la compra.

Cuando se trata de cotizaciones de movimientos regulares, como por ejemplo, importaciones de contenedores de 20' y 40' desde Miami hasta Río Haina, las empresas tienen tarifas estándar, las cuales pueden ser proporcionadas de inmediato; ya se hace un poco más complejo, cuando son movimientos más completos, que incluyen transportes terrestres en origen, que salen de puertos no muy comunes, las mismas tienen que ser solicitadas a la casa matriz o agencia en el puerto de origen, para que sean estos quienes remitan los costos de dicho movimiento.

Últimamente esto de las tarifas ha sufrido algunas variaciones, ya que en nuestro país se han implementado algunos cargos adicionales que antes no existían, así como también cargos que han sido implementados a nivel mundial, tales como el Baf, Itbis, Bunker Surcharge, entre otros.

Cabe mencionar que también surgen variaciones de los costos, dependiendo del tipo de mercancía a mover, pues no todos los productos reciben el mismo trato.

Un aspecto importante en esto de las negociaciones de ventas de los servicios de transporte marítimo es la participación de las empresas consolidadoras de carga, que no son más que revendedoras / intermediarias entre el cliente final y la línea naviera, ofreciendo al cliente la facilidad de trabajar más tranquilo ya que se convierten más que en un simple embarcador, en una empresa de logística, que toma el control de la operación desde que la orden ha sido colocada al proveedor. Se demuestra la gran aceptación y el desenvolvimiento de este tipo de empresas dentro del mercado al medir la alta tasa de creación de negocios en este sector.

En cuanto a los costos de estos para los clientes, hay algo muy importante y es que como estas empresas se dedican a esto, obtienen contratos directos con las líneas navieras, obteniendo mejores tarifas de las mismas, y así de esta forma, pueden revender el servicio, manteniendo agresivas y competitivas tarifas.

Este tipo de empresas cuentan con gran participación en el mercado, ya que ofrecen gran soporte a los clientes finales y ayudan a estos a facilitar el proceso de transportación.

Entre las principales empresas de este género en nuestro país podemos citar: Navicargo, Intertrans, Cargo Connection, C.T.M. Italia, Servitrans, entre muchas otras.

En un sentido general, en el transporte, las cotizaciones pueden ser:

FAS (libre al costado del barco, puertos convenidos)

FOB (libre a bordo, puertos convenidos)

C&F (costo y flete)

CIF (costos, seguro y flete)

* Informaciones obtenidas del trabajo de grado " El Mercado de la empresa naviera en la ciudad de Santo Domingo: importancia y Efectividad" sustentado por la Srta. Aida Virginia Pardilla González en la Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña en el año 1994.



**Incidencia del Transporte
Marítimo en el Comercio
Internacional en la
República Dominicana**

7.0 Los Incoterms en el
Comercio Internacional

Capítulo VII

7.0 Los Incoterms en el Comercio Internacional

Los negocios internacionales de compraventa son basados, por lo general, en contratos que incluyen términos de comercio no utilizados en las relaciones domésticas comerciales. Estos términos comerciales se han desarrollado sobre las bases de la costumbre mercantil internacional y han simplificado en mucho la redacción de los contratos internacionales.

Las naciones unidas en 1966, decidieron tomar parte activa dentro de una legislación que verse sobre el comercio internacional, creando una comisión que se llamaría Comisión de las Naciones Unidas sobre Ley de Comercio Internacional, donde el objetivo primordial era la creación de una ley que rija los intercambios comerciales entre distintos países.

Podríamos definir a los incoterms, como reglamentaciones de carácter universal, tomados de las costumbres y usos internacionales; para muchos juristas estos tienen carácter de ley, elevándolos a la condición de fuente jurídica.

En general no son más que un conjunto de reglas aplicables internacionalmente y destinadas a facilitar la interpretación de los términos comerciales comúnmente utilizables.

Los incoterms han sido clasificados en cuatro grandes grupos por la Cámara de Comercio Internacional de París y el italiano Dante Liberato en su obra "Manual de Seguros de Transporte Marítimo", detalla cada una de las obligaciones que tiene cada parte:

- Término ExWorks (ex fábrica, ex molino, etc.) donde el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor.
- Término FOB (libre a bordo): el vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador.
- Término C&F (costo y flete): el vendedor ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costes adicionales debidos a hechos ocurridos después de la carga y despacho.
- Término Daf: el vendedor ha de soportar todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino.

Algo muy importante es destacar que una vez convenidos los términos del acuerdo de voluntades, los incoterms representan y representarán el marco de referencia para la interpretación con el fin de resolver cualquier problema que pueda surgir.

Estos aspectos se relacionan más con los intermediarios (fowarders) y con la relación cliente-suplidor.

Al hacerse cada vez más competitivo el mercado; en todos los aspectos se hace una necesidad la renovación tanto intelectual como práctica (tarifas) de acuerdo con el tiempo y las necesidades.

Otro factor importante, como dijimos anteriormente, es la línea de crédito y las aceptaciones de fletes collect o pagaderos a destino, que lo más común en nuestro país.

* Informaciones Obtenidas de la Enciclopedia Electrónica Encarta 2002 al igual que del formato Comercio Electrónico y Aduanas por el Ing. Gregorio Lora, Ex Sub- Director de Aduanas.

7.1 Relación de las Navieras con otras Instituciones.

A) CEDOPEX (Centro Dominicano de Promoción de Exportaciones).

Entre las principales funciones de esta empresa podemos citar:

- Pone en contacto al exportador con su posible cliente en el extranjero.
- Presta orientación en cuanto al empaque y embalaje correctos.
- Asesoramiento sobre rutas, fechas, capacidad de buques y fletes de sus productos.
- Estudio de mercados extranjeros para los productos a exportar.
- Encargado de emitir certificados de origen para los países que así lo requieran.

Las exportaciones actualmente forman parte importante del pastel de los movimientos marítimos, por lo que es tan importante que el encargado de las mismas en cada naviera esté debidamente documentado.

B) Autoridad Portuaria Dominicana.

La Autoridad Portuaria Dominicana fue creada el 17 de Diciembre de 1970 mediante la Ley No. 70 y sus modificaciones.

La Autoridad Portuaria Dominicana (APORDOM) es la entidad autónoma que asume la administración y el control de nuestros puertos.

Entre sus funciones están:

- Asigna los muelles a las navieras para los atraques de los barcos.
- Asigna el espacio o capacidad que podrá ser ocupada en los depósitos o almacenes por cada compañía.

C) Secretaria de Estado de Industria y Comercio.

Es un ministerio estatal que se basa en reglamentos y normas legales, con la finalidad de promover las facilidades relativas al negocio marítimo nacional, siendo su intervención de carácter proteccionista a la Marina Mercante Nacional, es decir, que regula directamente a las personas físicas o jurídicas que pueden acogerse a los incentivos de desarrollo que otorga la ley en ese sentido y controla además lo relativo a las reservas de carga para los buques operados con matrícula nacional.

D) DGA (Dirección General de Aduanas).

El Congreso Nacional consideró que el arancel de aduanas constituye un instrumento legal básico para el control y encauzamiento del comercio exterior, para la sistematización de las recaudaciones fiscales y procedimientos estadísticos, incidiendo además notoriamente en el desarrollo del comercio, la industria y otras actividades relevantes de la vida económica de la nación.

Guarda una estrecha relación, ya que toda carga que se recibe en las importaciones marítimas son verificadas por aduanas, y esta es la encargada de la valoración, y del establecimiento del pago del arancel, para esto cada naviera tiene que proporcionarle un manifiesto de carga.

E) Agentes de Carga o Agentes Navieros.

El agente de carga, es un realizador. El elabora los estudios necesarios, organiza el transporte y controla su ejecución. Es un simplificador. Entre sus funciones esenciales están: coordinar el transporte, sobre todo cuando el mismo requiere de varios medios de transporte, tales como: ferrocarril, buques, trailers, etc.

Un agente de carga sirve para convertir al empresario que utiliza sus servicios, en un ganador en la competencia comercial, tanto a nivel de exportación como de importación. El agente de carga actúa sobre todos los parámetros, dispone de los medios para escoger entre el mar, la tierra, etapa por etapa analizando e integrando cada uno de los aspectos concernientes en cada uno de los pasos a dar.

El agente de carga dispone de la información, textos legales y reglamentaciones, tarifas, capacidades y características de los medios de transporte, las que constituyen variables cuyo acceso es complejo a personas no especializadas.

Estos tienen como objetivo asegurar que todos los procesos a implementar hasta llevar a cabo el movimiento, coordinen y todo salga como ha sido estipulado. Entre las principales funciones a coordinar por estos, podemos citar: embalaje de la carga, almacenamiento, movimiento, trámites aduanales, recepción a destino, entre otros.

* Informaciones obtenidas del trabajo de grado " El Mercado de la empresa naviera en la ciudad de Santo Domingo: importancia y Efectividad" sustentado por la Srta. Aida Virginia Pardilla González en la Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña en el año 1994.

7.2 Regulaciones de las importaciones por la Dirección

General de Aduanas.

La Dirección General de Aduanas, es una dependencia de la Secretaría de Estado de Finanzas, esta fue creada el 20 de Marzo de 1941, sus funciones principales son fiscalizar y controlar la aplicación de la Ley arancelaria y recaudaciones de los impuestos que en virtud de dicha ley y de las demás que lo establecen, se originan en la importación y exportación de mercancías, artículos y productos.

Supervisar y controlar las entradas y salidas de barcos y aviones, y la ejecución de la Ley de Servicio de Arrimo.

Suministrar a los organismos del estado, las informaciones de carácter oficial que soliciten.

Supervisar el servicio aduanero en la República Dominicana.

Para que la importación de una mercancía sea presentada y validada ante la DGA, debe cumplir con todos los requisitos establecidos con relación a la documentación que debe acompañar a cada embarque.

Todos los embarques deben presentar de manera obligatoria:

- 1- Air WayBill (guía aérea).
- 2- Factura comercial.
- 3- Factura consular.
- 4- Formulario 3480 (donde se declara la mercancía y su renglón arancelario).

Existen otros documentos que son obligatorios dependiendo del tipo y/o la mercancía de este y son:

- 1- Permiso de Importación División Cuarentena Vegetal.
- 2- Certificado fitosanitario.
- 3- Certificado de salud ambiental
- 4- Certificado de registro, medicamentos, cosméticos y productos del hogar.

*información suministrada por la Lic. Margarita Mercedes, Abogada Ayudante de la DGA.

7.3 Acuerdo de Libre Comercio de la República Dominicana con La CARICOM*.

Acuerdo de libre comercio firmado por la República Dominicana con los países de la Comunidad del Caribe (CARICOM), abarca el comercio de bienes y servicios, inversión y cooperación.

Lugar y fecha de la Firma: 22 de Agosto del 1998, Santo Domingo, R.D.

Países involucrados en el Acuerdo:

Barbados, Guyana, Jamaica, Suriname, Trinidad y Tobago (Países mayor desarrollo relativo de la CARICOM -PMD's-)

Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Grenada, Montserrat, San Cristóbal y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas (Países menor desarrollo relativo -LDC's-).

Acceso libre de arancel en los países LDC's a partir del 2005.

Abarca libre acceso a los mercados, eliminación de barreras no arancelarias al comercio, establecimiento de normas de origen, armonización de normas sanitarias y fitosanitarias; liberalización progresiva del comercio de servicios; liberalización de los movimientos de capital entre las Partes, protección y promoción de inversión, entre otros.

El programa de liberalización del comercio de mercancías, se realizará tomando en cuenta las diferencias entre República Dominicana y los países de menor desarrollado de la CARICOM.

Los productos originarios de la República Dominicana tendrán libre acceso en los países de mayor desarrollo relativo de CARICOM (PMD's - Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago y Surinam-). Y pagarán el arancel establecido (arancel de Nación más Favorecida - NMF-) en los países de menor desarrollo relativo (LDC's -Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Grenada, Montserrat, San Cristóbal y Nevis, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas-) de CARICOM hasta el 2005.

Se estableció una lista de productos sujetos a reducción gradual de la tasa arancelaria NMF hasta llegar a tasa cero en enero del 2004. Reducciones que se aplicarán a los productos procedentes la República Dominicana y de los países más desarrollados de la CARICOM.

Actualmente, los parámetros de este tratado se mantienen en constante evolución, ampliando los beneficios ofrecidos, ampliando la lista de productos sujetos a reducciones.

Igualmente en dicho tratado se ha implementado el sistema de valoración Gatt, el cual permite un mayor control de los cobros por regímenes aduanales e integra el sistema aduanal de nuestro país a una cultura global, poniendo el mismo a los mismos niveles que los países desarrollados.

Reglas de Origen:

Los bienes que se originen en la República Dominicana que reúnan las condiciones establecidas en las reglas de origen de productos totalmente obtenidos o productos suficientemente transformados, recibirán tratamiento preferencial al entrar en los mercados de los países de la CARICOM.

Los bienes producidos o embarcados desde las Zonas Francas (Zonas de Procesamiento de Manufacturas de Exportaciones) en el territorio de una Parte estarán sujetos a la tasa arancelaria NMF, cuando sean importados al territorio de la otra Parte.

* Informaciones obtenidas del texto "Acuerdo para el establecimiento del área de libre comercio entre la comunidad del Caribe y la República Dominicana" por el Sr. Ing. Hugo A. Rivera Santana

7.4 Cooperación Ballenera Internacional (CBI), nueva lista de ciudades

La nueva lista de Cooperación Ballenera Internacional contiene cuarenta ciudades. Ello reemplaza las cuatro antiguas para un total de 61 ciudades. Las cuarenta ciudades de la nueva lista pueden hacer un igual uso de todos los productos de CBI.

En adición a las cuarenta ciudades listadas, la CBI desea investigar si podría lanzar sus productos en una cantidad adicional de ciudades que previamente no habían estado enfocadas en el 2003: Benin, Burkina Faso, Camboya, República Dominicana, Eritrea, Guyana, Malí, Marruecos Y Emen en Rwanda.

En Botswana, Brasil, Chile, Georgia, Líbano, Malasia, Mauricio, México, Panamá, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela, la CBI va a ejecutar una llamada estrategia de salida

Cinco índices Económicos

La selección de ciudades de la CBI esta basada en las ciudades con potencial de exportación de productos no tradicionales y el Mercado de oportunidad de la Unión Europea. La CBI usa su propio conocimiento y experiencia así como 5 índices económicos:

- FDI inflows (afluencia);
- Ranqueo global de competitividad;
- Soberano ranqueo de riesgo;
- Porcentaje de la exportación en el PIB
- Ranqueo en exportaciones.

La información es suplida por la Freedom House and Transparency International (casa de libertad y transparencia internacional) donde también se les toma en cuenta.

Condiciones sociales y las políticas

La CBI también toma en cuenta la condiciones sociales, las políticas gubernamentales y la capacidad de implementación del gobierno del país. Las puntuaciones del desarrollo humano (HDI y GDP/ HDI) y el índice Gini usado como un índice de condiciones sociales. Las políticas gubernamentales fueron hechas en base a las políticas del país y gravámenes institucionales del Banco Mundial.

Finalmente, la CBI tomó en cuenta informaciones bilaterales e instrumentos relacionados con negocios que regularmente son usados en los países en cuestión por el Director General de Cooperación Internacional del ministerio Holandés de asuntos internacionales.

La organización esta compuesta por cuatro departamentos. Cuenta con un Staff de 25 empleados. Además, el CBI utiliza la asistencia de un gran número de consultores para la implantación de proyectos.

Organización

CBI se estableció en el 1971 y es una Agencia del Ministerio de Asuntos Internacionales. CBI opera dentro del marco de la política hecha por el Ministerio de Cooperación para el Desarrollo de Holanda.

Misión

La Misión de CBI, el Centro para la Promoción de la Importación de países en vía de desarrollo, es contribuir a la independencia económica de los países en vía de desarrollo.

Para lograr esta misión, el CBI apunta a fortalecer la competitividad de algunas compañías de esos países en Mercados internacionales, básicamente en el Mercado de Europa occidental, mejorando las condiciones en empresas y organizaciones que den apoyo a los negocios.

El CBI considera los valores sociales y conforme con los mas relevantes requerimientos ambientales para ser una parte integral de sus políticas y actividades.

Programas de Promoción

Los programas de promoción a la exportación de la CBI están diseñados para ayudar a desarrollar los países para adaptarse a los requerimientos del Mercado de manera que puedan crearse condiciones para la entrada al Mercado o la consolidación del mismo. Estos programas son sencillos y están confeccionados a la medida de las necesidades del sector y el exportador.

Cada programa puede combinar diferentes elementos: asistencia técnica en la implementación de regulaciones y estándares, mercadeo, organización de la producción y manejo operacional, entrenamiento en manejo y mercadeo de la exportación y asistencia en la entrada al mercado.



* Informaciones obtenidas a través de la página electrónica: Google.com en la sección informativa del acuerdo de Cooperación Ballenera Internacional.

**Incidencia del Transporte
Marítimo en el Comercio
Internacional en la
República Dominicana**



8.0

**Los MegaPuertos en la
República Dominicana**

Capítulo VIII

8.0 Los MegaPuertos en la República Dominicana

Muchas expectativas se crearon en torno a la construcción de los megapuertos de San Pedro de Macorís, Punta Caucedo y Manzanillo con los que se pretendía convertir a República Dominicana en el principal punto de trasbordo de la región del Caribe. A la fecha, las aspiraciones iniciales se quedaron frustradas tras sólo cumplirse con el calendario de ejecución de una de las tres infraestructuras, donde se proyectaban inversiones estimadas de 770 millones de dólares y una generación de empleos directos ascendente a los 70,000 puestos de trabajo.

Teddy Heinsen, presidente del gran proyecto portuario de San Pedro de Macorís, atribuye la posposición de la obra a la disminución del crecimiento de la economía dominicana, la cual entre 1995-2000 promedió un incremento del PIB del 8% revirtiéndose esa tendencia a partir del 2001. Explica que la disminución en el trasbordo en la cuenca del Caribe del 35% en el último año con una curva hacia abajo no hace viable un proyecto de esa naturaleza en momentos en que se construye otros proyectos similares.

8.1 Era de los “MegaPuertos” frena en costa Dominicana.

Cada vez que se anuncia en el país un nuevo megaproyecto, muchas son las expectativas que se crean en torno a los sectores que se podrían beneficiar o perjudicar con la ejecución de la obra. En el área portuaria para citar un ejemplo, la era de los mega se inició en el 2001 cuando se informaba la construcción de tres grandes proyectos.

A la fecha, las expectativas iniciales aún están lejos de materializarse.

De estas obras anunciadas con bombos y platillos sólo una se realiza de acuerdo con el calendario, las demás están varadas y sin perspectivas claras de cuándo se podrían iniciar.

Las promesas al momento de promocionarse abundaban: progreso turístico y comercial e industrial, para la zona o sector donde se desarrollarían, generación de empleos en masas, retorno de la inversión a corto y mediano plazo, fueron de los tantos alegatos utilizados por promotores estatales y privados para vender la viabilidad que en términos sociales y económicos representarían este tipo de proyectos.

Los proyectos portuarios de Punta Caucedo, San Pedro de Macorís y el de Manzanillo catapultarían a la República Dominicana en los próximos cinco años como el principal punto de trasbordo de toda la región del Caribe.

Estas infraestructuras, prometían ser las más rentables en términos de inversión, generación de ingresos al fisco y reducción del desempleo a nivel nacional, que ya sobrepasa el 15% de acuerdo a las últimas estadísticas de la Secretaría de Estado de Trabajo.

En el proyecto portuario de San Pedro de Macorís se estimó una inversión de US\$170 millones y la creación de 10,000 puestos de trabajos directos; en Manzanillo se invertirían US\$400 millones y se generarían 50,000 empleos directos para beneficiar a los pobladores de Monte Cristi y Dajabón, una de las zonas económicamente más deprimida de la región Sur. En el proyecto de Punta Caucedo las estimaciones son de US\$300 millones y una empleomanía entre 5 y 10,000 empleos directos.



Se estima el proyecto de Punta Caicedo, que actualmente es el más avanzado de todos, empiece a funcionar, a media capacidad a finales del año 2004, proyectando así su total construcción para finales del año 2006, que será cuando el mismo estará apto para funcionar a máxima capacidad.

8.2 Pasando Balance.

Teddy Heinsen, presidente del proyecto portuario de San Pedro de Macorís, al referirse al proyecto explica que luego de hacerse todos los estudios y los contactos con los bancos para el financiamiento, se decidió posponer su comienzo debido a que el proyecto de Punta Caicedo está muy avanzado y los números de factibilidad arrojaron que el volumen que se podría conseguir de trasbordo era muy limitado y no justificaba una inversión tan cuantiosa ni dos infraestructuras de esa índole.



Al principio - apunta Heinsen- ambos proyectos se hicieron con proyecciones basadas en los últimos cinco años, del 1995-2000, en los cuales el crecimiento del PIB en República Dominicana promediaba el 8% y había un incremento de transbordo enorme en la cuenca del Caribe, sin embargo, a partir del 2001 había decaído en más del 35% y con una curva hacia abajo. "Encima de esto, con Punta Caucedo tan encaminado, porque fue pensado cinco años antes que nosotros, los bancos que financiarían la obra al ver los estudios de factibilidad decidieron también aguantar y ver cuál iba a ser el resultado final de la economía mundial", indica el empresario portuario.

Empero, aclara que el proyecto en sí, como San Pedro de Macorís, está bajo estudio para buscar en coordinación con los promotores de Punta Caucedo una reestructuración de forma tal que no compitan entre ellos. Hasta la fecha en estudio de factibilidad y en terreno, los promotores habían aportado 6 millones de dólares, de acuerdo con Heinsen. Otro megaproyecto que todavía no se sabe cuándo iniciará es el de Manzanillo a pesar de que la Autoridad Portuaria Dominicana lo entregó en concesión por diez años renovables, en agosto del 2001, al grupo Balguerie y la empresa de capital local Trans Dominicana de Desarrollo (TDD).

Los promotores del proyecto atribuyen el retraso de la obra a los tantos obstáculos que han encontrado en el país para iniciar los trabajos. "La construcción aquí (en República Dominicana) no sólo depende de un decreto, sino que tenemos que firmar varios contratos con entidades del Gobierno y muchos papeles y eso nos impide seguir adelante con los trabajos. Se nos ha hecho muy difícil de arrancar", comenta uno de los asesores franceses de TDD.

Dice que la base para la construcción del puerto es el Canón tarifario que debe salir por decreto y que Autoridad Portuaria prometió entregarlo hace un año y todavía lo están esperando. Explica que en los estudios de factibilidad se han invertido hasta la fecha 2 millones de dólares y que de permitírseles iniciar, se cumplirán las proyecciones de operar 600,000 contenedores anuales.

8.3 Avance

En Punta Caucedo el panorama es más alentador, de acuerdo con Manuel Gamilla, gerente general de CSX Wolds Terminals, empresa que operará el megapuerto, la construcción está avanzada en más del 20% ya que se han ordenado los equipos, dos de las cinco grúas y los contenedores están siendo fabricados en China.

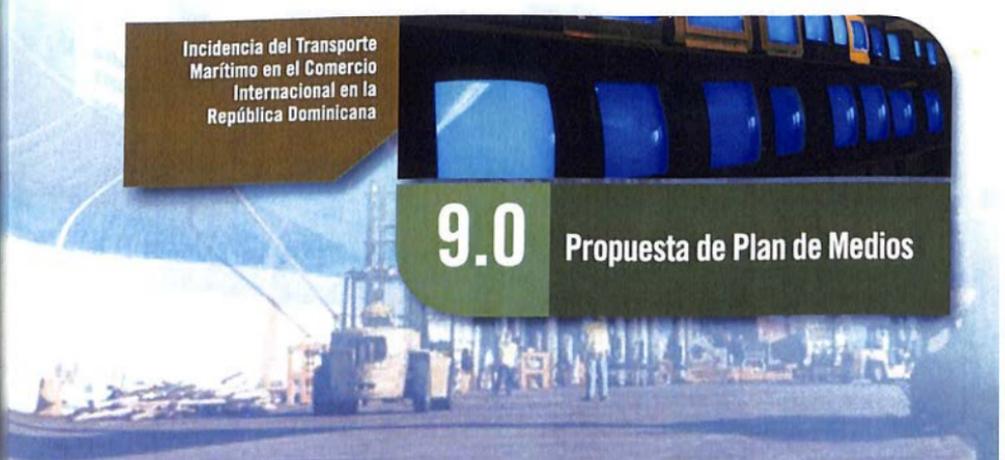
Dice que el puerto está programado para entrar en operación a su máxima capacidad en marzo del 2004 y en forma limitada a finales de noviembre del 2003.

El proyecto está ajustado con el cronograma, no ha habido ningún contratiempo. En cuanto al rompe olas, explica que va en el 50% de la longitud total que tendrá. Añade que la inversión y los volúmenes de carga que se tenían programados no serán afectados por los acontecimientos de los últimos 18 meses y que se mantiene la viabilidad de la obra.

8.4 Proyectos Varados

Otros megaproyectos que están pendientes de ejecución sin saber cuándo podrían concluirse son el Frente Marino de la Bahía de Samaná. De acuerdo con sus promotores, la obra está parada porque se esperan recursos de inversionistas extranjeros, ya que el Estado lo inició pero tuvo que ser suspendido desde noviembre del 2001 por la falta de recursos.

* Informaciones obtenidas del Listín Diario en su sección El Dinero del día 1ero. de Diciembre del 2002.



**Incidencia del Transporte
Marítimo en el Comercio
Internacional en la
República Dominicana**

9.0

Propuesta de Plan de Medios

Capítulo IX

Propuesta Plan de Medios

9.0 Propuesta Plan de Medios

Estructurar una propuesta de un plan de medios para dar a conocer las principales ventajas de los servicios del sector marítimo a los usuarios de este servicio.

Motivación

Para dar a conocer al mercado objetivo, nos hemos basado en los principales medios de comunicación, tales como televisión y prensa, buscando llegar al público al cual queremos informar los beneficios y/o servicios que se ofrecen. Hacemos un enfoque en lo que son las revistas gremiales, así como emisoras que tienden a presentar contenidos informativos sobre economía, política, etc., así como diarios de circulación nacional en sus secciones de negocios o económicas.

Más adelante se presenta un detalle general de la forma en que se insertará este propuesto plan de medios para el sector naviero de la República Dominicana, así mismo se presentarán los medios a utilizar y la forma en que los mismos serán utilizados.



9.1 Plan de Medios

Objetivo general: dar a conocer la amplia gama de servicios que ofrecen las empresas navieras a nivel de importaciones y exportaciones, así como las facilidades que las mismas ofrecen para con sus usuarios.

¿A quien queremos dirigirnos? A hombres y mujeres ligados al sector de las importaciones, compras internacionales, exportaciones o cualquier renglón que se involucre con lo que son movimientos de carga desde o hacia el extranjero.

¿Dónde están ubicados? En la ciudad de Santo Domingo, Puerto Plata, Boca Chica y Santiago. Esto ya que en estas ciudades están ubicados los principales puertos de transporte de carga del país

¿Cuándo queremos llegarle? En las primeras dos semanas de Septiembre del año 2003. Se ha pensado en esta fecha, ya que gran parte de los movimientos realizados en el país, tienen relación con naciones Europeas y en este continente, se retorna a las labores cotidianas a principios del mes de Septiembre, después de las vacaciones de verano. Presentando esto un gran nicho.

¿Cómo queremos llegarles? A través de la radio, prensa y un plan de relaciones públicas.



9.2 Plan de Prensa

Texto para arte de prensa (5 x 17)

Título: La Empresa Naviera en la República Dominicana

Gráfica...

Cierre: Confía en tu país!!

Texto para arte de prensa (4 x 10 ½ y 2 x 8)

El transporte marítimo en la República Dominicana te abre las puertas al mundo, apóyalo!!!

Costo de producción de tres artes de prensa RD\$6 ,500 c/u = RD\$19,500



9.3 Pauta de Prensa

Periódico	Tamaño (Pulg. Columnar)	Número Publicaciones	Mes	Valor
Listín Diario	5 x 17"	3 (Viernes)	Sept.	\$110,400.00
Hoy	5 x 17"	4 (1 semanal)	Sept.	\$88,000.00
El Nacional	4 x 10 ½"	2 (Bisemanal)	Oct.	\$39,320.00
Listín Diario	2 x 8"	12 (L-M-V)	Oct.	\$273,760.00
Diario Libre	4 x 10 ½"	12 (L-M-V)	Nov.	\$158,400.00

Total **\$669,880.00**



Adicionalmente a las apariciones en los principales diarios de circulación nacional, se tiene estipulado, a medida que pase el tiempo, utilizar las mismas artes de prensa para ser insertadas y presentadas en revistas gremiales y boletines dedicados directamente al sector comercial y empresarial de la República Dominicana, para esto aun no se tiene un presupuesto establecido, sino que se espera medir a corto plazo los resultados de los primeros insertos para de esta forma determinar la agresividad de la segunda parte de dicha campaña.

9.4 Plan de Radio

Jingle:

La música es de Andrea Vollenwider, y el texto:

El transporte marítimo en la República Dominicana te abre las puertas al mundo, apóyalo!!!

Confía en tu País.

Costos de Producción:

Talento del locutor	\$12,000.00
Edición	\$14,000.00
Total	\$26,000.00

9.5 Pauta de Radio

(30 segundos)

Estación	Precio # Cuñas	Total x Cuña	Mensual
La 91	40	\$800	\$32,000.00
Radio Listín	30	\$750	\$22,500.00
La X 102	30	\$820	\$24,600.00
Escape	30	\$570	\$17,100.00
Total			\$96,200.00



9.6 Presupuesto Publicitario

Presupuesto correspondiente a los tres meses de la campaña de inserción en el mercado del transporte marítimo en el mercado general de la República Dominicana.

Costo de producción:

Artes de prensa	\$19,500.00
Producción Jingle	<u>\$26,000.00</u>
Total costos producción	\$45,500.00

Costo de inserción en los medios
Radio

	\$96,200.00
Prensa	<u>\$669,880.00</u>
Total costos inserción	\$ 766,080.00

Plan de relaciones públicas

	\$ 39,900.00
Total Presupuesto Publicitario	\$805,980.00

Conclusiones

La estratégica ubicación geográfica de nuestra isla, ha sido un factor incidente en lo que a su explotación se refiere, porque no sólo es utilizada como puertos de embarque y desembarque, sino que es tomada en cuenta como punto trasbordador.

En términos mercadológicos, se le dé un mayor enfoque al servicio que brindan estas empresas, ya que se ha planteado una limitante de solo presentarla al sector que ya la conoce o utiliza.

Después de haber realizado una exhaustiva labor de recopilación de informaciones, podemos determinar algunas conclusiones:

- La implementación de nuevos planes de desarrollo en el sector naviero en la República Dominicana se hace inminente, ya que los tiempos nos exigen estos, tales como mayores opciones en cuanto a líneas navieras, prioridades en lo que se refiere a los itinerarios de buques, así como mejores acuerdos con las sedes internacionales, buscando reflejar dichos beneficios directamente en lo que es una baja en los costos del servicio.

- Los puertos principales con los que la República Dominicana tiene mayores relaciones comerciales son: Estados Unidos, donde se refleja un alto volumen de carga desde y hacia estados tales como: Puerto Rico, Miami, New York, Houston, entre otros. En el área de Europa están: España (Valencia, Barcelona, Bilbao), Italia (Livorno, Genova) y Francia (Le Havre, París).

Estas naciones son las de mayor atractivo, ya que cuentan con tráficos muy activos y explotados en lo que es el intercambio de carga.

- Mayor unión del mercado a nivel general, buscando unificar las fuerzas y utilizar esto para pulsar con las instituciones pertinentes y coordinadoras del mercado naviero a nivel internacional, mejores beneficios para el mercado en general, como país, no como empresa individual.

- Los proyectos que se empiezan a desarrollar en nuestro país, pasan a formar una pieza muy importante dentro de lo que es el desarrollo del comercio internacional en la República Dominicana, así mismo nos pone a nivel de las principales potencias mundiales (Estados Unidos, Asia y Europa), ofreciendo a los inversionistas y empresarios internacionales todas las condiciones necesarias para ver a la República Dominicana como un puerto importante y por ende, a tomar en cuenta al momento de hacer sus movimientos e invertir.
- Los MegaPuertos tienen la ventaja de que son construidos por instituciones netamente privadas y con una mínima participación gubernamental, cosa que asegura su buen funcionamiento y estabilidad en sus servicios, e igualmente esta posición nos asegura que los mismos serán sacados adelante, ya que hay intereses de por medio que necesitan recuperar sus inversiones y captar dinero; en ese sentido, las empresas que lo apoyan cuentan con basta experiencia en el mercado y utilizar estos mismo medios para mercadear sus proyectos a nivel internacional.

Partiendo de estas nuevos proyectos e inversiones que se están haciendo en nuestro país, se espera que las importaciones y exportaciones aumenten significativamente, haciendo más rentable y amplio este negocio.

Recomendaciones

Después de concluido el proyecto tenemos algunas recomendaciones que hacer al sector, buscando mejorar el desenvolvimiento del mismo dentro del mercado y adaptarlo a las reales necesidades de los usuarios.

Estas Recomendaciones van en diferentes aspectos, tales como: comercialización del servicio, mercadeo del servicio, elaboración de fuentes bibliográficas, así como medir la efectividad del mismo en la actualidad, entre otros.

Para el buen mantenimiento del servicio dentro del mercado, lo más importante es saber buscar los medios necesarios para introducir el servicio dentro del mercado; en ese sentido la parte inicial de este proceso es el mercadeo del mismo, punto éste que en la actualidad no se le da gran importancia, siendo esta una fase importante en cualquier proceso de captación de clientes. El mercadeo debe de ser un aspecto primordial para quienes venden y promueven estos servicios.

Entendemos que medios de comunicación masiva, tales como televisión, radio, prensa, entre otros. Deben ser piezas importantes para esto. El diseño de campañas publicitarias efectivas ayudaría bastante a la comercialización del servicio.

Por su estratégica ubicación geográfica, la República Dominicana esta, en lo que se refiere al área marítima, entendemos necesario una mayor oferta de nuestras facilidades y servicios a nivel internacional; ese sentido, sugerimos mejores condiciones para nuestros productos y servicios. Para llevar esto a cabo se hace pertinente, una mayor participación del gobierno en convenciones y consensos internacionales, buscando integrar a la República Dominicana en los principales acuerdos comerciales con las principales potencias del mundo y obtener mejores condiciones para nuestros productos y servicios, buscando de esta forma el crecimiento tanto del sector naviero, como del sector empresarial del país e igualmente, incentivar aun más la inversión extranjera en el país.

El aspecto más importante para nuestro país es:

La mayor implementación de estrategias de mercado, mayor inversión y sobre todo la utilización adecuada de los medios existentes, buscando siempre optimizar los beneficios del sector naviero y que los mismos sean notables ante el mercado en que se desarrolla.

En ese mismo sentido, la colaboración por parte del estado, de las autoridades de turno se hace inminente, ya que ningún país puede ser entregado en su totalidad, en los renglones más productivos y generadores de divisas al sector privado y/o extranjero, pues de mantenerse estas políticas, llegará un momento en que la situación se escapará de manos de todo el mundo y el país pasará a ser propiedad privada.

Es necesario integrar más la inversión para afrontar el crecimiento que se espera tener, esto gracias a la tecnología de punta existente en el país en los renglones de comunicaciones, transporte marítimo y buenos recursos humanos, y sobre todo, la factibilidad de la economía y el mercado en sí; nuestra ubicación geográfica también es un punto que marca una pauta significativa en el área de lo que es el crecimiento del mercado naviero internacional.

La integración a los tratados de libre comercio, como pieza importante en este desarrollo, ya que esto atrae a los productores que no están asociados a la República Dominicana como intermediarios, para lograr obtener los beneficios de dichos tratados; es decir, que en ese sentido, nuestro actual presidente debe poner de su parte al ejecutar dicha firma y poder convertirnos en aliados número uno de los Estados Unidos, que a ciencia cierta es la mayor potencia mundial en todos los renglones, principalmente como nación comercial.

Mayor inversión del sector privado en lo que son las infraestructuras y comercialización del servicio, buscando optimizar el mismo. Cuando nos referimos directamente al sector privado, es porque lamentablemente el sector público no tiene la plataforma necesaria para dichas implementaciones, ya que todo se maneja de manera política.

Anexos

Anexo 1

Información general de la asociación de agentes de carga aérea y marítima "ADACAM".

Esta asociación fue constituida el 4 de Diciembre de 1997, con la finalidad de agrupar a los consolidadores y tratar siempre de buscar, cómo regular el servicio de transporte de carga en nuestro país.

Los requisitos para formar parte de esta asociación son:

- Las personas morales o físicas debidamente establecidas de conformidad con las leyes de nuestro país.
- Las sucursales de compañías extranjeras legalmente establecidas en el país.

Esta asociación tiene por objetivo:

- Velar y defender los mejores intereses de sus miembros, desarrollando las actividades que sean necesarias para lograr ese fin.

- Dignificar con la finalidad de mejorar el profesionalismo de sus miembros, mediante una superación permanente basada en la adopción de las técnicas que conlleven a una mejor seguridad y eficiencia en el transporte, acorde con la elevada tecnología moderna.
- Velar por el ejercicio comercial y profesional de sus miembros apegados a las buenas prácticas generalmente aceptadas.
- Atender a aquellos asuntos que sean de interés para sus miembros.
- Luchar por el mejoramiento social y económico de sus miembros, mediante la creación de medios de asistencia técnica para todos aquellos transportistas que pertenezcan a la asociación.

Como soporte a los consolidadores ADACAM ofrece diferentes cursos de capacitación en las diferentes áreas operativas.

- Curso básico de Carga aérea.
- Curso de mercancías peligrosas.
- Curso de ventas de cargas y servicios al cliente.
- Curso de refrescamiento de mercancía peligrosa.
- Curso básico de carga marítima.

Además de lo mencionado anteriormente ADACAM funge como representante de sus miembros ante cualquier conflicto que se les pueda presentar.*

*Entrevista realizada a la Sra. Rosa Hernández, directora ejecutiva de ADACAM.

Anexo 2

Contrato de Agenciamiento de una Empresa Consolidadora de Carga con un NVOCC.

Este es un contrato de agenciamiento internacional de consolidación de carga aérea y marítima entre International Cargo Y Dominican Cargo, Rep. Dominicana, ubicada en la Calle Bohechio #39, en el ensanche Quisqueya de la ciudad de Santo Domingo, República Dominicana e Internacional Cargo que está ubicada en la Av. El Dorado 86A-70 oficina A-160, Santa Fé de Bogotá, Colombia, en fecha 2 de Septiembre de 1997.

Mediante el presente acuerdo ambas partes deberán actuar en cooperación, sin ser agentes exclusivos en sus respectivos países, para transacciones de embarcadores internacionales de carga aérea y marítima, consolidación de carga aérea y marítima, agencia aduanal, transporte terrestre y negocios y servicios NVOCC.

Además se acuerda que entre International Cargo y Dominican Cargo se compartirán los beneficios sobre una base del 50/50 % para todo el tráfico de carga, manejado por cualquiera de las dos partes entre República Dominicana y Colombia. También se acuerda que todas las facturas deben ser canceladas en monedas correspondiente a la misma dentro de los treinta (30) días desde la fecha de la factura. En caso de terminación, no podrá extinguirse el contrato, hasta cuando hayan sido recolectados, todos los pagos de los respectivos clientes de los anteriores mencionados agentes.

Ambos: Dominican Cargo e International Cargo, serán responsables por gastos locales propios del manejo mutuo del tráfico de carga, incluyendo, pero no limitado a comunicaciones, cargos fijos y gastos de representación. Todos los contactos generados por cualquiera de las dos empresas deben tener respuesta de aceptación dentro de un período de las 24 horas siguientes.

Ambos, International Cargo y Dominican Cargo, porporcionaran información confidencial y reunirán información comercial en un esfuerzo por ganar mercado y ambas partes se obligan a guardar esta información de manera estrictamente confidencial, usando la misma solo para su propio y mutuo beneficio. Este contrato de agenciamiento se mantendrá vigente hasta su finalización que se hará por escrito días antes, por cualquiera de las partes que así lo considere.

Sr. Leonardo Pineda
Presidente

Sr. Ramón Rodríguez
Presidente

Anexo 3

NVOCC

1. ¿Qué quiere decir NVOCC?

Las siglas indican "Non Vessel Operating Common Carrier" o Acarreador Común que Opera Sin Equipos Propios. Los VOCC son acarreadores que Operan con Equipos Propios, o sea, que tienen su propia flota de transporte, mientras que los NVOCC contratan a varios VOCC para satisfacer las demandas de un cliente.

La utilización de los servicios prestados por un NVOCC le da mayor flexibilidad al cliente y mejor acceso a los servicios prestados por varios VOCC sin firmar contratos individuales con cada VOCC y tener que comprometer el movimiento de una cantidad específica de mercancía con cada uno de estos.

Para plantas que reciben materiales de varios lugares diferentes, los NVOCC presentan la opción más atractiva en términos de selección de alternativas de logística, ya que al trabajar con varios VOCC los NVOCC sufren menos los efectos de huelgas, fallas de equipos, Fenómenos Naturales y otros incidentes que pudieran paralizar a un VOCC.

2. ¿Qué es una Red Global de Suministros?

Es un enlace conceptual en el que se enfatiza el mejoramiento continuo de todos los aspectos del manejo del proceso de suministros. Mediante este concepto se pueden identificar e implantar estrategias de logística en áreas claves tales como los pedidos de materiales, el transporte, la planificación de producción y el manejo de inventarios, propiciando el establecimiento de consorcios a largo plazo entre Clientes y Suministradores.

Estas estrategias tienen como punto focal la reducción del tiempo transcurrido desde el pedido de materiales hasta la entrega, la capacidad de cumplir con los requisitos del tiempo de entrega estipulado por los clientes, y la generación de impactos favorables al estado financiero de las empresas.

Anexo 4

Inversión Extranjera

El marco regulatorio de la inversión extranjera directa (IED) está dado por la Ley No. 16-95, promulgada en 1995. La ley tiene por objeto atraer el capital extranjero mediante la liberalización del régimen de inversiones, la concesión del trato nacional a los inversionistas extranjeros y la protección legal a los mismos. La nueva legislación eliminó muchas de las barreras que existían anteriormente y abrió la economía a la participación del capital extranjero en la mayoría de los sectores, incluyendo las telecomunicaciones y los servicios financieros (banca y seguros), sujetos éstos últimos a ciertos techos de participación en el capital de las empresas.¹² Se mantiene los controles a las inversiones en servicios públicos, material y equipo para la defensa, explotación agrícola, ganadera y pesca, así como las prescripciones en materia de registro con fines estadísticos.¹³

Las inversiones extranjeras directas en las zonas francas, reguladas por la Ley 8-90, no requieren autorización del Directorio de Inversión Extranjera ni registro en el Banco Central.¹⁰

Las zonas francas pueden establecerse en cualquier lugar del país y orientarse a la producción de bienes o a la prestación de servicios con destino a los mercados extranjeros.

Las empresas establecidas en las zonas francas gozan de exención total de impuestos, incluyendo los derechos de aduana y demás impuestos y cargas que afectan a la producción y a las importaciones. También se benefician de procedimientos aduaneros simplificados, de la ausencia de controles de divisas y de la repatriación de beneficios sin restricciones.

Las ventas de las zonas francas al mercado interno sólo se permiten cuando no existe producción nacional y cuando el producto tiene un mínimo de 25% de contenido nacional. Sólo puede venderse en el país hasta el 20% de la producción, sujeto al pago de aranceles e impuestos internos.

El Consejo Nacional de Zonas Francas administra los incentivos otorgados a estas zonas, incluyendo los contingentes de exportación de textiles hacia EEUU.

Las zonas francas se han convertido en uno de los principales motores de la economía dominicana y polo de atracción de la IED.

Las oportunidades comerciales creadas en el marco de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) han favorecido el crecimiento de estas zonas, particularmente en lo que toca a la fabricación de prendas de vestir. En el 2000, había 46 zonas francas en territorio dominicano, en las que operaban 481 empresas que generaron exportaciones por US\$4,655 millones, de los cuales US\$2,456 correspondieron a las ventas de prendas de vestir. El número de empleos generados sumó 196,924 en ese mismo año. La inversión acumulada total en las zonas francas alcanzó US\$1,222.4 millones.

EEUU es la principal fuente de inversión hacia las zonas francas dominicanas y absorbe, a su vez, la mayoría de las exportaciones generadas por ellas.

11 Banco Central de la República Dominicana, Boletín Trimestral, Julio-Septiembre 2000, Vol. LV, p. 70.

12 La Ley de Seguros requiere que por lo menos 51% de las acciones en las compañías de seguros esté en manos de nacionales.

13 OMC, *Examen de las Políticas Comerciales. República Dominicana, 1996*. Informe de la Secretaría de la OMC.

República Dominicana: Zonas Francas 1999/2000 (% cambio)

No. de zonas francas 4446 4.5

Empresas 484 481 -0.6

Empleos 189,456 196,924 3.9

Exportaciones (US\$ m) de las cuales

textiles/vestido

4,331

2,385

4,655

2,456

7.5

3.0

**República Dominicana: Inversión acumulada en las Zonas
Francas Por sectores de Actividad, 2000**

(Millones de US\$)

Textiles 554.87

Productos del tabaco 169.19

Industria Electrónica 124.37

Productos médicos 95.99

Calzado 77.34

Servicios 63.80

Joyería 32.42

Productos eléctricos 27.46

Agroindustria 20.56

Productos de cuero 16.06

Manufacturas metálicas 13.10

Papel e imprenta 6.05

Plásticos 5.54

Otros 15.62

TOTAL 1,224.40

Anexo 5

Acuerdos Comerciales, Esquemas Preferenciales e Integración Económica.

Dada la importancia del comercio exterior para su economía, la República Dominicana mantiene un papel activo en las negociaciones comerciales internacionales con objeto de desarrollar nuevos mercados para sus productos. Además de beneficiarse de diversos esquemas de comercio preferencial, tales como la ICC, la Convención de Cotonu y los Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP) de varios países desarrollados, la República Dominicana mantiene estrechos lazos y promueve la integración económica con los países de América Central y el Caribe, participa en las negociaciones para la creación del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y, a nivel multilateral, es miembro del GATT/OMC desde 1950.

Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC)

La República Dominicana es el país que más se ha beneficiado de la ICC, mediante la cual EEUU otorga acceso preferencial a la mayoría de los productos provenientes de los países de Centroamérica y el Caribe, con objeto de promover su desarrollo económico. Al amparo de este programa, iniciado en 1984, la República Dominicana se ha convertido en uno de los principales socios comerciales de EEUU en América Latina y el Caribe, sólo detrás de México, Brasil, Venezuela y Colombia.

El acceso libre de aranceles al mercado estadounidense se aplica a casi todos los productos, pero hasta hace poco excluía a algunos de gran interés para la República Dominicana, como los textiles.

Con objeto de evitar que las preferencias comerciales recibidas por México en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) afectaran las exportaciones de los países de la Cuenca del Caribe hacia el mercado estadounidense, después de prolongadas gestiones, la República Dominicana y otros países del área consiguieron que EEUU les otorgara un trato paritario al del TLCAN. Este se concretó con la adopción de la *US-Caribbean Trade Partnership Act* (mayo 2000), que amplió los beneficios de la ICC.

Entre los nuevos beneficios se encuentran los siguientes: el ingreso libre de arancel y cuotas para las prendas de vestir confeccionadas en la región de tela estadounidense hecha con hilo estadounidense; el acceso libre de arancel para una determinada cantidad de prendas confeccionadas con tela regional hecha con hilo estadounidense, y la homologación del trato arancelario para el atún enlatado, el calzado y otros productos de cuero, igual al que disfruta México bajo el TLCAN.

Los nuevos beneficios de la ICC entraron en vigor en octubre 2000 y se extenderán hasta el 2008 o hasta la entrada en vigor del ALCA.

Sistema Generalizado de Preferencias

La República Dominicana se beneficia de los Sistemas Generalizados de Preferencias otorgados por sus principales socios comerciales desarrollados, en especial por los países europeos (Francia, Italia, España, Alemania, etc.). Se trata de esquemas preferenciales aplicados por los países desarrollados, en virtud de los cuales se otorgan reducciones parciales o totales de los derechos de importación a ciertas cantidades de productos provenientes de los países en desarrollo.

Estas preferencias se aplican de manera unilateral (no son recíprocas) y pueden estar sujetas a ciertas condiciones, establecidas unilateralmente por los países otorgantes.

Convención de Cotonu

Desde 1990, la República Dominicana participó en el Acuerdo de Lomé, en virtud del cual la Unión Europea otorgó acceso preferencial a su mercado a los países de África, Caribe y el Pacífico (ACP). En particular, la República Dominicana se benefició de las preferencias otorgadas al comercio de bananas. En el 2000, la UE y los países ACP firmaron la Convención de Cotonu que reemplazó al Acuerdo Lomé IV. En el marco de la nueva convención, la UE mantiene el tratamiento preferencial para la mayoría de los productos, pero establece ciertas condiciones.

El comercio de algunos productos como el banano y el azúcar se rige por sistemas especiales. La UE solicitó a la OMC una exención que la dispense de la cláusula de Nación más Favorecida de esa organización, para aplicar las preferencias en favor de los países ACP. La aprobación de la exención aún está pendiente.

Acuerdo de Libre Comercio con Centroamérica

En 1998, la República Dominicana firmó con Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, el Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana. Se trata de un acuerdo de tercera generación que abarca el comercio de bienes, servicios, inversiones, propiedad intelectual y compras del sector público.

En materia de acceso, se prevé la apertura recíproca para la casi totalidad del universo arancelario, con excepción de una lista limitada de productos que estarán sujetos a su incorporación progresiva al libre comercio. Además del tratado, se acordó un Plan de Acción que incluye la elaboración de la lista negativa de productos, la definición de reglas de origen específicas y el tratamiento a los bienes y servicios producidos en las zonas francas. El tratado entrará en vigor en cuanto se hayan finalizado los trámites legislativos correspondientes en los países signatarios. Se trata del primer acuerdo de esta naturaleza del cual la República Dominicana haya formado parte.

En términos comerciales, significa un mercado potencial de cerca de US\$30,000 millones con más de 40 millones de consumidores.

La República Dominicana espera que este tratado contribuya al crecimiento económico del país y de la región, a la creación de empleos y a la elevación del nivel de vida de sus habitantes.¹⁴

Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

Desde su inicio en 1994, la República Dominicana ha participado activamente en el proceso negociador del ALCA, cuyo objetivo es establecer una zona de libre comercio en el hemisferio americano en el año 2005. El acuerdo previsto es de amplio alcance e incluye disposiciones sobre el comercio de bienes, servicios, inversiones, propiedad intelectual, compras del sector público y otras reglas comerciales.

El proceso negociador, que cuenta ya con proyectos de texto para los diferentes capítulos del acuerdo, recibió un impulso adicional en ocasión de la Reunión Cumbre de Las Américas que se celebró en Québec, Canadá el pasado mes de abril.

¹⁴ Secretaría de Estado de Relaciones Exteriores, Reporte de la Economía Dominicana (SEREX).

La República Dominicana está consciente del importante impacto que puede tener el establecimiento del ALCA para las economías pequeñas como la suya, así como la adopción de compromisos recíprocos de liberalización con sus principales socios comerciales en el hemisferio. En consecuencia, el país se está preparando para hacer frente a la apertura, al tiempo que promueve, junto con otros países, la inclusión de disposiciones que tengan en cuenta la situación especial de las pequeñas economías de la región. Para tal efecto, la República Dominicana participa en esquemas de coordinación con los países del Caribe y Centroamérica, tales como la Maquinaria Regional Negociadora (creada por el CARICOM) y la Alianza Estratégica, plataforma de concertación entre América Central y el Caribe, promovida por la República Dominicana.

Además, como parte de sus acercamientos con los vecinos del área, la República Dominicana participa en el Cariforum, que incluye además de este país al CARICOM y a Cuba, ésta última como observador.

La República Dominicana y la OMC

Participación de la República Dominicana en la OMC

La República Dominicana se adhirió al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1950 y es Miembro fundador de la OMC desde 1995, tras haber firmado el Acta Final de la Ronda Uruguay y el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio. En virtud de ello, la República Dominicana adquirió los derechos y obligaciones establecidos en los acuerdos multilaterales de la OMC que constituyen un "compromiso único", salvo los cuatro acuerdos plurilaterales de los cuales el país no es signatario (contratación pública, comercio de aeronaves civiles, lácteos y carne bovina).

La República Dominicana ha realizado importantes esfuerzos para instrumentar los acuerdos de la Ronda Uruguay, haciendo los ajustes requeridos en su legislación nacional y asumiendo los compromisos de acceso a mercados pactados en esos acuerdos.

En la actualidad, el país participa en las negociaciones de la agenda incorporada de la OMC, que incluye negociaciones para profundizar la liberalización del comercio agrícola y los servicios, así como las revisiones previstas en algunos de los acuerdos de la Ronda Uruguay.

Asimismo, la República Dominicana ha tenido una participación muy activa en el proceso que lleva a cabo el Consejo General de la OMC para atender los problemas que enfrentan los países en desarrollo (PED's) en la aplicación de los acuerdos existentes, con miras a corregir los desequilibrios percibidos por estos países y adoptar acciones que tengan en cuenta sus necesidades e intereses. Para tal efecto, conjuntamente con un grupo de países en desarrollo, conocido como el *Like-minded Group*,¹⁷ la República Dominicana ha presentado diversas propuestas de revisión de los acuerdos, así como propuestas de negociación en el marco de la agenda incorporada.

Si bien muchas de estas propuestas fueron presentadas durante el proceso preparatorio para la Conferencia Ministerial de Seattle, siguen vigentes y están siendo consideradas por el Consejo General en el marco del proceso de revisión de la aplicación de los acuerdos.

¹⁶ Secretaría de Estado de Relaciones Exteriores, Reporte de la Economía Dominicana (SEREX).

Incidencia de los Acuerdos de la OMC y propuestas de la República Dominicana

Acuerdo sobre Agricultura

Este acuerdo establece un programa de liberalización del comercio agrícola que comprende compromisos de reducción de las subvenciones a la exportación y de las medidas de apoyo interno, la arancelización de los contingentes y compromisos de acceso a mercados. Conforme al artículo XX del acuerdo, a partir del 2000 se llevan a cabo negociaciones para continuar el proceso de liberalización del comercio agrícola.

Si bien la participación relativa de los cultivos tradicionales en las exportaciones de la República Dominicana ha disminuido significativamente, el azúcar, el café, el tabaco y el cacao siguen siendo sus principales productos agrícolas de exportación.

Algunos de estos productos permanecen sujetos a contingentes arancelarios, altos aranceles y otras barreras no arancelarias en los mercados de destino.

Por ejemplo, la República Dominicana se ha visto afectada por la reducción de los contingentes estadounidenses de importación de azúcar a raíz de la Ronda Uruguay. Por ello, el país se vería beneficiado por una mayor liberalización del comercio azucarero y de otros productos de interés exportador en el marco de las nuevas negociaciones.

Otro problema que enfrentan las exportaciones de productos agrícolas es que son gravados con mayores aranceles a medida que son procesados. En consecuencia, las propuestas de la República Dominicana¹⁸ en materia de acceso a los mercados agrícolas se centran en la eliminación del escalonamiento arancelario y la reducción de los picos arancelarios, el aumento de los contingentes arancelarios, la reducción de los aranceles dentro de esos contingentes, así como la administración transparente y no discriminatoria de los mismos a fin de dar acceso a los exportadores nuevos y pequeños de los PED's.

En lo que toca a las subvenciones a la exportación, la República Dominicana apoya la eliminación de todas las subvenciones, excepto las relativas al trato especial y diferenciado a favor de los PED's.

En cuanto a la ayuda interna, el país propone se otorgue mayor flexibilidad a los países en desarrollo para utilizar esta ayuda no objeto de mejorar la comercialización, transporte y diversificación de su producción agrícola, así como la creación de una "caja para el desarrollo" para los subsidios gubernamentales destinados a tales fines.¹⁹

En su calidad de país importador neto de alimentos, la República Dominicana apoya la efectiva aplicación de la Decisión Ministerial de Marrakech en favor de estos países y de los países menos adelantados (PMAs), mediante la incorporación de medidas operacionales y contractuales, incluyendo disposiciones de ayuda alimentaria y asistencia técnica y financiera, con objeto de que estos países aumenten su producción nacional, reduzcan su dependencia de la importación de alimentos y puedan hacer frente a los incrementos en su factura de importación.

¹⁹ Este grupo informal está conformado por Cuba, Egipto, El Salvador, Honduras, India, Indonesia, Malasia, Nigeria, Paquistán, República Dominicana, Sri Lanka y Uganda.

En materia de trato especial y diferenciado, además de permitir ayudas internas, República Dominicana propone se dé flexibilidad a los PED's para aplicar medidas transparentes de control de las importaciones a fin de proteger a los pequeños productores y estimular la producción de alimentos para consumo interno. 20

Conforme a sus compromisos bajo el Acuerdo de Agricultura, la República Dominicana consolidó en 40% los aranceles de todos los productos agropecuarios, pero ha tratado de modificar el tipo consolidado con relación a ocho productos (alubias, pollos, maíz, ajos, leche, cebollas, arroz y azúcar) y mantiene licencias de importación para los mismos.

Otros productos como café, carne porcina, pollo y tabaco también requieren de permisos de importación. 21

Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (AMSF)

El AMSF establece reglas para la elaboración y aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias, exigiendo que éstas se basen en criterios científicos y no se apliquen de manera discriminatoria o como obstáculos encubiertos al comercio.

Asimismo, obliga a los Miembros a notificar y proveer información oportuna a los exportadores interesados sobre las medidas que pretenden establecer.

Puesto que la República Dominicana es exportador de productos agrícolas y procesados, el AMSF es relevante para la defensa de sus intereses exportadores, tanto más en la medida en que logre mayor competitividad y diversificación en sus exportaciones de frutas, legumbres y alimentos procesados, que suelen ser objeto de estrictas medidas de este tipo.

La República Dominicana, conjuntamente con otros países, ha presentado propuestas encaminadas a lograr que las medidas sanitarias y fitosanitarias no obstaculicen las exportaciones de los PED's. A tal efecto, propone que al elaborar y aplicar estas medidas los Miembros desarrollados tengan en cuenta las observaciones y necesidades de los PED's para no afectar su comercio, que se conceda un plazo mínimo de 12 meses para que los productos procedentes de estos países cumplan con las nuevas medidas, que las organizaciones internacionales de normalización aseguren la participación de los PED's en la formulación de las "normas internacionales" y tengan debidamente en cuenta sus necesidades, y que se promueva la conclusión de acuerdos de equivalencia entre países en desarrollo y desarrollados.²²

Internamente, la República Dominicana ha revisado su reglamentación en la materia para ajustarla a las disposiciones del AMSF y armonizar sus disposiciones fitosanitarias con las vigentes en sus principales socios comerciales. Se requieren certificados sanitarios para la importación de una serie de productos agropecuarios (frutas, legumbres, plantas, semillas, flores, ganado).

Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (AOTC)

El AOTC establece reglas para la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad de los productos. Su propósito es evitar que estos estándares se apliquen de manera discriminatoria o como barreras innecesarias al comercio internacional. Para ello exige que los estándares se basen en información científica y, en su caso, en normas internacionales. También estipula obligaciones de notificación para dar oportunidad a los exportadores interesados a hacer comentarios respecto de las normas propuestas.

Entre los productos que suelen ser objeto de este tipo de reglamentaciones se encuentran varios de interés exportador actual o potencial de la República Dominicana, tales como los productos agroindustriales, eléctricos, electrónicos, artículos médicos y farmacéuticos, de ahí que el país tenga interés en la aplicación efectiva de las reglas del AOTC.

La República Dominicana ha dado su apoyo a las propuestas conjuntas que abogan por una efectiva participación de los PED's en la formulación de las "normas internacionales" que llevan a cabo las organizaciones competentes; por la adopción de un mandato al Comité OTC para que aborde los problemas que enfrentan los PED's al aplicar las normas internacionales y los procedimientos de evaluación de la conformidad, y por el reforzamiento del artículo 12 del AOTC sobre trato especial y diferenciado para estos países, en particular a fin de otorgarles un plazo más amplio para cumplir con las normas aplicables a sus productos de exportación.²⁴

En el plano interno, la República Dominicana aplica reglamentos técnicos y normas con objeto de proteger la salud y la seguridad de los consumidores, así como para elevar la calidad de los productos dominicanos en los mercados extranjeros. Las normas se aplican tanto a los productos nacionales como a los importados. De conformidad con los párrafos 1 y 3 del artículo 10 del AOTC, la República Dominicana ha designado servicios de información en las siguientes entidades: la Dirección General de Normas y Sistemas (DIGENOR) para productos industriales, la Secretaría de Estado de Agricultura para productos agrícolas y la Secretaría de Estado de Salud Pública y Asistencia Social para productos farmacéuticos.²⁵

Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV)

Bajo el ATV los países Miembros se comprometieron a eliminar todas las restricciones cuantitativas a las importaciones de textiles que aplicaban al amparo del Acuerdo Multifibras (AMF) en un periodo de 10 años. La eliminación se realizará en cuatro etapas, de las cuales quedan pendientes dos: la tercera que concluye a finales del 2001 y la última que culminará con la plena integración del comercio de textiles a las reglas de la OMC el 1 de enero del 2005.

En el marco del AMF, que expiró a fines de 1994, EEUU y Canadá mantenían límites específicos a las exportaciones dominicanas de algunos productos del vestido. Estos contingentes se mantuvieron en el ATV, que entró en vigor el 1 de enero de 1995.

22 WT/GC/W/354.

23 Para los análisis zoonos sanitarios son responsables el Departamento de Sanidad Animal y el Departamento de Recursos Pesqueros, y para el control sanitario de frutas y vegetales el Departamento de Sanidad Vegetal.

Secretaría de Estado de Agricultura, Santo Domingo. Ver G/SPS/ENQ/11.

24 WT/GC/W/354 y WT/GC/W/355

Por otro lado, en el marco de la ICC, la República Dominicana se benefició durante varios años del régimen arancelario preferencial de perfeccionamiento pasivo, antigua partida 807A del Arancel de EEUU, aplicado por este país a las prendas de vestir ensambladas en la región con tela fabricada y cortada en EEUU. Los productos que entraban bajo este programa estaban sujetos a niveles de acceso garantizado (GALs). Estos niveles no se mantuvieron en el marco del ATV, por no considerarse contingentes en sentido estricto.²⁶

Con la supresión del régimen de contingentes del AMF y la incorporación de los productos textiles a las reglas de la OMC a partir del 2005, la República Dominicana enfrentará una fuerte competencia en su principal mercado de destino, EEUU, donde sus productos tendrán que competir libremente con los de otros grandes exportadores de textiles como Brasil, la India, Paquistán y otros.

No obstante, puesto que los aranceles de NMF sobre los productos textiles siguen siendo altos (muchos están sujetos a crestas arancelarias), la República Dominicana mantendrá ciertas ventajas comparativas en el mercado de EEUU, tanto por su cercanía como por los beneficios previstos en el marco del *US-Caribbean Trade Partnership Act* que entró en vigor en octubre del 2000.

Este programa permite el ingreso libre de arancel y cuotas para las prendas de vestir confeccionadas en la región con tela estadounidense hecha con hilo estadounidense, así como el acceso libre de arancel para una determinada cantidad de prendas confeccionadas con tela regional hecha con hilo estadounidense.

En el ámbito de la ICC, la República Dominicana mantiene su posición como principal exportador de prendas de vestir hacia el mercado de EEUU y se espera que sus ventas se incrementen al amparo del nuevo programa.

Acuerdo Antidumping (AAD)

El AAD establece criterios para determinar la existencia del dumping, del daño a la industria del país importador y de la relación causal entre ambos. Además, establece procedimientos para el inicio y conducción de las investigaciones y la imposición de derechos antidumping, así como obligaciones de notificación y disposiciones para la defensa de los intereses de los exportadores.

En los últimos años se ha observado una tendencia creciente a la utilización de medidas antidumping en el comercio internacional.

Si bien la República Dominicana no ha sido objeto frecuente de derechos antidumping, no se puede descartar que a medida que sus exportaciones alcancen mayor competitividad corran el riesgo de verse afectadas por estos derechos.

En el marco del mecanismo de aplicación que lleva a cabo el Consejo General, la República Dominicana ha presentado las siguientes propuestas conjuntas, relativas a la revisión del AAD: 27

- no permitir la iniciación de investigaciones antidumping durante un plazo de 365 días a partir de la finalización de una investigación anterior sobre el mismo producto que haya resultado en la no imposición de derechos.
- hacer obligatoria la norma del *derecho inferior* cuando un país desarrollado Miembro aplique un derecho antidumping a un país en desarrollo e incorporar el compromiso en artículo 9.1.
- cuando para efectos de la determinación del margen de dumping, las ventas en el mercado interno no permitan una comparación adecuada, se utilizará el precio de exportación a un tercer país y, sólo como última opción, el método de valor reconstruido (artículo 2.2).

Otras propuestas conjuntas apoyadas por la República Dominicana incluyen: hacer efectivo el trato especial para los PED's (artículo 15); elevar, con respecto a estos países, el margen de dumping *de minimis* de 2 a 5% del precio de exportación debajo del cual no pueden imponerse derechos antidumping (artículo 5.8); incrementar el umbral del volumen de las importaciones objeto de dumping que se considera *insignificante* de 3 a 5% en el caso de las importaciones procedentes de países en desarrollo (artículo 5.8), con independencia del volumen acumulativo de las importaciones de otros países y garantizar la adecuada y oportuna defensa de los intereses de los exportadores.²⁸

Conforme a las disposiciones de notificación del AAD (artículo 16.4), la República Dominicana informó semestralmente al Comité que no aplicó medidas AD de 1995 a 1999.²⁹

²⁵ Formato explicativo Asociación Dominicana de Importadores.

²⁶ OMC, *Examen de las Políticas Comerciales. República Dominicana, 1996*. Informe de la Secretaría de la OMC.

Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASMC)

El ASMC establece tres categorías de subvenciones: i) las subvenciones prohibidas, supeditadas a los resultados de exportación o al empleo de productos nacionales, que se consignan en una Lista Ilustrativa (Anexo I); ii) las subvenciones recurribles, que se aplican a industrias específicas y pueden ser objeto de medidas compensatorias u otros remedios; y iii) las subvenciones no recurribles, que no son específicas o se destinan a actividades de investigación, asistencia a regiones desfavorecidas o para la adaptación de las empresas a las normas ambientales, y que no son objeto de derechos compensatorios.

Bajo el ASMC, los países Miembros se comprometieron a eliminar todas las subvenciones prohibidas. En el caso de los países en desarrollo, se concedió un plazo de 8 años a partir de 1995 para eliminar los subsidios a la exportación y de 5 años para los subsidios supeditados al empleo de productos nacionales.

El ASMC prevé la posibilidad de que el Comité SMC autorice prórrogas del periodo de transición para eliminar los subsidios a la exportación, sobre una base caso por caso.

La prohibición del uso de subvenciones a la exportación no aplica a PMA (párrafo a) del Anexo VII del ASMC) y a los PED's con un PNB per cápita anual inferior a US\$ 1,000 (enunciados en párrafo b) el Anexo VII). Los PMA gozan también de un periodo de transición de 8 años para eliminar las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales.

La República Dominicana está incluida en el párrafo b) del Anexo VII, sobre la base de los datos sobre su PNB por habitante que se tuvieron disponibles a la fecha de la firma del Acuerdo de la OMC. Dado el crecimiento de su economía y el hecho de que la cifra de US\$1,000 referida en el Anexo VII no prevé su ajuste a términos reales, el PNB por habitante de la República Dominicana supera hoy la cifra mencionada.

El ASMC tampoco prevé la posibilidad de que los Miembros que han salido del Anexo VII puedan ser automáticamente reincorporados al mismo si su PNB per cápita vuelve a caer por debajo del límite establecido.

27 WT/GC/W/354.

28 WT/GC/W/355.

29 G/ADP/N/4/...N/9;...N/16;...N/22;...N/29;...N/35;...N/41;...N/47;...N/53.

La República Dominicana considera que existen desequilibrios en el ASMC, pues los subsidios frecuentemente utilizados por los PED's, para fomentar su industrialización y desarrollo, han sido incluidos en la categoría de recurribles o prohibidos, mientras que aquellos utilizados por los países desarrollados están dentro de la categoría de los no recurribles. De ahí que, junto con los países del *Like-minded Group*, la República Dominicana haya presentado importantes propuestas de revisión del ASCM. Entre ellas, las prioritarias son las siguientes: 30

- Modificar el párrafo b) del Anexo VII para incluir tanto a los países de ingreso bajos como a los de ingresos medianos de acuerdo a la clasificación del Banco Mundial (es decir, aproximadamente US\$3,200), y permitir su reinclusión automática si, habiendo superado ese límite máximo, su PNB desciende nuevamente de dicho nivel.³¹
- La prohibición del uso de subvenciones a la exportación por haber alcanzado una situación de competitividad (art. 26.7) sólo será aplicable a un país en desarrollo cuando el nivel de sus exportaciones de un producto haya representado más del 3.25% del comercio mundial durante un periodo de 5 años consecutivos (en lugar de 2).

Además, podrá reintroducir las subvenciones de manera automática, cuando la cuota de sus exportaciones de un producto descienda a un nivel inferior al 3.25% del comercio mundial.³²

- Incluir en la categoría de subvenciones no recurribles los subsidios a la exportación concedidos por los PED's y establecer que los créditos a la exportación aplicados por estos países no constituyen subvenciones cuando se concedan a tipos superiores a la tasa LIBOR.

Otras propuestas incluyen la terminación de una investigación cuando la subvención otorgada por un país en desarrollo sea inferior al 2.5% ad valorem, en lugar del porcentaje actual de 1% (art. 11.9); incrementar el nivel actual de *minimis* de 3% por debajo del cual no puede imponerse derechos compensatorios a los países en desarrollo (art. 27.11), así como elevar a 7% de las importaciones totales del país importador el nivel de *minimis* por debajo del cual deberán terminarse las investigaciones sobre productos originarios de países en desarrollo.³³

Cabe señalar que con arreglo al artículo 25.2 del ASMC, la República Dominicana presentó una notificación nueva y completa en la que manifestó que no concedía ni mantenía subvenciones específicas en el sentido de los artículos 1 y 2 del ASMC, ni subvenciones que operaran en el sentido de incrementar las exportaciones (marzo de 1996).

Asimismo, conforme al artículo 25.11, el país notificó que no aplicó medidas compensatorias sobre las importaciones de otros países durante el periodo 1995 a 1999.

Acuerdo sobre las Medidas de Inversión relacionadas con el Comercio (MIC's)

El Acuerdo MIC exige que los Miembros eliminen las medidas de inversión relacionadas con el comercio (MIC's) que son contrarias a los artículos III y XI del GATT. Entre éstas identifica a los requisitos en materia de contenido nacional y de nivelación de comercio (Lista Ilustrativa). El Acuerdo estipula plazos para la eliminación de las MIC notificadas: 2 años a partir de 1995 para los países desarrollados, 5 años para los PEDs y 7 años para los PMA.

Sin embargo, prevé la posibilidad de que el Consejo del Comercio de Mercancías (CCM) prorrogue dichos plazos en el caso de los países en desarrollo, incluyendo los PMA, que demuestren tropezar con dificultades para aplicar el Acuerdo.

En la actualidad, una decena de PED's, cuyo plazo expiró en diciembre de 1999, han ejercido su derecho a solicitar dicha prórroga y esperan una decisión del CCM.

Con arreglo al artículo 5.1 del Acuerdo MIC, la República Dominicana presentó una notificación que comprende tres medidas.³⁶

El país no ha hecho uso de la posibilidad prevista en el Acuerdo para solicitar una prórroga al periodo de transición que expiró a partir de enero del 2000.

En el marco del mecanismo de aplicación, la República Dominicana apoya la revisión del Acuerdo MIC para que se permita a los PED's el uso de los requisitos de contenido nacional para fomentar su proceso de industrialización y la estabilidad de su balanza de pagos por el tiempo en que así lo requieran.

³⁰ WT/GC/W/164/Rev.2 y WT/GC/W/354

³¹ WT/GC/W/164/Rev.2

Si bien favorece que en un futuro se les exente de la obligación de eliminar las MIC's, a corto plazo, la República Dominicana apoya que se prorrogue el periodo de transición para los países en desarrollo, que se dé la oportunidad de notificar las MIC a aquellos que no lo han hecho y se les permita mantener las medidas hasta el final del nuevo periodo de transición.³⁷

32 Por instrucciones del Consejo General este aspecto está siendo considerado actualmente en el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias, en el marco del proceso relativo a la aplicación de los acuerdos.

Acuerdo de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)

El ADPIC establece normas mínimas para la protección de la propiedad intelectual en las áreas de patentes, derechos de autor y derechos conexos, marcas de fábrica y de comercio, indicaciones geográficas, dibujos y modelos industriales, esquemas de trazado de circuitos integrados e información no divulgada.

También establece procedimientos para asegurar la observancia en el ámbito nacional y mecanismos de notificación, consulta y vigilancia del cumplimiento de sus reglas. Los países en desarrollo tuvieron un plazo de transición de 5 años (expiró en 2000) para incorporar en su legislación las disposiciones del ADPIC. El plazo para los PMA es de 11 años.

De acuerdo a los procedimientos establecidos para examinar las legislaciones de los Miembros cuyo plazo de transición expiró en el 2000, se ha programado el examen de la legislación de la República Dominicana por el Consejo de los ADPIC en el mes de junio del 2001. Para tal efecto, el país ha procedido a notificar al Consejo su legislación en la materia.

Asimismo, la República Dominicana ha efectuado algunos cambios a su marco legal con objeto de incorporar las disposiciones del ADPIC. En el año 2000 se aprobaron nuevas leyes en materia de patentes y de derechos de autor.

En años anteriores la República Dominicana fue incluida en la lista de países a ser monitoreados en relación a su régimen de propiedad intelectual (Special 301 Priority Watch List) que establece el gobierno de EEUU cada año. Este último país ha señalado supuestas limitaciones en la legislación dominicana en las áreas de patentes (farmacéuticos), derechos de autor (piratería de CD's, programas de cómputos, entre otros.) y falsificación de marcas. Asimismo, en el marco de la nueva Ley de la Cuenca del Caribe, EEUU requiere de la República Dominicana y de otros países del área, el cumplimiento de las disposiciones del ADPIC a fin de recibir los beneficios adicionales del programa.³⁸

La República Dominicana considera que el ADPIC presenta desequilibrios en detrimento de los PED's en un número de áreas. En consecuencia, el país se ha unido a los Miembros que proponen una amplia revisión de este acuerdo con objeto de corregir tales deficiencias. Entre las propuestas formuladas por estos países destacan las siguientes: ³⁹

- hacer efectivos los artículos 7 (objetivos) y 8 (principios) del ADPIC, mediante la transferencia de tecnología en condiciones equitativas y ventajosas.

- hacer compatible el artículo 27.3 b) del ADPIC con las Disposiciones del Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB), para asegurar la conservación y uso sustentable de la biodiversidad, la protección de los derechos y conocimientos de las comunidades autóctonas y locales, y el fomento de los derechos de los agricultores.

Entre tanto, no deberán concederse patentes incompatibles con el artículo 15 del CDB, a fin de evitar la indebida apropiación de recursos genéticos y conocimientos tradicionales.

- en el marco del examen del artículo 27.b), aclarar la distinción artificial entre los microorganismos y los procesos biológicos y microbiológicos; garantizar las prácticas tradicionales de los agricultores (derecho a intercambiar y guardar semillas y vender su producción); y prevenir prácticas anticompetitivas que amenacen la soberanía alimentaria de los PEDs (con arreglo al artículo 31).

Otras propuestas conjuntas apoyadas por la República Dominicana incluyen⁴⁰: extender la protección adicional de las indicaciones geográficas a productos distintos de los vinos y las bebidas espirituosas, con objeto de incluir productos de interés para países en desarrollo⁴¹; hacer efectiva la obligación de los Miembros desarrollados de otorgar incentivos para la transferencia de tecnología hacia todos los países en desarrollo, no sólo a los PMA's, y acordar que los remedios por no infracción no sean aplicables en el ámbito del ADPIC. Asimismo, la República Dominicana propone incluir en las excepciones a la patentabilidad los medicamentos esenciales de la lista de la Organización Mundial de la Salud.

33 WT/GC/W/355.

34 G/SCM/N/3/DOM.

35 G/SCM/N/7;...N/12;...N/19;...N/23;...N/30;...N/35;...N/40;...N/47;...N/52.

36 G/TRIMS/N/1/DOM/1.

37 WT/GC/W/354.

38 USTR, 2001 National Trade Estimate Report. Foreign Trade Barriers, p. 84, en <http://www.ustr.gov>

39 WT/GC/W/354.

40 *Ibid.*

Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios

El AGCS establece normas multilaterales para el comercio de servicios, que incluyen, entre otras, los principios de trato nacional y nación más favorecida, si bien permite excepciones a este último. Asimismo, el acuerdo contiene compromisos específicos de liberalización de los mercados que se incorporan en las listas de cada Miembro, consignados por sector y modos de prestación de los servicios. Se distinguen cuatro modos: 1) movimiento transfronterizo; 2) traslado del consumidor al extranjero; 3) presencia comercial (inversión extranjera), y 4) movimiento de personas físicas prestadoras de servicios. Las listas de compromisos también incorporan compromisos horizontales.

La lista de compromisos específicos de la República Dominicana contiene compromisos horizontales, que aplican a todos los sectores, y compromisos sectoriales.⁴²

En virtud de los primeros se consignan limitaciones o prohibiciones a la participación del capital extranjero (modo 3). Se prohíben las inversiones extranjeras en servicios públicos tales como agua potable, alcantarillado, correos y otros.

Se establecen límites a las inversiones en publicidad, radiodifusión, televisión y medios de comunicación masiva; transporte terrestre, aéreo y marítimo; seguros; explotación agrícola, ganadera, forestal y pesca.

También se establecen limitaciones al número de extranjeros que pueden trabajar en una empresa dominicana. Los extranjeros que trabajan en el país se consideran nacionales, salvo que exista un acuerdo internacional que disponga lo contrario. La República Dominicana no consolidó el suministro de servicios mediante presencia de personas físicas (modo 4), salvo en el caso de personal superior especializado asociado a una presencia comercial, el cual deberá contribuir a la formación de personal dominicano en sus respectivas áreas de especialización.

Las personas físicas extranjeras están sujetas a la obtención de un permiso y una visa de trabajo. Además, el suministro de servicios profesionales (jurídicos, contables, de ingeniería, arquitectura, médicos, entre otros.) está sujeto al cumplimiento de las prescripciones establecidas en las leyes dominicanas que regulan el ejercicio de esas profesiones.

Los compromisos específicos sectoriales comprenden los siguientes sectores: servicios prestados a las empresas (profesionales, de informática, de investigación y desarrollo y otros); servicios de comunicaciones (telecomunicaciones y audiovisuales); servicios de construcción y de ingeniería conexos; servicios financieros⁴³ (banca, seguros y otros); servicios sociales de salud; servicios de turismo y servicios relacionados con viajes y servicios de transporte.

La República Dominicana consignó exenciones al principio de nación más favorecida (NMF) en los siguientes sectores: servicios legales; servicios de auditorías y contables; servicios médicos, paramédicos, dentales, fisioterapéuticos y de enfermería, y servicios de arquitectura e ingeniería.

En el área de telecomunicaciones, en 1997 el país complementó los compromisos específicos consignados en su lista inicial y aceptó el Documento de Referencia que contiene principios relativos al marco reglamentario de las telecomunicaciones básicas.⁴⁴

De conformidad con el artículo XIX del AGCS, a partir del 2000 los Miembros de la OMC iniciaron negociaciones con miras a una liberalización progresiva del comercio de servicios.

En marzo del 2001 se acordaron las directrices para las negociaciones. Los PED's jugaron un papel determinante en la aprobación de dichas directivas, presentando una posición conjunta en el marco del grupo 24, del cual forma parte la República Dominicana.

Los elementos esenciales de la propuesta del G-24 que fueron recogidos en las directrices son los siguientes: 46

- Principios: liberalización progresiva, basada en la estructura existente del GATS, con flexibilidad y respetando los objetivos de las políticas nacionales y el nivel de desarrollo y el tamaño de las economías de cada Miembro.

Se tendrán en cuenta las necesidades de los proveedores de servicios pequeños y medianos, en particular de los países en desarrollo.

41 Ver también WT/GC/W/208.

42 GATS/SC/28, GATS/SC/28/Suppl.1, GATS/SC/28/Suppl.2 y GATS/SC/Suppl.3.

43 GATS/SC/Suppl.3.

- **Objetivos:** elevar progresivamente los niveles de liberalización como medio de promover el desarrollo, obtener resultados equilibrados y acceso efectivo a los mercados, e incrementar la participación de los países en desarrollo en el comercio de servicios.

- **Ambito:** no se excluirán *a priori* sectores o modos de suministro y la liberalización se centrará en los sectores de interés exportador para los países en desarrollo. Las negociaciones sobre salvaguardias y subvenciones deberán concluir antes de las negociaciones de compromisos de acceso.

- El Consejo de Servicios evaluará continuamente el comercio de servicios a la luz de los objetivos del AGCS, en especial del art. IV (participación creciente de los países en desarrollo).

- **Modalidades:** el punto de partida de las negociaciones de acceso serán las listas de compromisos específicos vigentes; el método principal será el de peticiones y ofertas; habrá flexibilidad para que los países en desarrollo abran menos sectores y tipos de transacciones, aumenten progresivamente el acceso a sus mercados y establezcan condiciones a ese acceso. Se tomará en cuenta y dará crédito a la liberalización autónoma por los Miembros.

En las negociaciones en curso, la República Dominicana tiene un interés especial en el sector de turismo. Sin embargo, el país considera que la actual categoría de "servicios de turismo y servicios relacionados con los viajes" del AGCS y el método de negociación de "peticiones y ofertas" no son apropiados para abordar la naturaleza específica y heterogénea del turismo como un grupo de servicios, ni para lograr la eliminación de los obstáculos al comercio que se presentan en este sector.

En consecuencia, junto con El Salvador, Honduras y otros países centroamericanos, la República Dominicana propone la negociación de un Anexo sobre Turismo que complementarí­a al AGCS.⁴⁷

45 Informe del Comité del Comercio de Servicios Financieros, S/FIN/5 (noviembre 200).

46 S/CSS/W/13.

47 GC/W/127 y S/CSS/W/9. Nicaragua y Panamá (S/CSS/W/19).

El proyecto de anexo propuesto busca desarrollar las disposiciones del AGCS a fin de garantizar una liberalización efectiva y progresiva del comercio de servicios, incluyendo los servicios conexos (transporte, distribución de viajes, sistemas informatizados de reservas, entre otros).

Asimismo, establece que la liberalización deberá promover los intereses de todos los participantes, permitir el desarrollo sostenible del sector e incluir disciplinas para evitar las prácticas anticompetitivas que afectan la participación de los PED's en los mercados turísticos y que reducen el valor añadido que retienen estos países.

Rumbo a la Cuarta Conferencia Ministerial en Doha

Durante los preparativos de la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, con relación a las propuestas de lanzar una nueva ronda de negociaciones, la República Dominicana compartió la posición de un número de países en desarrollo de que los problemas de aplicación de los Acuerdos de la OMC que estos países habían identificado, debían resolverse satisfactoriamente antes de iniciar una nueva ronda. Además de los temas de implementación, la agenda de la Cuarta Ministerial debía incluir las negociaciones mandatadas (agricultura y servicios), así como las revisiones previstas en los diversos acuerdos.

En cuanto a los temas de Singapur (inversión, competencia, transparencia en la contratación pública y facilitación del comercio), la República Dominicana consideró que la fase de estudio de estos temas aún no ha concluido, por lo que es prematuro iniciar negociaciones. Además, consideró difícil aceptar negociaciones en nuevos temas sin que antes se resuelvan las cuestiones relativas a la aplicación. En la eventualidad de que se incluyeran temas nuevos, la República Dominicana estaba interesada en los aspectos de facilitación del comercio. Además, el país abogaba por una agenda equilibrada para los PED's que incluyera disposiciones efectivas de trato especial y diferenciado, así como disposiciones especiales para las pequeñas economías.

Al igual que el resto de los países en desarrollo, la República Dominicana se opuso a la inclusión en la OMC de temas no comerciales, como los asuntos laborales. En materia de medio ambiente, le preocupó que se amplíe el mandato del Comité respectivo para que establezca normas en este ámbito que pudieran ser utilizadas con fines proteccionistas. 22

48 Documento de la OMC: WTO/MIN(01)/DEC/1, 20 de noviembre 2001. Los Ministros adaptaron también una Declaración aparte sobre el Acuerdo sobre los aspectos del derecho de la propiedad intelectual relacionados con el comercio y la salud pública.

49 Para mas detalles véase in www.intracen.org/worldtradenet , World Tr@de Net Newsletter, Volume 2, n°11, November 2001, "The WTO Ministerial Conference in Doha and its implications for business".

Resultados de la Cuarta Conferencia Ministerial en Doha, Qatar

La Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC se celebró en Doha, Qatar, el 9-14 de diciembre 2001 y dio lugar a la Declaración Ministerial de Doha⁴⁸ cuyo contenido establece un programa de trabajo llamado "Programa de Doha para el desarrollo"⁴⁹ ("Programa de Doha").

Bajo el programa de Doha, los países miembros de la OMC deben de continuar las negociaciones mandatadas (agricultura y servicios) y estudiar otros sujetos que deberán ser objeto de negociaciones después de la Quinta Conferencia Ministerial en 2003.

La Declaración prevé la conclusión de las negociaciones no más tarde del 1 de enero 2005.

Las cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación de los Acuerdos de la OMC están incluidas en el programa de Doha con referencia a la Decisión aparte sobre "Cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación", donde las modalidades y la agenda de trabajo están precisados.⁵⁰

Para los temas de Singapur la Declaración Ministerial de Doha define la continuación de la labor de los Grupos de trabajo existentes, eso hasta la Quinta Conferencia Ministerial en México, en 2003.

Después, las negociaciones sobre estos temas deberán ser celebradas sobre las bases de modalidades aceptadas por todos los Miembros.

Las preocupaciones de los países en desarrollo es el elemento central de estos resultados. En el preámbulo, los Ministros de comercio de los países miembros de la OMC, reconocen que el comercio internacional puede desempeñar una función importante para el desarrollo y el alivio de la pobreza. En este sentido, serán factores importantes el acceso mejorado a los mercados, las normas equilibradas y los programas de asistencia técnica y de creación de capacidad con objetivos bien definidos y financiación sostenible.

Los Ministros reconocen también que las disposiciones sobre el trato especial y diferenciado son parte integrante de los Acuerdos de la OMC. Estas serán examinadas por el Comité de Comercio y Desarrollo con mira a hacerlas mas precisas y operativas.

La Declaración de Doha, contiene también nuevos temas: "Pequeñas economías", "Comercio, deuda y finanzas". Para este último, la declaración encomienda la creación de un Grupo de trabajo y con respecto de las preocupaciones de las pequeñas economías, el 1 de marzo 2002 el Consejo General⁵¹ adoptó un programa de trabajo. El Consejo General tiene hasta la Quinta Conferencia Ministerial para examinar y formular recomendaciones encaminadas a la acción. Asimismo, el tema "Comercio y transferencia de tecnología" llevó a los Ministros de Comercio a crear un Grupo de trabajo para examinar, bajo los auspicios del Consejo General, las relaciones que existen entre comercio y la transferencia de tecnología de manera a incrementar las corrientes de tecnología hacia los países en desarrollo.⁵²

A cuento la organización de las negociaciones, es el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) que supervisa las negociaciones bajo el control del Consejo general.

El 1 de febrero, el CNC estableció 7 órganos de negociaciones.⁵³

- Agricultura
- Servicios
- Acceso a los mercados de los productos no agrícola
- Reglas de la OMC

- Comercio y medio ambiente
- Indicaciones geográficas de vinos y bebidas bajo el Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).
- Reforma del Entendimiento sobre solución de diferencias.

50 Documento de la OMC: WTO/MIN(01)/DEC/17, 20 de noviembre 2001.

51 Documento de la OMC: WT/GC/W/469

52 Para más detalles véase, www.wto.org, " Programa de Doha para el Desarrollo"

53 Véase in www.intracen.org/worldtradenet/, World Trade Net Newsletter , Volume 3, nº1 January 2002, "The Doha Development Round. First meeting of the WTO Trade Negotiations Committee".

Bibliografía

- Centro Dominicano de Promoción de Exportaciones, (CEDOPEX).
- Estadísticas Dirección General de Aduanas.
- Informe sobre el mejoramiento de los servicios marítimos entre la isla de Santo Domingo y los países del mar Caribe.
- Editorial El Caribe, en su sección intereses del día 31 de Enero del 2003.
- Estadísticas elaboradas por Navieras B & R, edición 2002.
- Estadísticas elaboradas por Navieras E. T. Heinsen, edición 2002.
- Conferencia Jeff Rannick sobre modernización de los puertos en República Dominkicana, año 2001.
- Enciclopedia Encarta, edición 2002.

- Enciclopedia Ilustrada Cumbre, edición 1991.
- Listado de regulaciones de importaciones de la Dirección General de Aduanas, edición 2000.
- Conferencia: Transporte marítimo y aéreo de carga en el área del Caribe, por el Sr. Horacio Alvarez. Congreso Alacat 2000.
- Comercio Electrónico y Aduana, por el Ing. Gregorio Lora.
- Revista LatinCarga, Segunda edición, N° IV.
- Buscador Google.com
- Entrevistas:
 - Rosa Hernández, ADACAM.
 - Andrés Santana, Cargo Connection.
 - Miguel Santana, Cargo Connection.
 - Leo Ortiz, C.T.M. Italia.
 - Mario Chong, Costa Container Line.
- Jesús Tiburcio, Maersk Sealand.
- Michael Formoso, E.T. Heinsen.
- Francisco Peña, Mediterranean Shipping Company.

- Trabajo de grado " Marco Jurídico del contrato de transporte de mercancías por mar" sustentado por el Sr. Mario Chong L. en la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra en el año 2001.
- Trabajo de grado " El Mercado de la empresa naviera en la ciudad de Santo Domingo: importancia y Efectividad" sustentado por la Srta. Aida Virginia Pardilla González en la Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña en el año 1994.

Glosario de Términos

- B/L: Bill of Loading. Es el conocimiento de embarque, o documentación que la naviera proporciona al cliente al embarcar su mercancía.
- Contenedor: es un furgón que no tiene ruedas incluidas.
- Estibar / Desestibar: es el proceso de colocar o desmontar la carga de un barco.
- FCL: Full Container Load. Se utiliza este término para resumir la frase cuando hablamos de un contenedor que esté lleno completo.
- Flat Racks: son los llamados equipos especiales dentro de la gama de los mismos. Son una especie de cama, no tienen paredes, son utilizados para la movilización de mercancía que sobre pase las dimensiones regulares de un contenedor.
- Forwarders: son compañías que se dedican a facilitar al cliente la relación con la naviera. Se ocupan de toda la documentación y tramites necesarios.
- Item: código de referencia asignado a cada una de las mercancías que aparecen en un tarifario.
- Stripping: es el proceso de descarga del furgón.
- Paletizar: se deriva de Pallet, expresada en inglés. No son más que una especie de paletas de madera donde se estiba, coloca la carga dentro de los contenedores.

- Yarda: es el espacio del muelle que se le asigna a cada naviera para el atracado de sus barcos.
- Cartage: manejo por documentos.
- Charter: vuelo por contrato.
- Bonded Warehouse: almacén fiscal o bodega bajo seguro.
- Cabotaje: transporte entre dos puntos del mismo país.
- Consolidación: varios embarques individuales, agrupados por un agente consolidador y cubiertos todos por una sola aerogúa.
- Rate: tarifa de carga. La suma que se cobra por el transporte de una unidad de peso de carga ya sea por volumen o por peso.

