El Tratado de Libre Comercio (EEUU - C.A - R.D.)

EL DR-CAFTA

El TLC celebrado entre RepÃºblica Dominicana, CentroamÃ©rica y Estados Unidos de AmÃ©rica es el primer acuerdo interregional negociado entre socios comerciales con desigualdades econÃ³micas, en busca del beneficio final del comerciante de dichos estados

El dÃ-a 24 de setiembre de 2001, en el marco de la IX ReuniÃ³n del ComitÃ© de Negociaciones Comerciales del ALCA, se realizÃ³ una reuniÃ³n entre cinco paÃ-ses de CentroamÃ©rica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) y Estados Unidos con el objeto de discutir posibles medios para profundizar las relaciones bilaterales de comerciales e inversiÃ³n. A tales efectos, el 27 de noviembre, iniciaron discusiones de carÃ¡cter tÃ©cnico dentro del marco de la fase exploratoria designada como "DiÃ¡logo de PolÃ-tica Comercial CA-USAâ€•. El 16 de enero de 2002, el Presidente de los Estados Unidos planteÃ³ ante el Congreso de su naciÃ³n, su intenciÃ³n de negociar un tratado de libre comercio (TLC) con los paÃ-ses centroamericanos. El Congreso de Estados Unidos fue notificado formalmente de la intenciÃ³n de comenzar las negociaciones el 1o de octubre de 2002. Los gobiernos centroamericanos, por su parte, profundizaron su coordinaciÃ³n para hacer frente a las negociaciones y acordaron un marco estratÃ©gico comÃºn.

El TLC es el primer acuerdo interregional negociado entre socios comerciales con desigualdades contrastantes, considerando que el producto bruto interno combinado de CentroamÃ©rica iguala a un 0.5 por ciento del PBI estadounidense. El TLC requiere la liberalizaciÃ³n del mercado para la mayorÃ-a de los bienes y servicios centroamericanos -incluyendo la agrÃ-cultura, la fabricaciÃ³n, los servicios pÃºblicos y la procuraciÃ³n gubernamental. De su parte, los EE.UU. ha prometido incrementar el acceso al mercado para ciertos sectores, incluyendo textiles y un incremento limitado de las cuotas de azÃºcar. No se ha realizado ninguna investigaciÃ³n rigorosa sobre el impacto del TLC en AmÃ©rica Central. Los centroamericanos han de juzgar el impacto basado en los diez aÃ±os de NAFTA. Los analistas anticipan que â€“ igual a lo que ocurriÃ³ en MÃ©xico â€“ CAFTA atraerÃ¡ inversiones directas extranjeras e incrementarÃ¡ las exportaciones en ciertos sectores, pero proveerÃ¡ poco beneficio a los pobres de las zonas rurales y urbanas de la regiÃ³n.

El TLC viene a proporcionar beneficios comerciales en las areas que el tratado regula, integrando procedimientos y previendo la soluciÃ³n de conflictos de manera amistosa y extrajudicial, siendo los principales beneficiarios los comerciantes que integran los paises que suscribieron dicho tratado, previendo que logren ventajas comerciales en su patrimonio, desjudicializando los asuntos en conflicto, previendo mecanismos eficientes y confidenciales.

En materia de derechos de propiedad intelectual y propiedad industrial, el tratado obliga a los Estados a adherirse o ratificar una serie de convenios y tratados acerca del tema, apurando su discusiÃ³n. Ninguna disposiciÃ³n nacional puede estar por encima de los tratados a ratificar, por lo que el TLC establece un nuevo rÃ©gimen legal unificado para las partes. El artÃ-culo busca fundamentalmente proteger a los titulares de la propiedad intelectual de lo productos, siempre y cuando estos sean registrados oportunamente. En materia de marcas, el tratado dispone que los propietarios de las mismas serÃ¡n tratados en las mismas condiciones que los nacionales, lo que implica poder ejercer sus derechos sobre cualquiera que los viole. El registro de marcas debe ser establecido pÃºblicamente en cada Estado, dando iguales facilidades y protecciones a nacionales y extranjeros.

En AragÃ³n & AragÃ³n estamos preparados para afrontar el cambio productivo que brinda el tratado y con optimismo esperamos que sea beneficioso para todos los que se acoplen a esta integraciÃ³n. Promovemos y estamos conscientes que la regionalizaciÃ³n beneficiarÃ¡ y brindarÃ¡ oportunidades de toda Ã-ndole a los ciudadanos y comerciantes, pero sacar el mayor provecho, debemos estar preparados, y conocer las herramientas con que podemos contar. Ponemos a su disposiciÃ³n nuestro despacho para que podamos asesorarlo en los diversos temas que sean de su interÃ©s, contáctenos.