

(PROGRAMA PRELIMINAR SUJETO A CAMBIOS)



IX Curso de Capacitación en Negociaciones de Comercio Internacional: *Módulo de la Negociación de Servicios*

Mayo 17-26, 2006 • Miami, Florida

Crowne Plaza Hotel

Miami International Airport

Organizado por



SUMMIT OF THE AMERICAS CENTER

Latin American and Caribbean Center

Florida International University

Miami, Florida



FIU

FLORIDA INTERNATIONAL UNIVERSITY
Miami's public research university

En asociación con



**Centro de Estudios de Integración
Económica y Comercio Internacional**

Buenos Aires, Argentina

Con el patrocinio de



y la colaboración de



Desarrollo Pedagógico del Curso

Presentación del curso

El IX Curso de Capacitación en Negociaciones de Comercio Internacional es una actividad de entrenamiento intensivo de nueve días de duración, basada en la negociación del **Capítulo de Servicios** en un acuerdo comercial. Este capítulo es uno de los componentes del grupo de acceso a mercados (que se subdivide en bienes industriales, agrícolas y servicios) y constituye una negociación clave, dada la gravitación relativa de los servicios en las economías nacionales y en la economía mundial, así como también su presencia creciente en el comercio internacional. La combinación del aprendizaje de cómo se articulan estas variables con la aplicación práctica de las técnicas de negociación en un ejercicio de simulación, permite optimizar los resultados del entrenamiento.

Objetivos Específicos

Impartir una sólida base de conocimientos sobre las negociaciones de Servicios y sus elementos principales, tanto desde el punto de vista conceptual como práctico.

Presentar las técnicas de negociación, cubriendo las bases conceptuales sobre estrategias, tácticas, intereses, protagonistas, alianzas y coaliciones, posiciones negociadoras, redacción y tecnificación de los acuerdos y comunicación de sus resultados, así como también su aplicación práctica empleando una novedosa técnica audiovisual.

Desarrollar una ejercitación práctica para instruir a los cursantes en la participación en una ronda de negociación.

Desarrollo del programa

El programa del curso está dividido en **tres partes**, sucesivamente consagrados a: el contexto general de las negociaciones comerciales multilaterales y regionales y el desarrollo de los temas de la negociación del capítulo de Servicios; la presentación y análisis de las técnicas de negociación comercial; y la realización de un ejercicio de simulación – basado en la modalidad de *role playing* – de una negociación comercial de Servicios, que incluye asimismo una ejercitación sobre la elaboración de las listas de ofertas – compromisos o medidas disconformes, según la modalidad de negociación – de Servicios.

Al momento de su acreditación, los asistentes reciben material de lectura como elemento complementario para el aprovechamiento pleno del curso.

La primera parte se subdivide en dos. En la primera se presenta el contexto general de las negociaciones multilaterales y regionales. Ésta es netamente informativa y se complementa con las lecturas que se acompañan en el material correspondiente. En la segunda se desarrollan conceptualmente los temas principales del capítulo de Servicios: luego de una presentación general del tema, se realizan presentaciones específicas sobre las negociaciones en otros ámbitos – por ejemplo: acuerdos bilaterales EEUU-Chile y DR-CAFTA – y sobre la importancia de los servicios para las economías menos desarrolladas. Se realiza, además, un panel de revisión de los principales conceptos sobre el capítulo y la negociación.

La segunda parte del curso está totalmente consagrada a la presentación y análisis conceptual de las técnicas de negociación comercial: fases de la negociación, diseño de estrategias nacionales, protagonistas y roles, estrategias y tácticas, posiciones negociadoras e identificación de intereses, redacción y tecnificación de los acuerdos, y comunicación y difusión de sus resultados. Esta parte se complementa con una proyección de escenas de películas especialmente compiladas, que se emplean para reforzar la enseñanza de la aplicación práctica de las técnicas de negociación en situaciones disímiles.

La tercera parte del curso consiste en la realización de un ejercicio de simulación utilizando la técnica del juego de roles (*role playing*). La simulación está basada en la negociación de Servicios en el marco de un acuerdo bilateral de libre comercio. Los participantes reciben un *dossier* del caso de negociación, conteniendo toda la información relevante y las hipótesis asumidas para el ejercicio, disponiendo de una jornada de estudio previa a la iniciación del ejercicio, durante la cual se repasan los conceptos básicos, se consulta el material de lectura y se asignan los roles. Los participantes deben elaborar sus posiciones negociadoras y entregarlas a la Coordinación al finalizar esta jornada.

El ejercicio se desarrolla a lo largo de tres rondas completas al cabo de las cuales se realiza un *debriefing* de cada jornada. Durante el último día, los cursantes participan en una conferencia de prensa simulada y se realiza una evaluación general de la actividad.

MIÉRCOLES 17 DE MAYO

SESIÓN DE APERTURA Y PRESENTACIÓN DEL CURSO Y CONTEXTO GLOBAL Y HEMISFÉRICO

08:00 AM	REGISTRO DE PARTICIPANTES Y ENTREGA DEL MATERIAL DE ESTUDIO
08:15 AM	
08:15 AM	PALABRAS DE BIENVENIDA Y APERTURA DEL IX CURSO
08:30 AM	CARL A. CIRA , DIRECTOR, SUMMIT OF THE AMERICAS CENTER (SOAC), FLORIDA INTERNATIONAL UNIVERSITY
08:30 AM	PRESENTACIÓN DE LOS PARTICIPANTES DEL IX CURSO. EXPLICACIÓN GENERAL DEL PROGRAMA, CON REFERENCIA ESPECÍFICA A LA METODOLOGÍA A SER UTILIZADA EN EL ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN Y EN EL EJERCICIO DE SIMULACIÓN
09:00 AM	RODOLFO RÚA BOIERO , PRESIDENTE, CENTRO DE ESTUDIOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIO INTERNACIONAL (INTEGRAL)

EL CONTEXTO INTERNACIONAL Y REGIONAL DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES

09:00 AM	MULTILATERALISMO Y REGIONALISMO: SITUACIÓN ACTUAL Y TENDENCIAS DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES
10:00 AM	ELENA DI VICO , INTEGRAL
10:00 AM	ACTUALIZACIÓN DEL ESTADO DE ACUERDOS BILATERALES DE LA REGIÓN Y LA POLÍTICA COMERCIAL DE EE.UU: ANDINOS Y RD-CAFTA
11:00 AM	CARL A. CIRA , DIRECTOR, SUMMIT OF THE AMERICAS CENTER (SOAC), FLORIDA INTERNATIONAL UNIVERSITY

COFFEE BREAK – SESIÓN DE FOTOGRAFÍA OFICIAL DEL GRUPO DE PARTICIPANTES DEL CURSO

11:15 AM	EL SURGIMIENTO DE LAS ECONOMÍAS POPULISTAS, POLARIZACIÓN E INESTABILIDAD POLÍTICA EN LATINOAMÉRICA Y SUS EFECTOS SOBRE LA INTEGRACIÓN HEMISFÉRICA
12:30 PM	EDUARDO A. GAMARRA , DIRECTOR, LATIN AMERICAN AND CARIBBEAN CENTER, FLORIDA INTERNATIONAL UNIVERSITY

ALMUERZO

LAS NEGOCIACIONES DE SERVICIOS: CONTEXTO GENERAL Y CONCEPTUAL

02:00 PM	EL COMERCIO DE SERVICIOS EN EL CONTEXTO DEL COMERCIO Y LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES. SU IMPORTANCIA PARA LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO.
03:00 PM	CARLOS RESTAINO , INTEGRAL
03:00 PM	EL GATS (<i>GENERAL AGREEMENT ON TRADE IN SERVICES</i>): ANTECEDENTES, CONTENIDO DEL ACUERDO Y SUS ELEMENTOS PRINCIPALES.
04:00 PM	RENÉ HERNÁNDEZ , ECONOMISTA-INVESTIGADOR, DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL, COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL), CHILE

COFFEE BREAK

04:15 PM	COMPARACIÓN DEL CAPÍTULO DE SERVICIOS EN ALCA, RD-CAFTA Y ANDINOS: ELEMENTOS PRINCIPALES Y SU EVOLUCIÓN
05:00 PM	RENÉ HERNÁNDEZ , CEPAL, CHILE
5:00 PM	LA NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS DESDE LA ÓPTICA DE LAS PEQUEÑAS ECONOMÍAS: ELEMENTOS DE TRADE OFF Y TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO.
6:00 PM	RENÉ HERNÁNDEZ , CEPAL, CHILE

JUEVES 18 DE MAYO

LAS NEGOCIACIONES DE SERVICIOS: CONTEXTO GENERAL Y CONCEPTUAL (CONTINUACIÓN)

09:00 AM LA NEGOCIACIÓN DE LOS SERVICIOS EN EL DR-CAFTA.
10:00 AM **SANDRA NOGUÉ, INTEGRAL**

10:00 AM LA INTERRELACIÓN ENTRE LOS CAPÍTULO DE SERVICIOS E INVERSIÓN EN LA NEGOCIACIÓN DE
11:00 AM SERVICIOS EN LOS TLC'S.
SANDRA NOGUÉ, INTEGRAL

COFFEE BREAK

EJERCICIO PRÁCTICO: ELABORACIÓN DE LISTAS DE OFERTA EN SERVICIOS

11:15 AM LAS ESTADÍSTICAS EN EL SECTOR DE SERVICIOS
12:00 PM **ELENA DI VICO, INTEGRAL**

ALMUERZO

01:30 PM ELEMENTOS CONCEPTUALES Y PRÁCTICOS PARA LA ELABORACIÓN DE LISTAS DE OFERTA EN SERVICIOS.
02:45 PM **CARLOS RESTAINO, ELENA DI VICO Y SANDRA NOGUÉ**

COFFEE BREAK

03:00 PM EJERCICIO PRÁCTICO: ELABORACIÓN DE LISTAS DE OFERTA EN SERVICIOS.
05:00 PM **CARLOS RESTAINO, ELENA DI VICO Y SANDRA NOGUÉ**

ECONOMÍA DE SERVICIOS EN EL CARIBE: EL CASO DOMINICANO

05:00 PM LOS SERVICIOS EN REPÚBLICA DOMINICANA, EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS A PARTIR DEL DR-CAFTA.
06:00 PM **CARLOS DE PEÑA, DIRECTOR EJECUTIVO, QUADRANTE**

VIERNES 19 DE MAYO TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

09:00 AM DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS NACIONALES EN EL CONTEXTO DE LAS NEGOCIACIONES
09:30 AM COMERCIALES MULTILATERALES Y REGIONALES
RODOLFO RÚA BOIERO, PRESIDENTE, INTEGRAL

09:30 AM **HOY CINE – TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.** SESIÓN DE PROYECCIÓN DE ESCENAS DE PELÍCULAS Y SU
11:00 AM APLICACIÓN A LA ENSEÑANZA DE LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN. FASES DE LA NEGOCIACIÓN.
ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS. CONDUCTAS Y PRINCIPIOS BÁSICOS EN LA NEGOCIACIÓN
INTEGRAL

COFFEE BREAK

11:15 AM **HOY CINE – TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.** SESIÓN DE PROYECCIÓN DE ESCENAS DE PELÍCULAS Y SU
12:30 PM APLICACIÓN A LA ENSEÑANZA DE LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN. FASES DE LA NEGOCIACIÓN.
ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS. CONDUCTAS Y PRINCIPIOS BÁSICOS EN LA NEGOCIACIÓN (CONTINUACIÓN).
INTEGRAL

ALMUERZO

02:00 PM **HOY CINE – TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.** SESIÓN DE PROYECCIÓN DE ESCENAS DE PELÍCULAS Y SU
03:00 PM APLICACIÓN A LA ENSEÑANZA DE LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN. FASES DE LA NEGOCIACIÓN.
ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS. CONDUCTAS Y PRINCIPIOS BÁSICOS EN LA NEGOCIACIÓN (CONTINUACIÓN).
INTEGRAL

EJERCICIO DE SIMULACIÓN: ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS - PRESENTACIÓN: DECLARACIÓN DE MIAMI 2003. LA VISIÓN DEL ALCA - ALCANCES DEL ACUERDO - DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES – *INTEGRAL*

03:00 PM PRESENTACIÓN DEL EJERCICIO: DECLARACIÓN DE MIAMI 2003. LA VISIÓN DEL ALCA - ALCANCES
03:30 PM DEL ACUERDO, DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES – **INTEGRAL**

03:30 PM EJERCICIO DE SIMULACIÓN: BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN Y REUNIONES INFORMALES
04:00 PM

COFFEE BREAK

4:15 PM EJERCICIO DE NEGOCIACIÓN: RONDA DE NEGOCIACIÓN - DECLARACIÓN MINISTERIAL DE MIAMI, 2003
6:30 PM

6:30 PM DEBRIEFING SOBRE EL DESARROLLO DEL EJERCICIO
7:00 PM **INTEGRAL**

AL FINAL DE ESTA JORNADA SE ENTREGARÁ A LOS PARTICIPANTES UN **CUESTIONARIO** SOBRE LOS TEMAS TRATADOS EN LAS PRESENTACIONES DADAS A LA FECHA. LAS RESPUESTAS A ESTE CUESTIONARIO DEBERÁN SER ENTREGADAS POR ESCRITO A MÁS TARDAR EL DÍA LUNES 22 DE MAYO A LAS 9:00 AM. ESTE CUESTIONARIO SERÁ DISCUTIDO DURANTE LA SESIÓN DE LA TARDE DEL DÍA LUNES 22 DE MAYO

SÁBADO 20 DE MAYO

EJERCICIO DE JUEGO DE ROLES: LA NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS EN UN ACUERDO DE LIBRE COMERCIO – JORNADA DE ESTUDIO Y ELABORACIÓN DE LAS POSICIONES NEGOCIADORAS

LA JORNADA DE ESTUDIO ESTÁ DEDICADA A LA PREPARACIÓN DEL EJERCICIO DE JUEGO DE ROLES. DURANTE LA MAÑANA, SE REALIZARÁN DOS PRESENTACIONES: UNA GENERAL DEL EJERCICIO Y OTRA SOBRE LA ELABORACIÓN DE LAS POSICIONES NEGOCIADORAS; Y SE INTERCAMBIARÁN PREGUNTAS Y RESPUESTAS CON LOS PARTICIPANTES. DE ACUERDO AL ROL QUE SE HAYA ASIGNADO A CADA UNO, LOS PARTICIPANTES IDENTIFICARÁN LOS ELEMENTOS PARA DETERMINAR LA ESTRATEGIA INDIVIDUAL Y GRUPAL DE NEGOCIACIÓN A IMPLEMENTAR DURANTE EL EJERCICIO, A TRAVÉS DEL ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DISPONIBLE, LA EVALUACIÓN DE LOS INTERESES NACIONALES Y DE LAS CONTRAPARTES, LA CONSIDERACIÓN DE SUS POTENCIALES ALIADOS Y LOS EVENTUALES *TRADE OFFS*. TAMBIÉN PODRÁN REALIZAR REUNIONES INFORMALES CON LAS CONTRAPARTES, CON EL OBJETO DE RELEVAR INFORMACIÓN Y EXPLORAR LA CONFORMACIÓN DE ALIANZAS Y COALICIONES. AL FINAL DE LA JORNADA DE ESTUDIO, LOS PARTICIPANTES DEBERÁN ENTREGAR SU POSICIÓN NEGOCIADORA - POR ESCRITO - A LA COORDINACIÓN. DURANTE TODA LA JORNADA EL EQUIPO DE PROFESORES ESTARÁ A DISPOSICIÓN PARA CONSULTAS DE LOS PARTICIPANTES.

9:00 AM PRESENTACIÓN DEL EJERCICIO: DESCRIPCIÓN METODOLÓGICA, BALIZAS (GUIDELINES). OBJETIVOS DEL EJERCICIO Y ASIGNACIÓN DE ROLES

INTEGRAL

10:00 AM ELEMENTOS PARA LA ELABORACIÓN DE LAS POSICIONES NEGOCIADORAS

11:00 AM **CARLOS RESTAINO, INTEGRAL**

COFFEE BREAK

11:15 AM JORNADA DE ESTUDIO

12:30 PM

ALMUERZO

02:00 PM JORNADA DE ESTUDIO (CONTINUACIÓN)

04:00 PM

COFFEE BREAK

04:15 PM JORNADA DE ESTUDIO (CONTINUACIÓN)

06:00 PM

LUNES 22 DE MAYO

SESIÓN DE CONSULTAS SOBRE EL EJERCICIO DE NEGOCIACIÓN – TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

09:00 AM LIDERAZGO Y CONDUCCIÓN DE LOS EQUIPOS NEGOCIADORES

10:00 AM **CARLOS DÍAZ DEL PINAL, INTEGRAL**

10:00 AM LOS RESULTADOS DE LA NEGOCIACIÓN: COMUNICACIÓN Y DIFUSIÓN

11:00 AM **RODOLFO RÚA BOIERO, PRESIDENTE, INTEGRAL**

COFFEE BREAK

11:15 AM SESIÓN DE CONSULTAS SOBRE EL EJERCICIO DE NEGOCIACIÓN

12:00 PM **INTEGRAL**

ALMUERZO

SESIÓN ESPECIAL EN LAS OFICINAS DE SQUIRE, SANDERS & DEMPSEY LLP

01:30 PM TRASLADO A LAS OFICINAS DE SQUIRE, SANDERS & DEMPSEY LLP PARA LAS SESIONES DE LA TARDE



- 02:00 PM CONSTRUYENDO LA DEMOCRACIA ECONÓMICA: EL ROL DE LAS REFORMAS MICRO Y
02:30 PM MACROECONÓMICAS, EL NUEVO CONSENSO DE WASHINGTON
SHANKER SINGHAM, DIRECTOR, GRUPO DE COMERCIO Y COMPETENCIA INTERNACIONAL,
SQUIRE, SANDERS & DEMPSEY LLP
- 02:30 PM LA NEGOCIACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DEL CAPÍTULO DE SERVICIOS EN EL ACUERDO EE.UU.-CHILE
03:15 PM **CECILIA ARROYO**, DIRECTORA, PROCHILE, MIAMI
- 03:15 PM PANEL: LOS TEMAS CENTRALES DEL CAPÍTULO DE SERVICIOS – DISCUSIÓN DEL CUESTIONARIO
05:00 PM ENTREGADO A LOS PARTICIPANTES EL VIERNES 19 DE MAYO
CECILIA ARROYO, CARL A. CIRA, ELENA DI VICO, SANDRA NOGUÉ, CARLOS RESTAINO
- 5:00 PM RECEPCIÓN OFRECIDA POR SQUIRE, SANDERS & DEMPSEY LLP
6:00 PM
6:00 PM TRASLADO DE LOS PARTICIPANTES AL HOTEL

MARTES 23 DE MAYO

EJERCICIO DE SIMULACIÓN: RONDAS DE NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS

- 09:00 AM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS
11:00 AM

COFFEE BREAK

- 11:15 AM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS
12:30 PM

ALMUERZO

- 02:00 PM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS
04:00 PM

COFFEE BREAK

- 04:15 PM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS
06:00 PM

- 06:00 PM DEBRIEFING DEL DESARROLLO DE LA JORNADA
07:00 PM **INTEGRAL**

MIÉRCOLES 24 DE MAYO

EJERCICIO DE SIMULACIÓN: RONDAS DE NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS (CONTINUACIÓN)

- 09:00 AM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS
11:00 AM

COFFEE BREAK

- 11:15 AM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS
12:30 PM

ALMUERZO

- 02:00 PM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS
04:00 PM



COFFEE BREAK

04:15 PM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS
06:00 PM

06:00 PM DEBRIEFING DEL DESARROLLO DE LA JORNADA
07:00 PM **INTEGRAL**

JUEVES 25 DE MAYO

EJERCICIO DE SIMULACIÓN: RONDAS DE NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS (CONTINUACIÓN)

09:00 AM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS
11:00 AM

COFFEE BREAK

11:15 AM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS
12:30 PM

ALMUERZO

02:00 PM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS
04:00 PM

COFFEE BREAK

04:15 PM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS
06:00 PM

06:00 PM DEBRIEFING DEL DESARROLLO DE LA JORNADA
07:00 PM **INTEGRAL**

VIERNES 26 DE MAYO

EVALUACIÓN DEL ACUERDO Y SESIÓN DE CLAUSURA

08:00 AM TRASLADO A FLORIDA INTERNATIONAL UNIVERSITY
GREEN LIBRARY (GL) BUILDING, SALA GL 220

09:00 AM PRESENTACIÓN DEL TEXTO DEL ACUERDO – EVALUACIÓN GENERAL DEL EJERCICIO –
10:00 AM **INTEGRAL**

10:00 AM CONFERENCIA DE PRENSA – **INTEGRAL – PARTICIPANTES**
11:00 AM

BREAK

11:15 AM PRESENTACIÓN DE LOS PARTICIPANTES: PRIORIDADES, EXPECTATIVAS VS. RESULTADOS.
12:45 PM PRESENTACIÓN DE CADA DELEGACIÓN DESDE SU ROL – **INTEGRAL**

12:45 PM **CEREMONIA DE ENTREGA DE CERTIFICADOS DE ASISTENCIA**
01:00 PM GREEN LIBRARY (GL) BUILDING, SALA GL 220

01:00 PM **ALMUERZO DE CLAUSURA**
02:45 PM **MARC PAVILION – MANAGEMENT AND ADVANCED RESEARCH CENTER (MARC) BUILDING**