



VIII CURSO DE CAPACITACIÓN EN NEGOCIACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL MÓDULO DE LA NEGOCIACIÓN DE ACCESO A MERCADOS

PROGRAMA

SUMMIT OF THE AMERICAS CENTER (SOAC)
LATIN AMERICAN AND CARIBBEAN CENTER (LACC)
DE
FLORIDA INTERNATIONAL UNIVERSITY (FIU)



EN ASOCIACIÓN CON EL
CENTRO DE ESTUDIOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y
COMERCIO INTERNACIONAL
(INTEGRAL)

CON EL CO-PATROCINIO DE



Y



5 AL 14 DE OCTUBRE, 2005
CROWNE PLAZA HOTEL
MIAMI INTERNATIONAL AIRPORT
MIAMI, FLORIDA



Desarrollo Pedagógico del Curso

Presentación del curso

El VIII Curso de Capacitación en Negociaciones de Comercio Internacional es una actividad de entrenamiento intensivo de nueve días de duración, basada en la negociación de Acceso a Mercados en un ámbito multilateral. Este capítulo es un elemento clave en la negociación comercial, puesto que afecta tanto la estructura arancelaria como las reglas principales relacionadas con el intercambio – régimen de origen y procedimientos aduaneros, medidas no arancelarias y salvaguardias, todas las cuales impactan directamente en la dirección de los flujos comerciales. 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 Acceso a Mercados y sus variables 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 módulos, 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 Acceso a Mercados; 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 Acceso a Mercados, específicamente referida a programas de desgravación arancelaria, régimen de origen y procedimientos aduaneros y medidas de salvaguardia.

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

El primer módulo se subdivide en dos partes. En la primera parte se presenta el contexto general de las negociaciones multilaterales y regionales. Esta parte es netamente informativa y se complementa con las lecturas que se acompañan en el material correspondiente. En la segunda parte se desarrollan conceptualmente los temas principales del capítulo de Acceso a Mercados: luego de una presentación general del tema, se realizan presentaciones específicas sobre desgravación arancelaria, régimen de origen y procedimientos aduaneros, medidas de salvaguardia y medidas y restricciones no arancelarias al comercio. Se presentan también en esta sección ejemplos de negociación de Acceso a Mercados en los acuerdos bilaterales entre EEUU y Chile y en el DR-CAFTA.

El segundo módulo está totalmente consagrado 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. Este módulo 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.

El tercer módulo 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 Acceso a Mercados en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). 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 5 DE OCTUBRE 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 VIII CURSO
08:30 AM	CARL A. CIRA , <i>DIRECTOR, SUMMIT OF THE AMERICAS CENTER (SOAC), FLORIDA INTERNATIONAL UNIVERSITY</i>
08:30 AM	PRESENTACIÓN DE LOS PARTICIPANTES DEL VIII CURSO. EXPLICACIÓN GENERAL DEL PROGRAMA, CON REFERENCIA ESPECIFICA A LA METODOLOGÍA A SER UTILIZADA EN EL ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN Y EN EL EJERCICIO DE SIMULACIÓN
09:00 AM	RODOLFO RÚA BOIERO , <i>PRESIDENTE, CENTRO DE ESTUDIOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIO INTERNACIONAL (INTEGRAL)</i>

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	RODOLFO RÚA BOIERO , <i>PRESIDENTE, INTEGRAL</i>
10:00 PM	LA POLÍTICA COMERCIAL DE EE.UU.: OMC, ALCA Y NEGOCIACIONES BILATERALES
11:00 PM	CARL A. CIRA , <i>DIRECTOR, SUMMIT OF THE AMERICAS CENTER (SOAC), FLORIDA INTERNATIONAL UNIVERSITY</i>

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 , <i>DIRECTOR, LATIN AMERICAN AND CARIBBEAN CENTER, FLORIDA INTERNATIONAL UNIVERSITY</i>

ALMUERZO

LAS NEGOCIACIONES DE ACCESO A MERCADOS: CONTEXTO GENERAL Y CONCEPTUAL

02:00 PM	EL CAPÍTULO DE ACCESO A MERCADOS EN LAS AGENDAS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL: OVERVIEW
03:00 PM	RODOLFO RÚA BOIERO , <i>PRESIDENTE, INTEGRAL</i>
03:00 PM	LA NEGOCIACIÓN DE ACCESO A MERCADOS EN LOS ACUERDOS BILATERALES EN EL HEMISFERIO: CASOS EE.UU.-CHILE, EE.UU.-PAÍSES ANDINOS Y DR-CAFTA
04:00 PM	RENÉ HERNÁNDEZ , <i>OFICIAL DE ASUNTOS ECONÓMICOS, UNIDAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL), MÉXICO</i>

COFFEE BREAK

04:15 PM	LA NEGOCIACIÓN DE ACCESO A MERCADOS DESDE LA ÓPTICA DE LAS PEQUEÑAS ECONOMÍAS: ELEMENTOS DE TRADE OFF Y TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO
05:00 PM	RENÉ HERNÁNDEZ , <i>CEPAL, MÉXICO</i>
5:00 PM	DESGRAVACIÓN ARANCELARIA: MODALIDADES, RITMOS Y PLAZOS DE DESGRAVACIÓN. ANÁLISIS DE LISTAS DE OFERTA
6:00 PM	RENÉ HERNÁNDEZ , <i>CEPAL, MÉXICO</i>

JUEVES 6 DE OCTUBRE**LAS NEGOCIACIONES DE ACCESO A MERCADOS: CONTEXTO GENERAL Y CONCEPTUAL (CONTINUACIÓN)**

09:00 AM MEDIDAS DE SALVAGUARDIA
10:00 AM **ELENA DE DI VICO, INTEGRAL**

10:00 AM RÉGIMEN DE ORIGEN Y PROCEDIMIENTOS ADUANEROS
11:00 AM **CARLOS RESTAINO Y JORGE BARDIER, INTEGRAL**

COFFEE BREAK

11:15 AM RÉGIMEN DE ORIGEN Y PROCEDIMIENTOS ADUANEROS (CONTINUACIÓN)
12:30 PM **CARLOS RESTAINO Y JORGE BARDIER, INTEGRAL**

ALMUERZO

02:00 PM MEDIDAS Y RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS. ESTÁNDARES Y BARRERAS TÉCNICAS AL COMERCIO
02:45 PM **LILIANA OTERO, INTEGRAL**

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

02:45 PM INTRODUCCIÓN A LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES: NOCIONES BÁSICAS Y FASES DE LA NEGOCIACIÓN
04:00 PM **LILIANA OTERO, INTEGRAL**

COFFEE BREAK

04:15 PM DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS NACIONALES EN EL CONTEXTO DE LAS NEGOCIACIONES
05:00 PM COMERCIALES MULTILATERALES Y REGIONALES
RODOLFO RÚA BOIERO, PRESIDENTE, INTEGRAL
05:00 PM PROTAGONISTAS DE LA NEGOCIACIÓN Y SUS ROLES: ESTADOS, COMUNIDADES EMPRESARIALES Y
06:00 PM SOCIEDAD CIVIL
CARLOS RESTAINO, INTEGRAL

VIERNES 7 DE OCTUBRE**TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN (CONTINUACIÓN)**

09:00 AM ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN
10:00 AM **LILIANA OTERO, INTEGRAL**

10:00 AM DESARROLLO DE POSICIONES NEGOCIADORAS: IDENTIFICACIÓN DE INTERESES, ALIANZAS Y
11:00 AM COALICIONES
RODOLFO RÚA BOIERO, PRESIDENTE, INTEGRAL

COFFEE BREAK

11:15 AM LOS RESULTADOS DE LA NEGOCIACIÓN: REDACCIÓN Y TECNIFICACIÓN DEL ACUERDO
12:30 PM **LILIANA OTERO, INTEGRAL**

ALMUERZO

02:00 PM LOS RESULTADOS DE LA NEGOCIACIÓN: COMUNICACIÓN Y DIFUSIÓN
03:00 PM **RODOLFO RÚA BOIERO, PRESIDENTE, 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**

SÁBADO 8 DE OCTUBRE

EJERCICIO DE JUEGO DE ROLES: LA NEGOCIACIÓN DE ACCESO A MERCADOS EN EL ALCA – 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 **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 10 DE OCTUBRE

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

09:00 AM PANEL: LOS TEMAS CENTRALES DEL CAPÍTULO DE ACCESO A MERCADOS

10:00 AM **INTEGRAL**

10:00 AM SESIÓN DE CONSULTAS PARA LA PREPARACIÓN DE LA POSICIÓN NEGOCIADORA

11:00 AM **INTEGRAL**

COFFEE BREAK

11:15 AM HOY CINE: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN - SESIÓN DE PROYECCIÓN DE PELÍCULAS

12:30 PM **INTEGRAL**

ALMUERZO

LOS TEMAS DE NEGOCIACIÓN EN LOS CAPÍTULOOS ALCA

02:00 PM TRASLADO A LAS OFICINAS DE STEEL, HECTOR & DAVIS LLP PARA LAS SESIONES DE LA TARDE

2:30 PM CONSTRUYENDO LA DEMOCRACIA ECONÓMICA: EL ROL DE LAS REFORMAS MICRO Y

3:30 PM MACROECONÓMICAS, EL NUEVO CONSENSO DE WASHINGTON

SHANKER SINGHAM, DIRECTOR, GRUPO DE COMERCIO Y COMPETENCIA INTERNACIONAL, STEEL HECTOR & DAVIS LLP Y SU EQUIPO: SONIA VILLA Y DANIEL SOKOL

03:30 PM HOY CINE: LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN - SESIÓN INTERACTIVA CON PROYECCIÓN DE

05:30 PM ESCENAS DE PELÍCULAS Y SU EXPLICACIÓN

INTEGRAL

5:30 PM RECEPCIÓN OFRECIDA POR STEEL, HECTOR & DAVIS LLP

6:30 PM

6:30 PM TRASLADO DE LOS PARTICIPANTES AL HOTEL

MARTES 11 DE OCTUBRE**EJERCICIO DE SIMULACIÓN: RONDAS DE NEGOCIACIÓN DE ACCESO A MERCADOS**

09:00 AM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE ACCESO A MERCADOS

11:00 AM

COFFEE BREAK

11:15 AM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE ACCESO A MERCADOS

12:30 AM

ALMUERZO

02:00 PM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE ACCESO A MERCADOS

04:00 PM

COFFEE BREAK

04:15 PM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE ACCESO A MERCADOS

06:00 PM

06:00 PM DEBRIEFING DEL DESARROLLO DE LA JORNADA

07:00 PM **INTEGRAL**

MIÉRCOLES 12 DE OCTUBRE**EJERCICIO DE SIMULACIÓN: RONDAS DE NEGOCIACIÓN DE ACCESO A MERCADOS****(CONTINUACIÓN)**

09:00 AM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE ACCESO A MERCADOS

11:00 AM

COFFEE BREAK

11:15 AM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE ACCESO A MERCADOS

12:30 AM

ALMUERZO

02:00 PM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE ACCESO A MERCADOS

04:00 PM

COFFEE BREAK

04:15 PM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE ACCESO A MERCADOS

06:00 PM

06:00 PM DEBRIEFING DEL DESARROLLO DE LA JORNADA

07:00 PM **INTEGRAL**

JUEVES 13 DE OCTUBRE**EJERCICIO DE SIMULACIÓN: RONDAS DE NEGOCIACIÓN DE ACCESO A MERCADOS****(CONTINUACIÓN)**

09:00 AM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE ACCESO A MERCADOS

11:00 AM

COFFEE BREAK

11:15 AM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE ACCESO A MERCADOS

12:30 AM

ALMUERZO

02:00 PM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE ACCESO A MERCADOS

04:00 PM

COFFEE BREAK

04:15 PM REUNIÓN DEL GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE ACCESO A MERCADOS

06:00 PM

06:00 PM DEBRIEFING DEL DESARROLLO DE LA JORNADA

07:00 PM **INTEGRAL**



**VIERNES 14 DE OCTUBRE
EVALUACIÓN DEL ACUERDO Y SESIÓN DE CLAUSURA**

- 08:00 AM TRaslADO A FLORIDA INTERNATIONAL UNIVERSITY
 GRAHAM CENTER (GC) BUILDING, SALA GC 150
- 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 GRAHAM CENTER (GC) BUILDING, SALA GC 150

- 01:00 PM **ALMUERZO DE CLAUSURA AUSPICIADO POR UPS**
03:00 PM **GRAHAM CENTER (GC) BUILDING, SALA GC 243**