



# Observaciones, reflexiones y lecciones de la negociación de CAFTA

Amy Angel, Consultora IICA

# Contenido

- Preparación
- Negociación
- Divulgación
- Lecciones



# Importancia de la preparación

“Quien llega primero al campo de la batalla y espera la llegada del enemigo, estará fresco para la lucha; quien llega segundo al campo y tiene que apurarse para preparar para la batalla, llegará exhausto.”

Sun Tzu, *El arte de la guerra*

# Preparación

- Información requerida para conocer y entender a ES, EEUU y el resto de CA
- Construcción de bases de datos
- Análisis y estudios
- Relaciones de trabajo



# Base de datos

- Estadísticas de comercio (bilateral y total) – prevenir desvío
- Producción en ES y resto de CA (economía política y competitividad)
- Aranceles (CA y EEUU) – equivalente ad valorem
- Producción en EEUU - estados más importantes de producción vs. Comité de Relaciones Externas del Senado (por iniciativa propia)
- Apoyos internos a la producción y a la exportación en EEUU
- Admisibilidad sanitaria en EEUU
- Proceso de aprobación

# Economía política en EEUU

- Porque están protegidos o subsidiados (bajas elasticidades de oferta y demanda)
- Proporción de producción exportada o importada
- Organización política del sector



# Análisis sectoriales

- Sectores a proteger/compensar
- Sectores sin impacto
- Productos prioritarios para libre acceso (anticipar productos que actualmente no se exportan)

# Otros aspectos de preparación

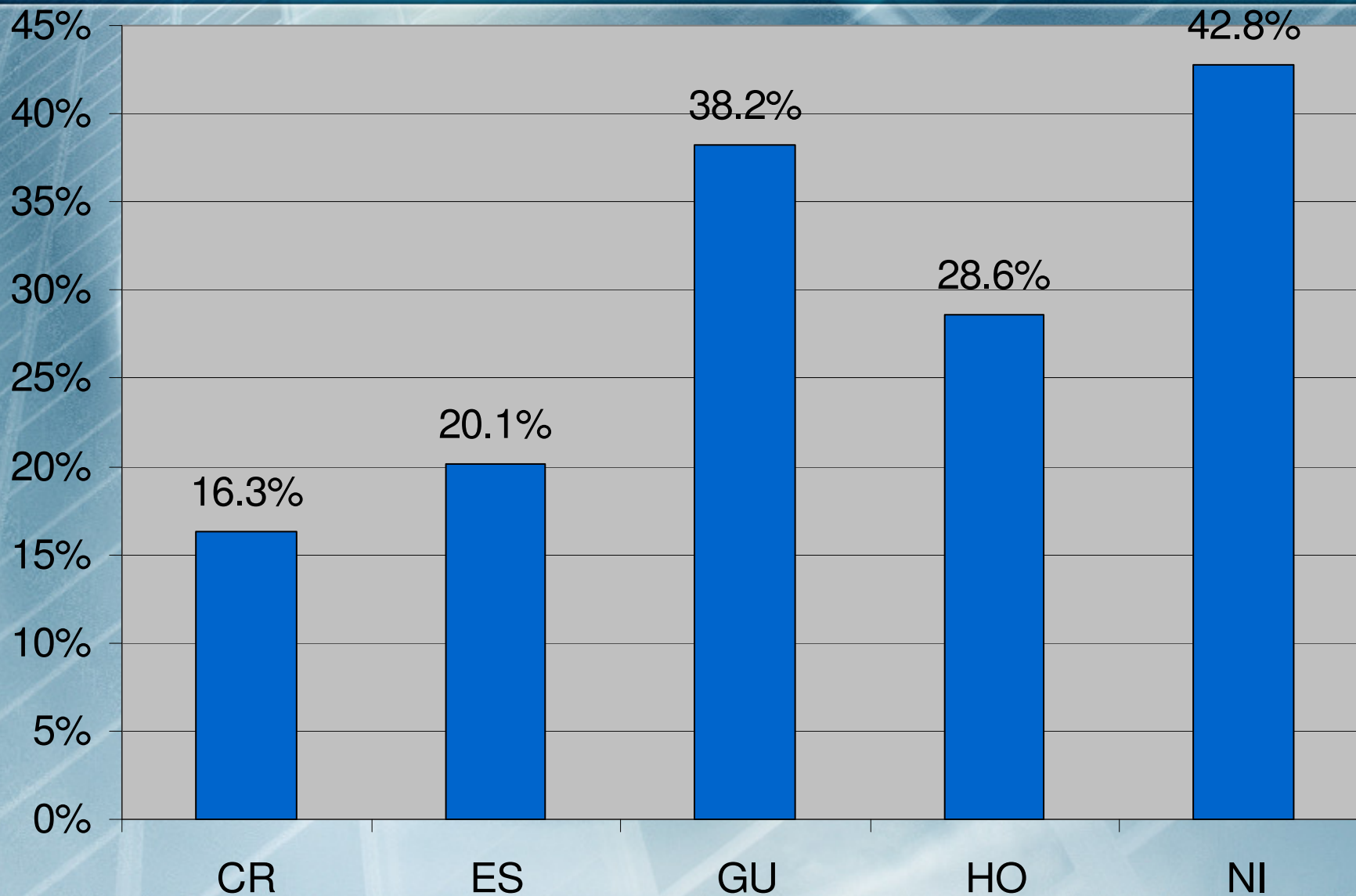
- Posición inicial, mínimo aceptable, posiciones intermedias
- Importancia de temas no arancelarios (subsidios, salvaguardia, indicaciones geográficas)
- Otras mesas (NAMA, MSF, medio ambiente, propiedad intelectual, cooperación)
- Anticipar otros temas (UPOV, OGM, etc.)



# Relaciones de trabajo

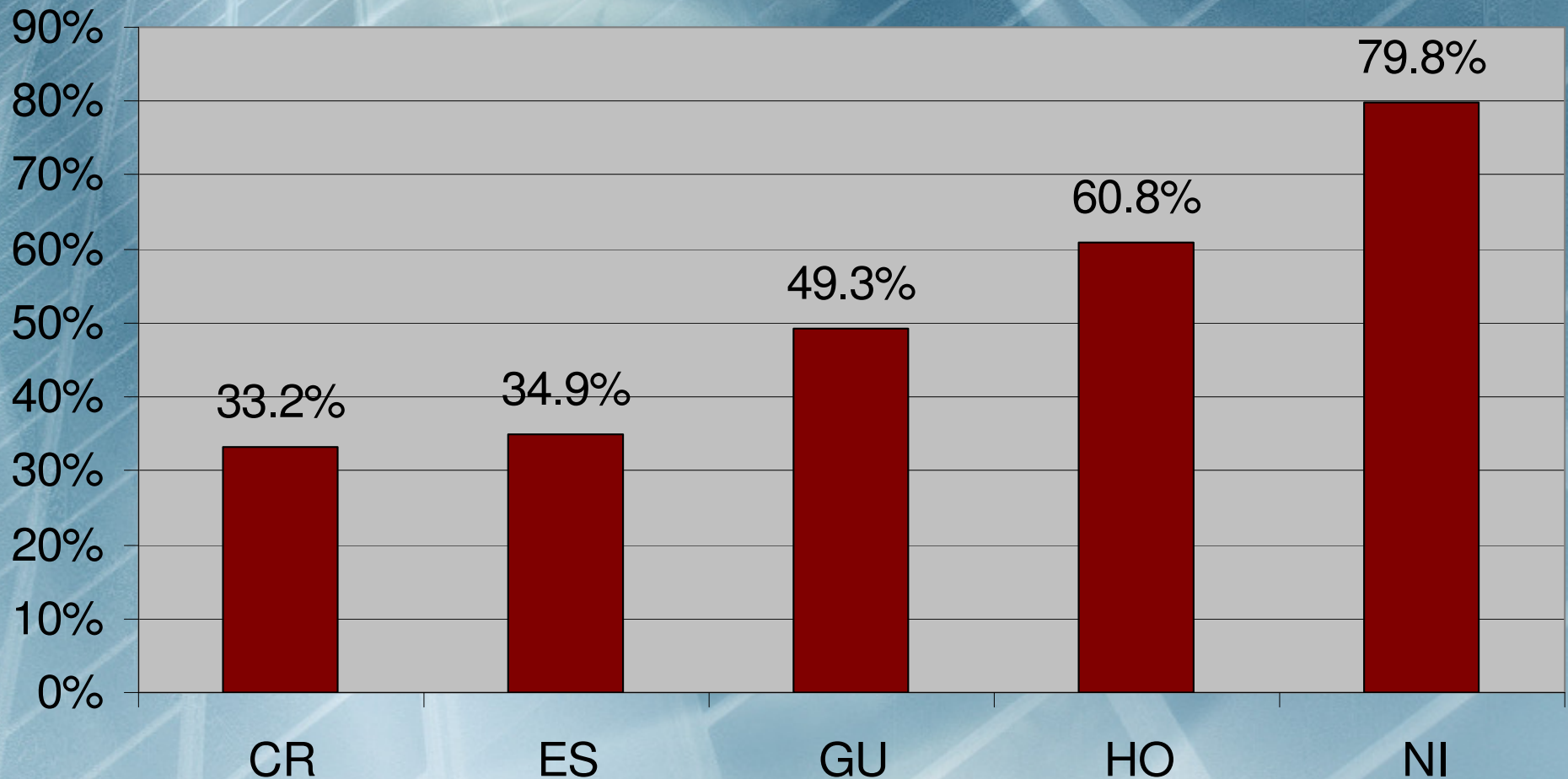
- Carta de Entendimiento entre MAG y MINEC
- Negociadores adjuntos, participando en la mesa (Acceso agrícola, Reglas de origen, MSF, Grupo MSF, Grupo cooperación)
- Proceso de consenso regional
- Sensibilidades diferentes según país

# PIB Agro Ampliado/PIB Total, 2001



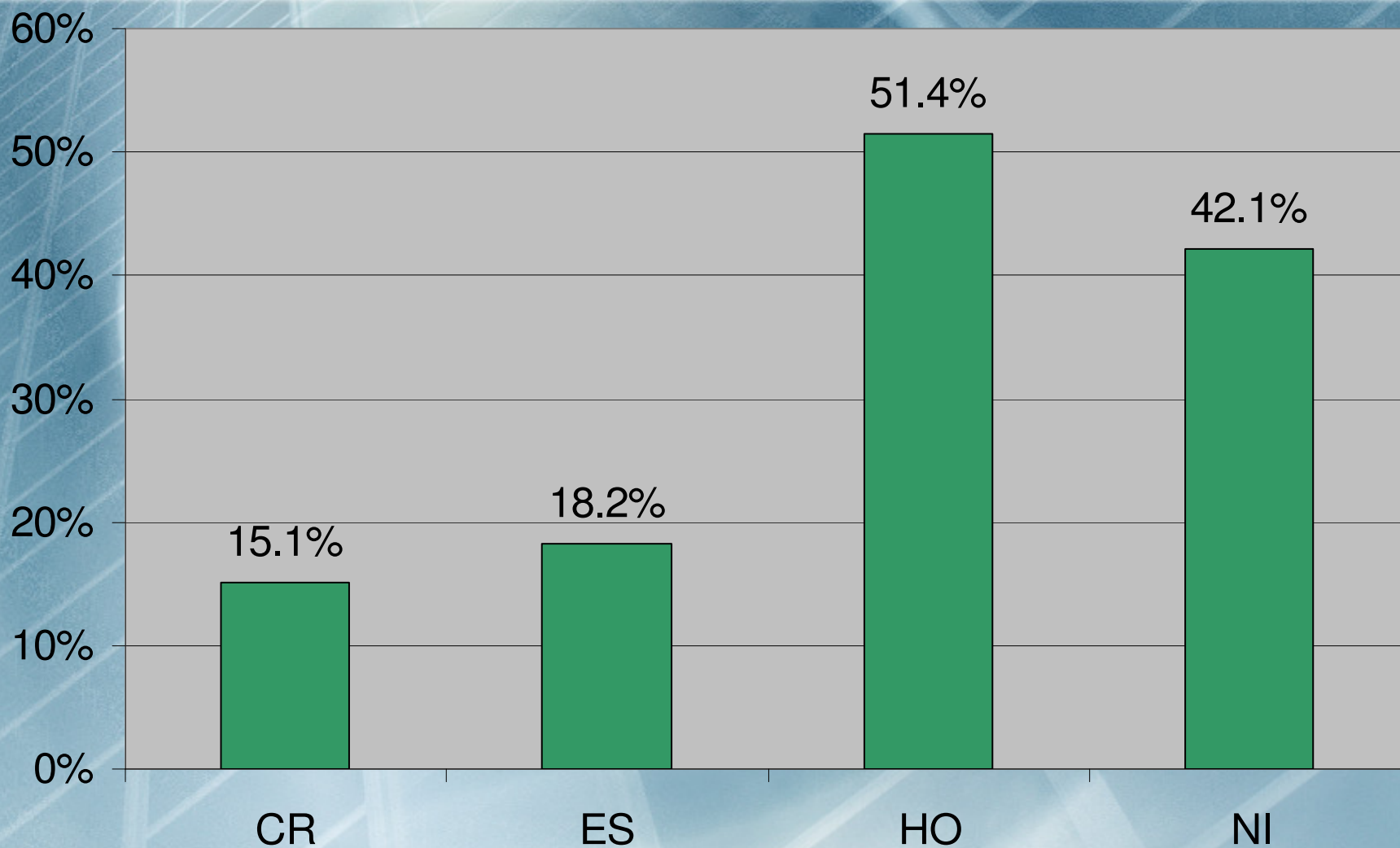


# Participación de exportaciones agropecuarias en total, 2003



Fuente: Elaboración propia en base a datos de SIECA

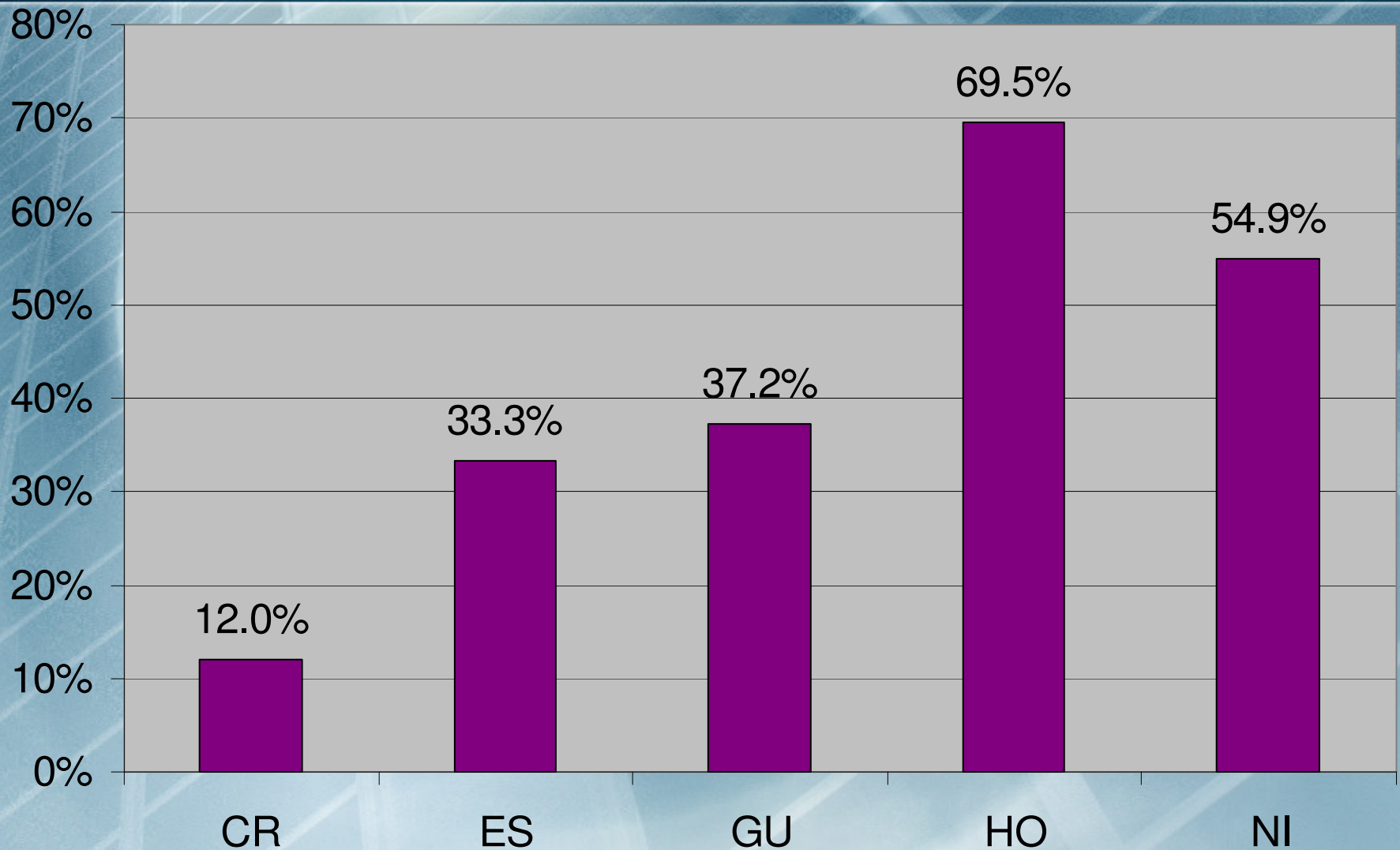
# Población ocupada en sector primario, 2003



Fuente: CEPAL

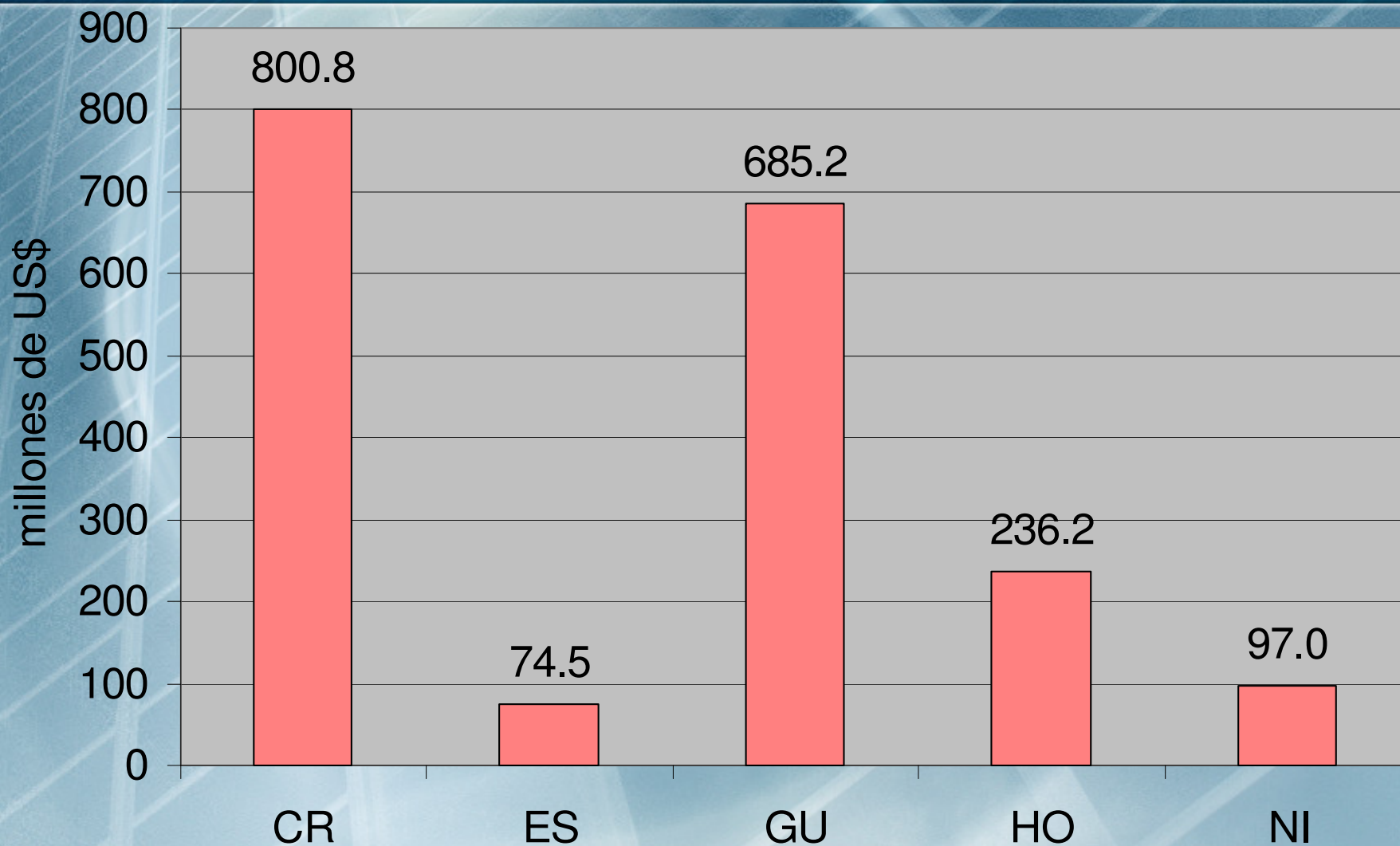


# Pobreza extrema en población rural, 2002



Fuente: CEPAL

# Exportaciones agropecuarias de CA a EEUU, 2002



Fuente: SIECA



# Negociación de EEUU



- Participación de diferentes agencias en las mesas
  - Acceso agrícola – EEUU – USTR, USDA, DOC, Dept de Tesorería, Dept de Estado
  - MSF – USTR, APHIS, FSIS, FDA
- Estilos de negociación
  - Negociador agrícola
    - Firme pero cordial
    - Reconocimiento de apoyos internos en EEUU
    - Reconocimiento de agricultura de subsistencia en CA
    - Flexibilidad (a veces)
  - Negociadora MSF – persistente

# Negociación de CA

- Diferencias de nivel de preparación, conocimientos, capacidad de análisis
- Diferencias en estilo y habilidades de negociación
- Pasividad inicial de algunos países
- Cambio de negociadores
- Diferencias en participación de ministerios de agricultura





# Técnica de negociación

- Método ganar-ganar
- 1 vocero de EEUU
- 1 vocero principal de CA, pero con frecuencia hubieron intervenciones de voceros de otros países
- Posibilidad de rápido acuerdo
- Discusiones en el pasillo – ventaja de idiomas
- Cuarto adjunto

# Negociación

- Intercambio de información
- Ventaja de negociar con país más avanzado – acceso a la información
- MAG – velar por intereses de sectores no-organizados
- Requisitos de desempeño
- Asimetría
- Concesiones adicionales a Nicaragua



# Participación del sector privado

- Mecanismos de consulta entre rondas
- Coordinación a nivel regional
- Proactividad, negociación privada (aves, lácteos, cerdo)

# Divulgación

- Presentaciones en todos los departamentos durante las negociaciones sobre generalidades del CAFTA
- Presentaciones abiertas después de cada ronda de negociación
- Presentaciones sobre los resultados finales
- Publicación de los resultados finales



# Lecciones

- Maximizar apoyo de intereses exportadores y minimizar oposición de sectores que tendrían que competir con importaciones
  - Cultivar la relación con negociadores de MINEC, pero no tener temor de llevar una diferencia a niveles superiores
  - Trabajo en equipo (en el MAG, a nivel de país, en la región); estar sentados a la mesa a la par del negociador
- Frente unida a nivel regional – ninguna diferencia debe ser evidente



# Lecciones

- Prevenir apariencia de desorganización, dejar que los más fuertes compensan por más débiles
- Negociar desde una posición de fuerza, como iguales
- Preguntar, preguntar, preguntar – 2 palabras más importantes para un negociador
- Informar, informar, informar
- Pedir más pero anticipar límites del otro lado (apoyos internos, ARPs); precedentes



# Lecciones

- Saber diferenciar entre decisiones a nivel técnico y nivel político – tener acceso o línea clara
  - Poner CAFTA en su dimensión apropiada
  - Escoger a los mejores para participar (nivel técnico, experiencia, personalidad, proactividad, idiomas)
- Entender el panorama completo (el agro es solamente una parte)

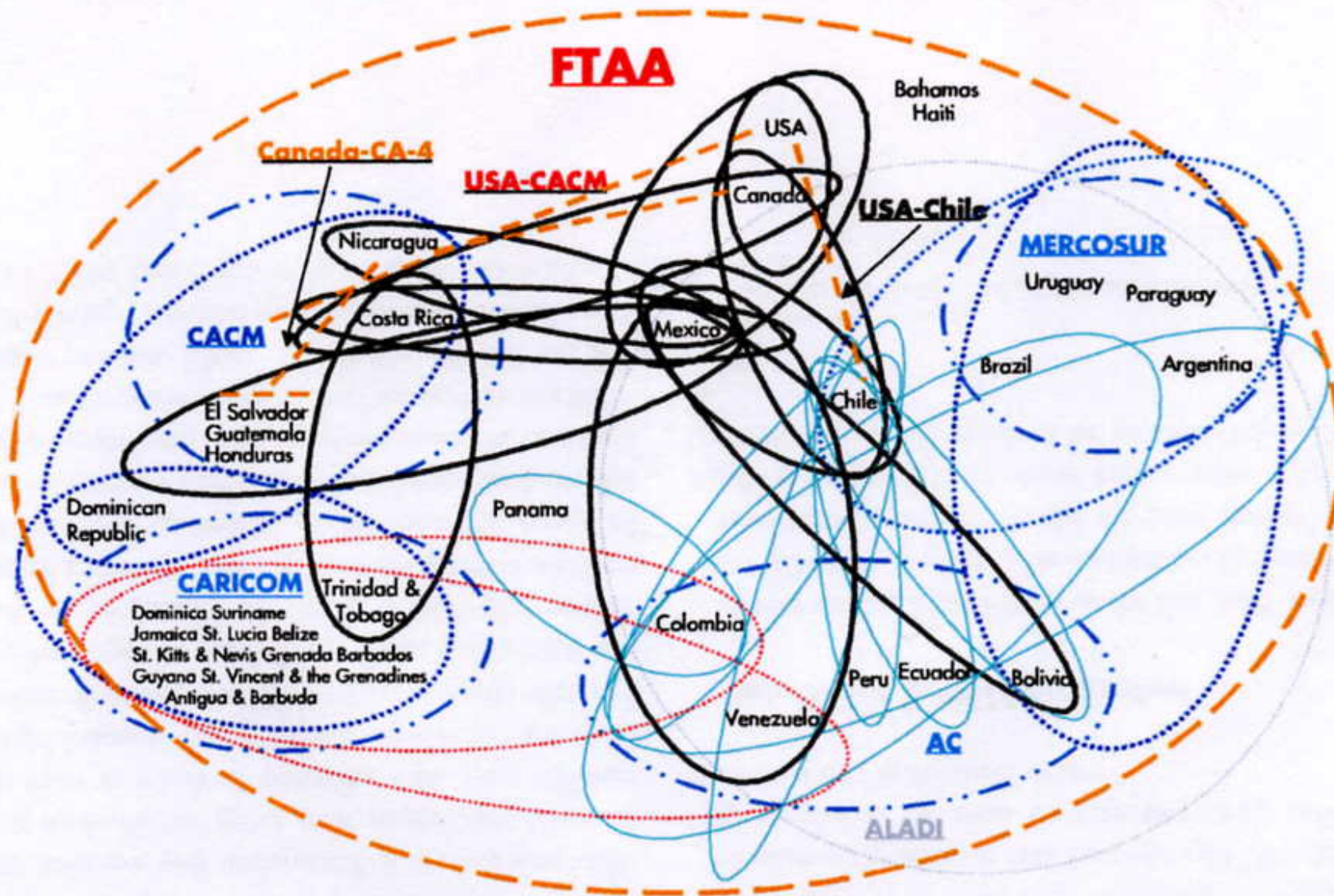
# Los desafíos para la administración

- Reglas de origen
- Distribución de contingentes
- Seguimiento a los comités
- Aplicación de salvaguardia CAFTA
- Investigaciones de dumping y subsidios
- Vigilancia de correcta aplicación de tratados por parte de socios



**Figure 3.2**

**The Spaghetti Bowl: Trade Agreements Signed and Under Negotiation in the Americas**



- First-generation agreement
- Second-generation agreement
- - Customs Union (CU)
- ... Reciprocal agreement: CU-country
- ... Non-reciprocal agreement: CU-country
- - - Agreement under negotiation
- ... Reciprocal agreement: CU-country
- - - ALADI