

TENDENCIAS
Revista de la Facultad de Ciencias
Económicas y Administrativas.
Vol. IV. No.1
Julio de 2003, páginas 125-152
Universidad de Nariño

**NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES
DE PAISES DE PEQUEÑAS ECONOMIAS. ELEMENTOS PARA
UNA ESTRATEGIA OPERATIVA DE NEGOCIACIÓN CON
ILUSTRACIÓN DE PAISES CENTROAMERICANOS**

Por: Giovanni E. Reyes¹

1. Presentación

Esta propuesta tiene dos finalidades principales: (i) establecer elementos que ayuden a elaborar una estrategia operativa para las negociaciones que en la actualidad desarrolla Guatemala, conjuntamente con delegaciones de países centroamericanos, con Estados Unidos; y (ii) identificar mecanismos de trato preferencial y diferenciado que se inserten dentro las referidas negociaciones. Se requiere de una planificación práctica del proceso negociador que pueda ser ejecutada con agilidad, toda vez que Washington evidencia tener interés en concluir un acuerdo comercial con Centroamérica para noviembre de este año.

A partir de una estrategia operativa que deberá ser establecida en su versión final con representantes del sector privado guatemalteco y con negociadores, se podrán determinar:

a) contenidos de las fases negociación

¹ Ph.D. en Economía para el Desarrollo / Relaciones Internacionales de la Universidad de Pittsburgh, con certificados de postgrado de Pennsylvania y Harvard. Actual Director de Desarrollo y Cooperación Regional de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano (SELA).

d) Fase de culminación. Se ubica también dentro de la fase de seguimiento, pero tiene el distintivo de que las fases finales y las inmediatamente previas a la culminación son las decisivas. En las mismas se está arribando a los términos deseables o posibles en la negociación, es necesario mantener las alianzas y coaliciones, y se determinarán resultados concretos. Constituyen una etapa distintiva donde la agilidad negociadora y la ejecutividad en la obtención de logros emergen como elementos decisivos;

8. Consideraciones finales

a) Este documento es una propuesta de elementos que deben ser adaptados de manera particular y creativa a las condiciones concretas y los intereses de los diferentes actores y sujetos participantes en la negociación;

b) Si bien es cierto se reconoce que de manera inmediata existe el imperativo de una definición clara de procesos a favor del tratamiento diferencial y especializado de productos y áreas de producción, este requerimiento debe ubicarse dentro de los límites de la negociación. No hacerlo es, no sólo debilitar la negociación en sí misma, condenarla de antemano a alcances limitados, sino también poner en riesgo la capacidad de alcanzar un amplio rango de beneficios precisamente en el mismo trato especial que se demanda;

c) Es importante que el resultado de las negociaciones incluya fases de aplicación. Para cada fase en sus circunstancias de logros terminales, deberán elaborarse escenarios previsibles. El avance de una fase a otra en la ejecución del resultado de las negociaciones deberá estar condicionado a la obtención y cumplimiento de logros específicos;

d) No se espera que el trato especial y diferenciado sea permanente. Estos procedimientos son medios para lograr una mejor inserción en los mecanismos de mercados. No son modalidades alternativas de convivencia. De allí que los proteccionismos y tratos preferenciales deban considerar circunstancias de caducidad;

e) No hay estrategias generales u operativas de negociación que sean buenas o malas. Lo que existen al final son resultados producto de la ***ejecutividad*** de las personas o recursos humanos involucrados en los diferentes niveles de la negociación. Esa ejecutividad está relacionada con elementos de auténtico compromiso por alcanzar fines útiles y oportunos, con la eficiencia en el manejo de recursos, con flexibilidad creativa para enfrentar desafíos y en

general con una actitud positiva y constructiva. Sin esos elementos será estéril cualquier planteamiento que por más consistente y serio que sea. Al final tal propuesta pueden muy bien no concretarse en un oportuno y eficaz trabajo en equipo.