

RECOMENDACIÓN A19-4

CRITERIOS Y DIRECTRICES PARA PREPARAR UNA NEGOCIACIÓN

CONSIDERANDO que el Artículo 5° del Estatuto de la Comisión Latinoamericana de Aviación Civil (CLAC), entre otras cosas, establece que la Comisión debe “propiciar y apoyar la coordinación y cooperación entre los Estados de la región, para el desarrollo ordenado y la mejor utilización del transporte aéreo dentro, hacia y desde Latinoamérica”;

CONSIDERANDO que la integración latinoamericana permitirá responder a los grandes retos que presenta una economía globalizada que se caracteriza por la competencia y la liberalización de los servicios;

CONSIDERANDO que los Estados miembros deben participar efectivamente en el transporte aéreo internacional, con respeto de su soberanía e igualdad de oportunidades;

CONSIDERANDO que la Resolución A18-1 sobre “Criterios y directrices en materia de política de transporte aéreo”, busca el objetivo de avanzar hacia la liberalización;

CONSIDERANDO que el transporte aéreo es un factor importante para promover y fomentar el desarrollo económico sostenido tanto a escala nacional como internacional;

CONSIDERANDO el Documento N° 9626 de la OACI “Manual sobre Reglamentación del Transporte Aéreo Internacional”, concretamente las estipulaciones sobre iniciación y preparación de una consulta bilateral oficial y sobre consultas y negociaciones, contenidas en la Parte 2 “Reglamentación bilateral” de dicho Documento.

CONSIDERANDO las conclusiones alcanzadas durante el Seminario / Taller sobre “Transporte y Política Aérea (Ciudad de Guatemala, Guatemala, 9 al 12 de junio de 2009);

CONSIDERANDO que la preparación de las negociaciones debe tomar en cuenta el plan macro o el plan de desarrollo aeronáutico, así como las políticas e intereses del país interesado;

CONSIDERANDO que dichas negociaciones podrán estar precedidas de una revisión y análisis del acuerdo anterior o existente si lo hubiera; principalmente en cuanto a su cumplimiento y condiciones de reciprocidad. Asimismo, de un estudio económico y de mercado, tanto el propio como el de la contraparte y, en algunos casos, el de terceros países;

CONSIDERANDO que la nueva realidad plasmada durante los últimos años a partir de la creciente tendencia a la privatización de los aeropuertos, principalmente a través de esquemas de concesión, muestra la conveniencia de escuchar también durante esta fase, la opinión de sus representantes.

LA XIX ASAMBLEA DE LA CLAC

RECOMIENDA A LOS ESTADOS MIEMBROS:

I.- Aplicar los siguientes criterios y directrices para preparar una negociación de transporte aéreo:

FASE PRELIMINAR

1. La preparación de las negociaciones deberá tomar en cuenta lo siguiente:

a) El plan macro o el plan de desarrollo aeronáutico

- b) Las políticas e intereses del país interesado.
- c) Deberá estar precedida de una revisión y análisis del acuerdo anterior o existente si lo hubiera; principalmente en cuanto a su cumplimiento y condiciones de reciprocidad.
- d) Deberá estar precedida, asimismo, de un estudio económico y de mercado; tanto del propio Estado como del de la contraparte y en algunos casos (como cuando se negocian quintas libertades) el de terceros países.

PREPARACIÓN DE UNA NEGOCIACIÓN

2. La preparación propiamente dicha deberá incluir:

- a) Integración de un equipo de trabajo multidisciplinario que se ocupe de las labores preliminares y preparativas, pudiendo algunos de sus integrantes formar parte posteriormente, del equipo negociador que se designe.
- b) Definición del propósito de la reunión, dependiendo de si se trata de la concertación de un nuevo acuerdo, o de interpretar, enmendar o prorrogar uno preexistente, o de la solución de una controversia.
- c) Análisis a cerca de con quién se hace la negociación (un Estado, un Grupo de Estados, un organismo multilateral, etc.) identificando en lo posible su posición o condición negociadora (restrictivo, proteccionista, liberal, etc.) y análisis de los antecedentes de la relación aerocomercial con ese Estado o Estados, si los hubiera y con otros Estados, de ser posible.
- d) Información y consulta a otras autoridades nacionales involucradas (Relaciones exteriores, transporte, aduaneras, turismo, etc.).
- e) Análisis de oportunidad, es decir de la situación coyuntural existente al momento de negociarse y pactarse el acuerdo (estado de las relaciones entre las partes, existencia de algún tipo de conflicto, situación política actual de ambos Estados, cambios recientes de gobierno o en las autoridades de aviación civil, en alguno de ellos, etc.).
- f) Elaboración de una agenda tentativa, sujeta a concertación con la contraparte.
- g) Comunicación a la contraparte manifestando el interés en la negociación, consultando su opinión al respecto, acompañando algunos avances de lo pretendido y de la agenda tentativa propuesta. Esta fase podría requerir normalmente el cruce de más de una comunicación y consultas telefónicas o escritas.
- h) Realización de reunión(es) preparatoria(s) de la autoridad de aviación civil y/o transporte aéreo, con representantes de las otras autoridades, aerolíneas locales o asociaciones de ellas, asociaciones de usuarios y de agentes de viajes, explotadores de aeropuertos involucrados, etc. Estas reuniones pueden ser conjuntas o por sectores.
- i) Definición de una posición o criterios de negociación, previa conciliación de los intereses de los usuarios, las aerolíneas, los aeropuertos, la autoridad de aviación y otras autoridades, con la política aerocomercial y la política general del Estado y preparación de una propuesta de negociación a partir de dichos criterios, considerando posibles alternativas, bajo escenarios diversos.

- j) Análisis y proposición del tipo de acuerdo requerido y redacción de un texto proyectado para un eventual acuerdo. Se considera conveniente tomar como referencia el Modelo de Acuerdo sobre Servicios Aéreos –MASA, propuesto por la OACI en el Doc. 9587 u otro modelo que resulte satisfactorio, con el cual estén familiarizados ambas Partes.
- k) Análisis de las formalidades requeridas, en ambos Estados, para la negociación y por el eventual acuerdo y proposición de la época o fecha prevista y condiciones para su entrada en vigor, intentando que sea lo más pronto posible, dentro de lo que permitan las necesidades y la conveniencia de cada una de las Partes.
- l) Elaboración de la agenda definitiva incluyendo sus sesiones de instalación, de discusión o negociación, redacción del acta final y/o memorando de entendimiento, documento o acuerdo, según corresponda; aprobación del mismo y clausura, etc. estableciendo fechas y horas precisas. Esta agenda será el fruto de la concertación de la agenda tentativa con la contraparte.
- m) Elección del idioma o idiomas de trabajo para la redacción de textos oficiales.
- n) Definición del tipo de reunión (Plenaria, reservada a jefes de delegación, de expertos, etc.) Este aspecto, al igual que los dos anteriores, deben ser concertados con la contraparte.
- o) Definición de aspectos logísticos y demás arreglos administrativos.
- p) Designación del Equipo negociador, identificando al jefe de delegación y especificando los roles de los otros integrantes, en consideración su especialidad y habilidad para negociar.
- q) Elaboración y seguimiento de listas de chequeo que garantice el cumplimiento de todo lo anterior.
- r) Una vez conocido el Grupo o delegación de la contraparte, análisis de su perfil negociador y de su jerarquía para determinar si cuenta con plenos poderes (cuando se requiera) o con la autonomía suficiente para negociar y asumir compromisos a nombre de su Gobierno o de la autoridad que representa.

II.- Encargar al Comité Ejecutivo y sus Órganos Subordinados que en función de la evolución de esta actividad, revisen y actualicen estos criterios y directrices periódicamente.