



CLAC/GEPEJTA/46V-NE/04
26/04/21

**CUADRAGÉSIMA SEXTA REUNIÓN DEL GRUPO DE EXPERTOS EN ASUNTOS POLÍTICOS,
ECONÓMICOS Y JURÍDICOS DEL TRANSPORTE AÉREO (GEPEJTA/46V)**
(Reunión virtual, 28 de abril de 2021)

Cuestión 2 del

Orden del día: Experiencia de los Estados en las rondas de ICAN (ICAO Air Services Negotiation Event) y preparación para ICAN 2021.

(Nota de estudio presentada por Colombia)

Antecedentes

1. La Conferencia Internacional de Negociación de Acuerdos Aéreos de la OACI (ICAN, por su sigla en inglés) se remonta al año 2008 y desde entonces se ha convertido en una importante plataforma interactiva para promover la comprensión y la cooperación entre los formuladores de políticas gubernamentales, los encargados de la reglamentación y la industria.
2. El objetivo de la conferencia es facilitar a los Estados miembros de la OACI las negociaciones bilaterales (o multilaterales) de servicios aéreos y mejorar la eficiencia del proceso proporcionando un lugar de reunión central para que los Estados se congreguen y lleven a cabo tales negociaciones en un solo lugar.
3. Los principales beneficios para los Estados participantes incluyen:
 - a) Ahorro de tiempo y dinero dado que los negociadores de la aviación podrán sostener múltiples negociaciones con sus contrapartes en el mismo lugar incrementando la conectividad internacional de los respectivos Estados;
 - b) es un foro para conocer las últimas tendencias, mejores prácticas y discutir temas de actualidad; y
 - c) es una excelente oportunidad para establecer contactos profesionales.
4. Los Estados deberían enviar a sus negociadores de aviación que consideren apropiados, para las negociaciones de servicios aéreos previstas (por ejemplo, funcionarios del gobierno o autoridades aeronáuticas responsables de las relaciones internacionales, de los acuerdos de servicios aéreos y su implementación). La delegación de un Estado también puede incluir representantes de otros departamentos involucrados en la negociación o regulación de servicios

aéreos (por ejemplo: relaciones exteriores, aduanas, autoridades tributarias) y de la industria (por ejemplo, líneas aéreas).

Análisis

5. El ICAN ha aumentado anualmente en número de delegaciones, participantes y acuerdos alcanzados. A continuación, se ilustra los datos históricos del evento:

Historia del evento ICAN

Año del evento	Dubai, UAE 2008	Estambul, Turquía 2009	Kingston, Jamaica 2010	Mumbai, India 2011	Jeddah, Arabia Saudita 2012	Durban, Sudáfrica 2013	Bali, Indonesia 2014	Antalya, Turquía 2015	Nassau, Bahamas 2016	Colombo, Sri Lanka 2017	Nairobi, Kenia 2018	Aqaba, Jordania 2019
Número de Estados participantes	27	52	39	65	62	73	78	95	67	66	71	61
Número de reuniones bilaterales celebradas	100	200	200	340	350	485	550	588	430	456	470	420
Número de acuerdos y arreglos firmados	20	60	60	120	130	458	500	550+	400	417	420	400

Fuente: Air Transport Bureau (ATB)
International Civil Aviation Organisation (ICAO)

6. Como se aprecia, en los últimos 9 años el promedio de reuniones bilaterales celebradas es de 454 y 377 acuerdos bilaterales, lo que demuestra que esta Conferencia se ha venido posicionando como una instancia de mucha utilidad.

7. De otra parte, cuando se revisan las sedes del evento se aprecia que sólo en dos oportunidades se realizó en el continente americano (Jamaica y Bahamas).

8. Debido a lo anterior, y en considerando a la positiva experiencia de Colombia en estos eventos, durante el ICAN 2019 postulamos para ser sede, consiguiendo la misma para el ICAN 2020; sin embargo, ante la excepcional situación provocada por el Covid-19, el evento debió ser suspendido.

9. Durante el 2021 se retomaron las conversaciones con la Organización de Aviación Civil Internacional OACI a fin de concretar la realización del evento y en principio se tiene previsto una conferencia híbrida (virtual y presencial) a celebrarse en la ciudad de Medellín, Colombia, del 6 al 10 de diciembre de 2021.

10. Por lo expuesto, se invita a participar activamente y aprovechar esta Conferencia de Negociación de Servicios Aéreos, máxime considerando que se llevará a cabo en Latinoamérica, situación que facilita el desplazamiento en términos de distancia y costos, entre otros.

11. Asimismo, este evento es relevante para la aviación civil internacional de cara a la reactivación del transporte aéreo en los tiempos post Covid.

12. Adicionalmente, la participación de nuestros países en los eventos pasados no ha sido nutrida, por lo que este constituye una gran oportunidad para vincularse y participar activamente, para lo cual compartimos una guía de orientación (**Adjunto**) para asistir a este tipo de eventos y organizarnos como bloque regional para tener una gran representación.

Medidas propuestas al grupo

13. Por lo expuesto, se invita al Grupo de Expertos a:

- a) Tomar nota de la información y presentar comentarios que contribuyan a enriquecer la guía de orientación propuesta.
- b) Compartir las experiencias y mejores prácticas de los Estados que han tenido la posibilidad de participar en esta Conferencia.

GUÍA DE ORIENTACIÓN

Participación en Conferencia Internacional de Negociación de Acuerdos Aéreos de la OACI

1. Definición de la participación del Estado al nivel que corresponda acompañado siempre por la Autoridad Aeronáutica competente.
2. Registro con la debida antelación en la plataforma OACI <https://www.icao.int/Meetings/ICAN2021/Pages/default.aspx>, definiendo la estructura de la delegación (Jefe de la delegación, alterno, delegados y observadores).
3. La delegación deben ser personas calificadas expertos en el tema con facultades para suscribir los acuerdos bilaterales. Ideal dos (2) equipos negociadores para aprovechar al máximo posible los países participantes y cada equipo debiera estar conformado como mínimo tres (3) personas preferiblemente que al menos una (1) tenga habilidades en inglés, tecnología y sea ágil. La OACI no proporcionará ningún servicio de interpretación para ninguna de las reuniones bilaterales entre Estados. Por lo tanto, los Estados que necesiten servicios de interpretación para sus reuniones bilaterales deberían hacer sus propios arreglos o consultar con anticipación con sus contrapartes para hacer los arreglos necesarios.
4. Preselección o definición de los países con quienes quiere negociar o revisar instrumentos bilaterales. Es recomendable fijar una meta de conformidad con las políticas de cada Estado.
5. Preparar la agenda de reuniones de acuerdo con las alternativas que presenta la plataforma sobre disponibilidades, mínimo de 2 horas y máximo 3 horas para la negociación.
6. Definir los modelos de acuerdos preferiblemente en inglés que es el idioma que se estila en las negociaciones o en el idioma que corresponda, según el Estado con el que se negocie.
7. Coordinación interinstitucional con autoridades tales como: Cancillería, tributarias, sanitarias a efectos de obtener prontas respuestas frente a los artículos incluidos en el ASA y que sean competencia de éstas.
8. A través de la plataforma habilitada por la OACI remita sus propuestas de acuerdos y mensajería en general. Se recomienda tener la iniciativa de ser el primero en remitir el ASA a fin de que la otra parte evalúe y trabaje sobre las propuestas ya predeterminadas.
9. Se recomienda revisar la plataforma tres (3) veces al día en consideración a las diferencias de horario con el fin de estar atentos a los comentarios y dar respuesta oportunamente.
10. A efectos de que la reunión sea lo más exitosa posible los acuerdos deben ser trabajados, mínimo con cinco (5) meses de antelación, con el objeto de limpiar textos y tenerlos

consensuados al menos en el 70%, es decir que lo que es objeto de negociación serán los apartes más importantes como los derechos de tráfico, entre otros.

11. En el evento que la otra parte no haya remitido comentarios o desee revisar on site toda la propuesta de ASA se sugiere hacer un registro de discusión donde se deje constancia que se atendió la reunión y que la contraparte se compromete a revisar y enviar comentarios a la propuesta presentada.
12. Durante las negociaciones se debe verificar permanentemente la plataforma por cuanto puede presentarse cambio de locación, reorganización o cancelación de reuniones o pueden solicitar reuniones de otro tipo.
13. Tener flexibilidad en la concertación de reuniones en horarios adicionales.
14. Disponer de una oficina satélite en el país de origen que apoyen las negociaciones, suministro de insumos, disponible frente a los cambios de horario.
15. Es importante la coordinación y el acompañamiento de las demás Entidades relacionadas con la negociación (Cancillería, oficinas de impuestos, entre otros), en el sentido de poderlas consultar a distancia a efectos de dirimir alguna controversia.
16. Se sugiere revisar los Estados con los cuales se va a reunión e investigar sobre sus prácticas o protocolos culturales, a efectos de tener un trato adecuado.
17. Ideal alojarse en el hotel sede o hoteles cercanos a fin de optimizar los tiempos de desplazamiento.
18. Se sugiere gestionar con la debida antelación los procedimientos de visados, tiquetes, llegar un (1) día antes de la reunión anticipándose a las posibles contingencias de vuelos y cambios de horario.
19. Preparar previamente el comunicado de prensa y que solo requiera incluir información numérica de acuerdos alcanzados y realizar los registros fotográficos o filmicos a fin de publicar los alcances a través de los diferentes medios electrónicos.