DNCI

Diplomado en Negociaciones Comerciales Internacionales

2024

Aprende de los mayores expertos en economía internacional y en técnicas de negociación

EL COLEGIO DE MÉXICO

El Colegio es conocimiento ciencia y cultura

ECONOMÍA
SECRETARÍA DE ECONOMÍA

DIPLOMADO EN NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

PROGRAMA 2024

El Diplomado en Negociaciones Comerciales Internacionales está dirigido a profesionistas interesados en conocer a fondo –y explicados directamente por sus protagonistas y negociadores-- los fundamentos conceptuales y prácticos de la gobernanza del comercio internacional. Este curso de posgrado les dará los elementos necesarios para convertirse en negociadores en la materia, desarrollar una carrera en la administración pública, en organizaciones internacionales, cámaras industriales y comerciales, empresas privadas, consultorías o en agencias aduanales, o simplemente adquirir las herramientas necesarias para comprender la situación de la economía y el comercio mundiales.

El curso busca que los alumnos tengan una visión amplia de la gobernanza económica y comercial dentro de un rápidamente cambiante proceso de la economía mundial y entender a cabalidad los diferentes instrumentos que la regulan, haciéndose énfasis especial a la teoría del comercio en bienes y servicios, a las corrientes de inversión y a los instrumentos que los regulan a nivel mundial, especialmente a los organismos multilaterales como la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la UNCTAD, los plurilaterales como la OCDE y APEC, y los acuerdos comerciales regionales, desde los que están compuestos por varios países miembros como el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT) y la Asociación Económica Integral Regional (RCEP, por sus siglas en inglés), hasta los bilaterales entre pares de países.

Las primeras dos décadas del siglo XXI se han caracterizado por diversas disrupciones políticas, geopolíticas y económicas. Destacan, entre otras, el quiebre del consenso pro-globalización en los países avanzados, evidenciado en eventos tales como la salida de Estados Unidos del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), el BREXIT, la crisis por la que atraviesa la OMC, y el creciente conflicto comercial y tecnológico entre las dos principales potencias económicas, Estados Unidos y China. Con el proceso de globalización, miles de millones de personas alrededor del mundo superaron la pobreza extrema, y se redujo sustancialmente la desigualdad económica entre el norte y el sur del planeta. No cabe duda de que los principales beneficiarios de la globalización han sido los países que mayor participación tienen en las cadenas globales de valor, especialmente

China y Estados Unidos. El primero de ellos se convirtió en su momento en lo que se conoció como “la fábrica del mundo”. El segundo, vio crecer su preeminencia como generador y distribuidor de tecnologías avanzadas y proveedor de servicios nuevos y mejorados.

La crisis financiera de 2009, con su lenta recuperación y el consiguiente surgimiento de nacionalismos económicos, fue seguida por una pandemia de proporciones no vistas en un siglo, con consecuencias económicas casi tan profundas como las de la Gran Depresión. Una vez superada, la recuperación económica mundial que empezaba a consolidarse fue interrumpida por presiones inflacionarias surgidas de las distorsiones en las cadenas globales de valor, los gastos gubernamentales que buscaron paliar los efectos en la economía causados por la pandemia y por la invasión rusa a Ucrania. Las medidas proteccionistas comerciales se han intensificado dando como resultado una reducción considerable en el crecimiento de los flujos de comercio internacional y de un abatimiento en la inversión extranjera directa.

La sucesión de estas crisis ha tenido una importante incidencia en la distribución de los eslabones en las cadenas globales de valor y en el resurgimiento de un proteccionismo comercial como parte de la nueva política industrial en diferentes países. La creencia de que el proceso de globalización ha incidido negativamente en la distribución del ingreso dentro de los diferentes países y en la pérdida de empleos en sectores sensibles ha profundizado el sentimiento de nacionalismo económico.

No obstante este ambiente de proteccionismo comercial, la Organización Mundial del Comercio sigue siendo el centro regulador del comercio internacional, pero ha sido privada de lo que era la joya de la corona, su esquema de solución de diferencias. Después de varios intentos fallidos debido a la pandemia de COVID-19, en junio de 2022 se llevó a cabo en Ginebra la Duodécima Conferencia Ministerial donde se obtuvo como resultado el “Paquete de Ginebra”, mismo que abarca declaraciones con propuestas de respuestas a las emergencias sanitarias y alimentarias, así como un esperado acuerdo sobre subvenciones a la pesca– mucho menos ambicioso del que se tenía originalmente planteado, y el cual no entra todavía en vigor porque no cuenta con el número de ratificaciones requeridas. También hay un acuerdo plurilateral sobre regulación doméstica en materia de servicios, el cual mejora sustancialmente la transparencia en el establecimiento o modificación de las reglas internas de los Miembros firmantes en la

prestación de los servicios. Otro acuerdo plurilateral de gran importancia es el facilicitación de la inversión. Los objetivos alcanzados dan una esperanza de vida a la OMC, pero la falta de resultados amplios en su pilar negociador y la falta de una discusión de los nuevos instrumentos proteccionistas la mantiene al borde de la irrelevancia. No sorprende, pues, la multiplicación de acuerdos comerciales regionales y multirregionales.

Las disputas comerciales alrededor del mundo han provocado nuevas configuraciones en las cadenas globales de valor, en particular porque se ha buscado un menor riesgo en los suministros a través de los incentivos otorgados para el *reshoring, el* friendshoring y el *nearshoring.* La OMC, la UNCTAD y la OCDE dan seguimiento a las diferentes medidas proteccionistas alrededor del mundo que sustentan el resurgimiento de las políticas industriales, como también lo hace el Global Trade Alert. De acuerdo con estas fuentes, los principales instrumentos proteccionistas son el otorgamiento de subsidios a la producción, seguidos por las medidas restrictivas a las exportaciones, las medidas relacionadas con la inversión y las medidas arancelarias, en ese orden.

La disputa hegemónica entre China y Estados Unidos a través de la guerra comercial iniciada por la administración Trump, llevó a que entre 2018 y 2020, el arancel promedio aplicado a las exportaciones de China a Estados Unidos haya subido de un 3.1% a un 21%, lo que representa una violación flagrante al principio de nación más favorecida de la OMC —lo mismo que las represalias tomadas por China. Hoy en día, las dos terceras partes del comercio bilateral entre esos países pagan un arancel promedio de alrededor del 20%.

La batalla por la hegemonía económica de Estados Unidos (y sus aliados) se ha recrudecido con la introducción por este país de restricciones a las exportaciones y a la inversión a China (y Rusia y sus aliados) de bienes y servicios de alta tecnología -- empezando por los semiconductores de elevada sofisticación y la maquinaria necesarios para su producción. Es posible que estas restricciones violen la OMC y la discusión se resume a si el argumento de la seguridad nacional es un motivo suficiente para justificarlas. Estados Unidos, China y la UE, además de otros países como Japón, proporcionan subvenciones para atraer dentro de sus fronteras la producción bienes y servicios. El monto de estos subsidios puede ser exorbitante. Por ejemplo, aquéllos proporcionados por Estados Unidos pueden llegar a estar por arriba del 1% de su PIB. Gran parte de las subvenciones se proporcionan a nombre de la lucha con el calentamiento global –aunque

no necesariamente sea el caso—bajo el extraño nombre de Inflation Reduction Act.

La Unión Europea también busca el establecimiento y reforzamiento de sus propias políticas industriales con su programa de Autonomía Estratégica Abierta, donde los Estados Miembros han tenido mayor manga ancha en el otorgamiento de subvenciones que lo que la Unión Europea permitía en el pasado, con algunos jefes de gobierno clamando por una política industrial más agresiva. Dentro de unos meses la Unión Europea instaurará un Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (Carbon Border Adjustment Mechanism), con el objetivo declarado de la lucha contra el calentamiento global. Será interesante observar si esa medida es denunciada como incompatible con las disposiciones de la OMC y, si ese es el caso, analizar el resultado del mecanismo de solución de diferencias.

En mayor o menor medida, otros países desarrollados y algunos en desarrollo también han buscado reindustrializar a sus economías con diversos instrumentos, desde subsidios hasta barreras a la importación y a la exportación de productos finales o de sus insumos, muchas veces usando instrumentos violatorios de la OMC. Recientemente, México ha adoptado una serie de medidas distorsionadoras del comercio, las que son analizadas con los estudiantes.

El comercio también se puede distorsionar con medidas en materia de restricciones sanitarias, obstáculos técnicos, reglas de origen, medidas en los procedimientos aduaneros, licencias de importación, cuotas antidumping y compensatorias, entre muchas otras. Todo lo anterior se analiza en el curso con expertos en cada uno de los temas.

La actual crisis de la OMC se inició con la oposición de Estados Unidos a establecer el proceso para seleccionar a los reemplazos de los siete miembros (independientes de sus gobiernos) del Órgano de Apelación conforme se cumplían sus respectivos mandatos por cuatro años cada uno y dejó de contar con dos de sus últimos tres miembros –el mínimo requerido para poder funcionar—en diciembre de 2019.

Ante este debilitamiento de la OMC se han impuesto aranceles violatorios de las reglas de la organización en diferentes productos con las consiguientes represalias de los países afectados. Miles de millones de dólares de importaciones han sido sujetas a aranceles unilaterales sin cumplir con las obligaciones contraídas por los países miembros de la OMC y las represalias contra esas acciones tampoco han sido autorizadas por dicha

organización. Los casos más conspicuos, pero no los únicos, son los arriba ejemplificados entre Estados y China.

Contar con acuerdos regionales no es garantía de que se van a respetar los principios del libre comercio mundial. Sin embargo, precisamente porque otorgan mayor previsibilidad y transparencia, los países tienden a conformarse en bloques comerciales, especialmente a través de mega acuerdos regionales, propiciando una regionalización de las cadenas globales de valor.

La economía global también enfrenta un impacto tecnológico de largo plazo con la aceleración en la automatización y del desarrollo de la inteligencia artificial. Los procesos productivos alrededor del mundo están cambiando rápidamente, lo mismo que la naturaleza del comercio en bienes y servicios, como se pudo observar con el enorme crecimiento de la economía digital y del comercio transfronterizo de servicios a raíz de la pandemia. No debe perderse de vista que la inteligencia artificial es un servicio y muchos la anuncian como el nuevo paradigma de crecimiento de la economía mundial. No hay manera de saber si se convertirá en realidad en todo su potencial, pero no pueden dejarse de mencionar sus posibles implicaciones en el comercio mundial y las inversiones.

Al respecto, en el Diplomado se hace un análisis profundo de cómo se comercian los servicios y de las negociaciones sobre el tema que se han llevado a cabo en la OMC y en los acuerdos regionales alrededor del mundo. Si el comercio mundial se mide en términos de valor agregado (y no de valor neto, como lo registran los países), el comercio de servicios representa hoy en día el 50% del valor agregado total del comercio de bienes y servicios. Y esa proporción está creciendo rápidamente. Hoy pueden comerciarse transfronterizamente servicios que hace unos pocos años era impensable hacerlo. Spotify, Netflix y RB&B no son sino ejemplos con los que todo mundo está familiarizado.

También ha crecido la importancia de la relación entre comercio y los derechos de propiedad intelectual, tanto la industrial como las denominaciones de origen y los derechos de autor. El ejemplo reciente más connotado fue el de las vacunas contra el COVID19, con discusiones por demás importantes en el seno de la OMC.

Pero el comercio de bienes, servicios, propiedad intelectual no solo son tema de negociación en la OMC, sino también en los acuerdos comerciales regionales. Algunos de éstos van más allá, incluyendo temas laborales, ambientales, de corrupción y de género,

por solo mencionar algunos temas.

Además del T-MEC, las negociaciones del (TIPAT o CPTPP por sus siglas en inglés) concluyeron de manera exitosa con su entrada en vigor en diciembre de 2018. En el caso de México también se llegó a un acuerdo en principio para la modernización del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM), aún por ratificarse. Además, se ha avanzado en el establecimiento de tratados de libre comercio entre la Alianza del Pacífico y países asociados. Adicionalmente, México y el Reino Unido pusieron en marcha un acuerdo de libre comercio de transición. Ese país ha tenido que negociar nuevos acuerdos comerciales después de su salida de la Unión Europea para no perder las preferencias de que gozaba como Estado Miembro. Alrededor del mundo se han acelerado las negociaciones de acuerdos de integración económica.

Mercosur pudo concluir, después de dos décadas, un acuerdo comercial con la Unión Europea, aunque su puesta en vigor está enfrentando dificultades en materia de medidas contra la deforestación. También al interior de Mercosur se han exacerbado las diferencias entre sus integrantes, con algunos de ellos buscando tener la posibilidad de hacer negociaciones individuales con terceros países—tal como lo hizo Uruguay con México a principios de este siglo.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) continúa con sus labores de investigación económica en una amplia gama de temas, incluyendo en materia de comercio de bienes y servicios. APEC lleva también a cabo un amplio rango de actividades en diferentes áreas.

México además se está viendo beneficiado por la reconfiguración de las cadenas globales de valor, aunque aún no queda clara su magnitud. Ya es el principal socio comercial de los Estados Unidos, dejando en segundo lugar a China. Durante años México se mantuvo a la par con Canadá en esa posición. Recientemente, la inversión extranjera en México ha crecido rápidamente, pero hay datos contradictorios de cuánto es la inversión nueva, la que indicaría el deseo de ampliar la planta fabril para abastecer el mercado estadounidense.

Es en este marco global de cambios vertiginosos que se suscribió el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) en 2020, el cual ha sido fundamental para la recuperación económica de México a raíz de los efectos provocados por la guerra

comercial y la pandemia del COVID-19. A lo largo del Diplomado el alumno tendrá la oportunidad de escuchar de propia voz a los participantes en las negociaciones e implementación de este tratado.

En resumen, este Diplomado proporciona a los estudiantes un amplio conocimiento de la economía internacional y de la gobernanza del comercio mundial de bienes y servicios, de su relación con el desarrollo económico, la inversión, la propiedad intelectual, la política de competencia, la economía digital y del medio ambiente, al igual que la manera en que se inscribe en ese marco la actividad negociadora de México y de sus principales socios comerciales.

Además, ofrece un panorama pormenorizado de los compromisos en materia de disciplinas y de liberalización comercial y de inversión que México y sus socios comerciales han adquirido a través de diferentes instrumentos jurídicos multilaterales, regionales y bilaterales. Incluye igualmente aspectos prácticos del comercio internacional donde se abordarán los procedimientos para la importación y exportación de bienes, medidas de fiscalización y alternativas de defensa comercial.

Las nuevas circunstancias en la economía internacional demandan profesionales que conozcan con amplitud los acuerdos existentes, incluso aquéllos en los cuales México no participa, y los temas específicos que los sustentan. El programa aporta a sus participantes las herramientas para formar parte de esta renovada actividad en la diplomacia comercial, ya sea como funcionarios públicos o defendiendo los intereses de sus representados – agencias gubernamentales, empresas, consultorías, cámaras y confederaciones empresariales al participar en la negociación de nuevos acuerdos. El Diplomado pone a disposición de los alumnos los elementos para entender la administración de los acuerdos y muestra cómo participar en los casos de diferencias comerciales y de inversión que surjan de la aplicación de estos acuerdos.

Los estudiantes también refuerzan sus conocimientos sobre las técnicas de negociación, las que le son útiles en cualquier campo profesional en que se desempeñen.

REQUISITOS DE INGRESO:

• Solicitud de admisión

• Título de Licenciatura

• Promedio general mínimo de 8

• Comprobante de dominio del idioma inglés de una institución reconocida

• Carta de exposición de motivos en inglés

• Currículum Vitae

FECHA LÍMITE DE INSCRIPCIÓN:

• Registro anticipado- 29 de octubre de 2023

• Registro general- 3 de diciembre de 2023 (sujeto a cambios)

DURACIÓN:

• 301 horas, repartidas en dos periodos

FECHA DE INICIO Y TÉRMINO:

• 19 de enero de 2024 al 14 de diciembre de 2024 (sujeto a cambios)

MODALIDAD

El curso se impartirá íntegramente de manera virtual a través de videoconferencia sincrónica

CUPO LIMITADO

ACREDITACIÓN DEL DIPLOMADO

Se otorgará diploma a quienes cumplan con un mínimo de 85% de asistencia a los cursos, acrediten el proceso de evaluación y estén al corriente de sus pagos.

IMPARTIDO LOS DÍAS:

• Viernes de 18:00 a 21:00 horas

• Sábados de 9:00 a 14:00 horas

• Conferencias Magistrales, ver calendario

PROFESORADO

- Yonov Frederick Agah (Director General y Jefe Negociador de la Oficina de Negociaciones Comerciales de Nigeria y Exdirector General Adjunto de la OMC)
- Peter Allgeier (Exrepresentante Comercial Alterno de Estados Unidos)
- Eugenio Anguiano Roch (Exembajador de México ante la República Popular de China)
- Ricardo Aranda (Socio de Dorantes Advisors y Exnegociador de la SE)
- Jordi Bacaria (Catedrático en la Universidad Autónoma de Barcelona)
- Álvaro Baillet (Exsecretario Administrativo del COLMEX y exjefe de la UPCI de la SE)
- Ujal Singh Bhatia (Exmiembro del Órgano de Apelación de la OMC)
- Stefania Bernabè (Secretaria Adjunta del Consejo General de la OMC)
- Salvador Behar (Director Jurídico de la CNIAA y Exjefe Negociador Adjunto del T-MEC)
- Gisela Bolívar (Socia en Comercio Internacional en Aguilar y Loera)
- Alejandro Bonilla (Jefe del Área de Acuerdos y Negociaciones de la ALADI)
- Carlos Braga (Profesor Asociado en Fundaçao Dom Cabral)
- Iliana Camarillo (Consultora en AJR)
- Carmel Cahill (Exdirectora Adjunta de Comercio y Agricultura de la OCDE)
- Luis de la Calle (Director de CMM y Exsubsecretario de Negociaciones Comerciales de la SE)
- Fernando De Mateo (Profesor Investigador Asociado del COLMEX y Exembajador de México ante la OMC).
- Alejandro Castañeda (Director del Centro de Estudios Económicos del COLMEX y Excomisionado de la COFECE)
- Luz María De la Mora (Exsubsecretaria de Comercio Exterior de la SE)
- Eduardo Díaz (Socio en AGON)
- Nicolás Díaz (Consultor Independiente en temas de Derecho y Economía)
- Mateo Diego (Socio en AGON y Exfuncionario de COFECO)
- Juan Antonio Dorantes (Socio Director de Dorantes Advisors)
- Gabriel Duque (Director de la Oficina Comercial de Colombia ante la Unión Europea y Exembajador de Colombia ante la OMC)
- Armando Enríquez (Consultor Senior en la CIEE Consultores)
- Karl Falkenberg (Exdirector General en la Comisión Europea)
- Gabriel Farfán (Presidente y Director General de la Comunidad Mexicana de Gestión Pública A.C.)
- José Carlos Femat (Socio Fundador de AEE Sustentabilidad Energética y Exdirector General de ONEXPO)
- Jonathan Fried (Exembajador de Canadá ante la OMC)
- Paolo Giordano (Economista Principal del Sector de Integración y Comercio del BID)
- Anabel González (Vicepresidenta de Países del BID)
- César Guerra (Exrepresentante de la SE ante la UE)
- Fernando Guerra Muñoz (Director del Centro de Estudios de Dirección Estratégica SC)
- Claude Heller (Embajador Eminente de México)
- María Cristina Hernández (Consultora Independiente y Docente de la UDLAP Jenkins Graduate School)
- Alejandro Jara (Exdirector General Adjunto de la OMC)
- Arturo Juárez (Director de Bienes Industriales, Agroalimentarios y Pesqueros de la SE
- Patrick Low (Execonomista en Jefe de la OMC)
- Mónica Lugo (Exnegociadora del T-MEC)
- Guillermo Malpica (Subsecretario de Industria y Comercio de la SE Puebla)
- Miguel Ángel Margáin (Exdirector General del IMPI)

- Darlan Marti (Secretario del Comité de Reglas de Origen de la OMC)
- Jason Carlos Martínez (Consultor Independiente y Exnegociador de la SE)
- Mario Matus (Exdirector General Adjunto de la OMPI y Exembajador de Chile ante la OMC)
- Fernando Mayer (Director de Asuntos Económicos y Comercio Exterior en la CNOG y Exnegociador de la SE)
- Jorge Martínez Piva (Jefe de la Unidad de Comercio Internacional e Industria de la Sede Subregional de la CEPAL en México)
- Jacqueline Márquez (Consultora Senior en inversión extranjera y exministra representante de la SE en Canadá)
- Carlos Mazal (Consultor Internacional en Desarrollo Sustentable de Océanos, Recursos Marinos e Innovación Tecnológica)
- Zorica Maric (Exembajadora de Montenegro ante la OMC)
- Wayne McCook (Secretario General Adjunto de la CARICOM)
- Nanno Mulder (Jefe de la Unidad de Comercio Internacional de la CEPAL)
- Eduardo Muñoz (Exembajador de Colombia ante la OMC)
- Nora Neufeld (Secretaria del Comité de Facilitación del Comercio de la OMC)
- Linda Pasquel (Directora Jurídica de IQOM y Exnegociadora de la SE)
- Jorge Pérez (Vicecoordinador Académico del Diplomado en Negociaciones Comerciales Internacionales y del Curso Regional de Política Comercial del COLMEX)
- Carlos Piñera (Exnegociador de la SE)
- Victor Do Prado (Exdirector del Consejo de la OMC y del Comité de Negociaciones Comerciales)
- Aurora Ramírez (Profesora Investigadora del COLMEX)
- Ricardo Ramírez (Expresidente del Órgano de Apelación de la OMC y Socio de RRH Consultores)
- Andrés Rohde (Socio de la firma Rohde & Weiss)
- Hugo Romero (Socio de RRH Consultores)
- Osvaldo Rosales (Exviceministro de Comercio Exterior de Chile)
- Lorena Ruano (Profesora Investigadora del CIDE)
- Roy Santana (Funcionario de la División de Acceso a Mercados de la OMC)
- Ronald Saborío (Embajador, Representante Permanente ante la Organización Mundial del Comercio)
- Kenneth Smith (Socio en AGON y Jefe de la Negociación del T-MEC)
- Don Stephenson (Exembajador de Canadá ante la OMC)
- Manuel Teehankee (Embajador de Filipinas ante la OMC)
- José Gerardo Traslosheros (Exembajador de México en Nueva Zelandia)
- Héctor Torres (Exdirector Ejecutivo para Argentina del FMI)
- Thu Lang Tram-Wasecha (Exfuncionaria de la OMC)
- Edgar Ubbelohde (Exnegociador del Sector Privado)
- Guillermo Valles (Embajador de Uruguay en Brasil)
- Gustavo Vega (Profesor Investigador del COLMEX)
- Carlos Vejar (Socio en White & Case)
- Ángel Villalobos (Exrepresentante Permanente de México ante la OMC)
- Roberto Zapata (Exrepresentante Permanente de México ante la OMC)
- Moisés Zavaleta (Director de Estrategias en Ansley Consultores Internacionales)
- Renata Zilli (Investigadora de ECIPE)

PROGRAMA ACADÉMICO*

I. VISIÓN DE CONJUNTO DEL PROGRAMA

II. ECONOMÍA INTERNACIONAL

1. Funcionamiento de la economía internacional: teoría y práctica
2. La economía de los servicios

III. LA GOBERNANZA DEL COMERCIO MULTILATERAL

1. La Organización Mundial del Comercio (OMC)
2. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)
3. La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y aspectos del comercio relacionados con la propiedad intelectual (TRIPS, OMC)
4. Otros organismos relacionados con el comercio (G-20; UNCTAD; APEC; CEPAL)

IV. TEORÍA Y PRÁCTICA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL

1. La integración económica en Norteamérica. La negociación del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (del TLCAN al T-MEC)
2. Los acuerdos mega regionales (TTIP, CPTPP, RCEP)
3. La integración regional Asia – Pacífico
4. Integración económica en América Latina
5. La Unión Europea y otros esquemas europeos de integración La salida del Reino Unido de la UE

V. SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS

1. Mecanismos de solución de diferencias en acuerdos comerciales
2. Acuerdos internacionales de inversión (APPRIs; ICSID, UNCTAD, principios del G20) y solución de diferencias inversionista- estado

VI. DISCIPLINAS COMERCIALES ESPECÍFICAS

1. Disciplinas para el comercio de mercancías

   1.1. Visión de conjunto
   1.2. Acceso al mercado de mercancías
   1.3. Comercio de productos agrícolas
   1.4. Facilitación del comercio
   1.5. Reglas de origen

2. Subsidios, dumping y remedios comerciales

3. Regulaciones domésticas

   3.1. Medidas sanitarias y fitosanitarias
   3.2. Reglamentos técnicos y normas

4. Comercio de servicios y economía digital

5. Otros temas relacionados con el comercio

   5.1. Comercio y medio ambiente
   5.2. Comercio y energía
   5.3. Comercio y normas laborales
   5.4. Comercio y política de competencia. Empresas del estado
   5.5. Compras del sector público

VII. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

1. Estrategias en la negociación comercial internacional
2. Talleres y prácticas de negociación comercial

VIII. ASPECTOS PRÁCTICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Derecho aduanero mexicano, INCOTERMS, facultades de comprobación de las autoridades

2. Medios de defensa en materia fiscal

*Programa sujeto a cambios**

MÓDULOS

I. VISIÓN DE CONJUNTO DEL PROGRAMA

Mensaje de bienvenida: Fernando De Mateo y Gustavo Vega (COLMEX)

II. ECONOMÍA INTERNACIONAL. (35 horas)

1. Funcionamiento de la economía internacional: teoría y práctica (27 horas)

Profesores: Luis de la Calle (Director de CMM y Exsubsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales, SE); Carlos Braga (Fundação Dom Cabral); Guillermo Valles (Embajador de Uruguay en Brasil); Aurora Ramírez (COLMEX)

A partir del siglo XVI han surgido múltiples explicaciones sobre las causas y los efectos del comercio internacional. Numerosas teorías han buscado identificar los factores clave que permiten a un país pasar a etapas superiores en el nivel de desarrollo. Las más refinadas entre ellas buscan incluir la contribución del comercio y la inversión extranjera al crecimiento económico de las naciones.

El objetivo de este curso es que el alumno conozca las principales teorías del comercio y su relación con el desarrollo económico. El alumno también deberá familiarizarse con los principales argumentos hoy en boga a favor y en contra del proteccionismo económico, tanto en comercio como en inversión, identificando los instrumentos que un país tiene a su disposición para poder manejar las diferentes variables económicas que le permitan hacer frente a choques externos. En el curso se revisan conceptos básicos de balanza de pagos y el manejo de políticas monetarias y fiscales en una economía abierta. El curso también hace énfasis en el funcionamiento de las cadenas globales de valor y la economía digital.

2. La economía de los servicios (8 horas)

Profesores: Patrick Low (Execonomista en Jefe de la OMC); Carlos Piñera (Socio de RRH consultores)

III. LA GOBERNANZA DEL COMERCIO MULTILATERAL (50 horas)

Este conjunto de cursos busca proporcionar al alumno una visión del funcionamiento de los principales organismos internacionales que tienen una incidencia en la política comercial mexicana.

- Conferencia Magistral: Trade for peace
  Profesor: Zorica Maric (Ex Embajadora de Montenegro ante la OMC)

1. La Organización Mundial del Comercio (OMC) (13 horas)

Profesores: Victor Do Prado (Exsecretario del Consejo General de la OMC); Alejandro Jara (Exdirector General Adjunto de la OMC); **Fernando De Mateo (COLMEX); Roberto Zapata (ANSLEY)**

El sistema multilateral del comercio está regido por la OMC. Los acuerdos de la OMC contemplan disciplinas sobre el comercio de bienes y servicios y sobre aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio. Cada una de estas vertientes contiene disciplinas obligatorias específicas que los miembros tienen que cumplir, incluyendo las notificaciones que cada uno debe realizar de las medidas adoptadas relativas a las obligaciones contraídas. La OMC dispone del mecanismo multilateral para la solución de disputas.

El curso está diseñado para que el alumno se familiarice con el funcionamiento de la OMC en sus tres vertientes: sus funciones ordinarias; su actividad negociadora, y la solución de diferencias. Los órganos ordinarios administran los compromisos hasta el momento adquiridos por los miembros, quienes someten sus disputas comerciales al Órgano de Solución de Diferencias cuando estiman que se han infringido sus derechos o se han anulado o menoscabado una ventaja derivada de la OMC. En los órganos negociadores se busca el logro de un mayor acceso a los mercados en bienes y servicios y el establecimiento de disciplinas que refuercen las existentes y que reflejen la situación actual de los intercambios internacionales. Una vertiente adicional está constituida por los procesos de adhesión de los países a la OMC –el mayor esfuerzo de liberalización comercial desde la creación de la OMC. En esta vertiente son de particular relevancia los casos de Rusia y de China. El acceso de esta última cambió radicalmente el panorama comercial mundial.

El curso hace énfasis en las consecuencias de las tensiones que han surgido en las relaciones comerciales entre los países con mayor peso en el comercio mundial. Se analizan posibles escenarios en el marco de la OMC, enfatizando la posibilidad de un incremento en la utilización de medidas proteccionistas alrededor de mundo. También se estudia con detalle la situación en que se encuentra el mecanismo multilateral de solución de diferencias de la Organización.

- **Desafíos del comercio multilateral**
  Profesor: Anabel González (BID); Ronald Saborío (Embajador de Costa Rica ante la OMC)
- **Gobernanza de la economía mundial**
  Profesor: Héctor Torres (Exdirector Ejecutivo para Argentina del FMI)

2. **La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (5 horas)**

   Profesores: Evdokia Moise (OCDE)

La OCDE con 37 países miembros, es un foro en el que los gobiernos comparten experiencias y buscan soluciones no vinculantes a problemas que abarcan un amplio conjunto de temas.

El curso describe los diferentes ámbitos de acción de la Organización, haciendo énfasis en las vertientes de comercio, servicios e inversión, el análisis de las cadenas globales de valor, la medición del comercio en términos de valor agregado, y las herramientas de medición de restricción de los servicios y de los beneficios de la facilitación del comercio.

3. **La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y aspectos del comercio relacionados con la propiedad intelectual (TRIPS, OMC) (16 horas)**

   Profesores: Miguel Ángel Margáin (Ex DG del Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual); Mario Matus (Director General Adjunto de la OMPI); Salvador Behar (CNIAA, Ex Jefe Adjunto de la Negociación del T-MEC); Thu Lang Tram-Wasecha (Ex funcionaria de la OMC)

La propiedad intelectual constituye un elemento fundamental en la dirección de los

flujos de comercio y de inversión a nivel mundial y regional. El curso tiene el propósito de otorgar una visión integral de la OMPI como el foro mundial destinado a prestar servicios, a desarrollar políticas, prestar cooperación, asistencia técnica, fortalecer capacidades e informar sobre los diferentes aspectos de la propiedad intelectual (PI). Es la organización internacional donde se establecen las normas globales de PI y se ofrece la infraestructura técnica para conectar los sistemas de PI para compartir conocimiento. Los alumnos deberán entender y poder discutir los trabajos que se llevan a cabo en la OMPI y la manera de solucionar las diferencias en materia de PI. También deberán conocer con detalle las disposiciones incluidas en la OMC en materia de comercio relacionado con la PI, las que, a diferencia de la OMPI, son vinculantes. En los tratados de libre comercio de México, tanto en los existentes como en lo que se encuentran en proceso de negociación, la sección sobre propiedad intelectual va adquiriendo cada vez mayor importancia. El curso proporciona una visión completa sobre el contenido de estos capítulos.

4. **Otros organismos relacionados con el comercio: Grupo de los 20 (G20); Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD); Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC); Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (16 horas)**

   Profesores: Jonathan Fried (Embajador de Canadá ante la OMC); María Cristina Hernández (UDLAP); Jason Martínez (Exnegociador de la SE). Jorge Mario Martínez Piva (CEPAL); Nanno Mulder (CEPAL)

El curso busca proporcionar a los alumnos una visión lo más completa posible de la parte comercial de las principales instituciones internacionales y regionales que participan en la gobernanza comercial internacional, e incluye organizaciones como la CEPAL y la UNCTAD, que han estudiado a profundidad la inserción de los países en desarrollo en la economía mundial, y a APEC, la que se ha convertido en el principal foro para la cooperación económica en la región Asia- Pacífico. El G20 fue instrumental en la recuperación de la crisis económica de 2008 y en su marco el comercio y la inversión han logrado un papel destacado. El curso identificará los principales aspectos de las labores de cada una de esas organizaciones.

IV. TEORÍA Y PRÁCTICA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL (72 horas)

En este subconjunto de temas los estudiantes deberán familiarizarse con los principales acuerdos regionales en operación, así como con los llamados mega-acuerdos regionales.

1. La integración económica en Norteamérica. La negociación del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (del TLCAN al T-MEC). (26 horas)

Profesores: Jonathan Fried (Exembajador de Canadá ante la OMC); Gustavo Vega (COLMEX); Kenneth Smith (Socio en AGON, Exjefe Negociador del T-MEC); Salvador Behar (Director Jurídico CNIAA, Exjefe Negociador Adjunto de la Negociación del T-MEC); Peter Allgeier (Exrepresentante Comercial Alterno de Estados Unidos); Linda Pasquel (IQOM Consultores y Exnegociadora mexicana)

El objetivo del curso es que los alumnos se familiaricen con el Tratado entre México, Estados Unidos, y Canadá (T-MEC) y con su antecesor, el TLCAN, uno de los primeros acuerdos de integración profunda, cubriendo la mayoría de los temas contemplados en el programa. El TLCAN, y ahora el T-MEC, ha servido como marco para la negociación de múltiples acuerdos regionales tanto en el continente americano como en otras regiones del mundo. El curso proporcionará una visión global de sus principales aspectos en el comercio de bienes, comercio de servicios, inversión, propiedad intelectual y solución de diferencias, pues este tratado constituye un eje central del programa. Se hará especial énfasis en los nuevos aspectos que fueron introducidos como resultado de las negociaciones del T-MEC.

El curso también abarca los mecanismos de cooperación de la región de América del Norte: La Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte (ASPAN), la Cumbre de Líderes de América del Norte (CLAN), el Dialogo Económico de Alto Nivel (DEAN), la Alianza México – Canadá (AMC) y el Plan de trabajo de Competitividad para América del Norte (PTCAN).

- Conferencia Magistral: Resultados de la negociación del T-MEC

  Profesor: Kenneth Smith Ramos (Socio AGON, Exjefe Negociador del

T-MEC)

2. **Los acuerdos mega regionales (TTIP, CPTPP, RCEP) (6 horas)**

   Profesores: Gustavo Vega (COLMEX); Cristina Hernández (UDLAP); Jason Martínez (Exnegociador de la SE)

Una de las primeras acciones de la actual administración de Estados Unidos fue anunciar que se disociaba del Acuerdo del Tratado de Asociación Transpacífico, cuya negociación lideró desde 2008 a 2016, cuando fue firmado en Auckland Nueva Zelanda. El TPP es uno de los proyectos de acuerdos comerciales más avanzados en el mundo y su contenido no pudo ser desperdiciado. Los 11 socios comerciales de Estados Unidos establecieron el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (también conocido como CPTPP o TIPAT). El objetivo del curso es proporcionar una descripción detallada del tratado, haciendo énfasis en aquellos aspectos en que este Proyecto de Acuerdo Comercial supera a todos los anteriores. Los estudiantes deben familiarizarse con sus principales disposiciones y la manera en que han sido utilizadas para la negociación de nuevos acuerdos o la modernización de los existentes, incluyendo la posibilidad de que Estados Unidos se reintegre al Acuerdo.

El Acuerdo Integral de Asociación Regional (RCEP por sus siglas en inglés) es un acuerdo de libre comercio que fue firmado entre los 10 miembros de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN) con 5 países con los cuales tiene acuerdos de libre comercio en vigor (Australia, China, Corea, Japón y Nueva Zelanda). Algunos observadores ven a este acuerdo como un contrapeso al CPTPP, el que excluye a China y EUA. El propósito del curso es que el alumno se familiarice con este Acuerdo.

3. **La integración regional Asia- Pacífico (16 horas)**

   Profesores: Ángel Villalobos (Exrepresentante Permanente de México ante la OMC); Jason Martínez (Exnegociador de la SE); Gabriel Duque (Exembajador de Colombia ante la OMC); Osvaldo Rosales (Exviceministro de Comercio Exterior de Chile); Gerardo Traslosheros (Exembajador de México en Nueva Zelandia); Eugenio Anguiano (Exembajador de México en China)

Los alumnos obtendrán los elementos para la comprensión de los procesos de integración en la región Asia-Pacífico, desde el Acuerdo de Asociación entre Nueva Zelanda y Australia hasta la Asociación de las Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN). En este curso también se analizan los acuerdos comerciales entre países asiáticos y países de América del Norte y Latinoamérica, así como los que tienen suscritos con la UE y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC).

4. Integración económica en América Latina (16 horas)

Paolo Giordano (BID); Eduardo Muñoz (Exviceministro de comercio exterior en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia); Wayne McCook (CARICOM).

El curso tiene como propósito examinar los diferentes acuerdos de integración en América Latina, cubriendo los TLC que México tiene con países latinoamericanos, incluyendo la Alianza del Pacífico, y las negociaciones con países asociados; la ALALC/ALADI como acuerdo primigenio en América Latina; el Mercosur, incluyendo sus acuerdos con otros países latinoamericanos; el Mercado Común Centroamericano y sus diferentes derivaciones; la Comunidad del Caribe; la Comunidad Andina de Naciones, así como los acuerdos de libre comercio vigentes entre países latinoamericanos de manera individual y países desarrollados, en particular Estados Unidos, la Unión Europea y Japón.

5. La Unión Europea y otros esquemas europeos de integración. La salida del Reino Unido de la UE (8 horas)

Profesores: Karl Falkenberg (Exnegociador de la UE en TLCUEM); Lorena Ruano Gómez (CIDE); Jordi Bacaria (Universidad de Barcelona); César Guerra (Exrepresentante de la SE ante la UE)

- Conferencia Magistral: The EU Enlargement
  Profesor: Zorica Maric (Exembajadora de Montenegro ante la OMC)

La Unión Europea (UE) es el esquema de integración regional más evolucionado en el mundo. El objetivo de este curso es proporcionar a los estudiantes las características principales de la UE en materia económica, política y legal: la libre circulación de bienes servicios, capitales y personas; la aplicación de políticas

económicas comunes; la solución de controversias en la Corte Europea de Justicia; la toma de decisiones a los diferentes niveles de la administración; el papel de la Comisión Europea y el del Parlamento Europeo. El procedimiento de salida del Reino Unido de la UE (Brexit) es un hecho inédito, por lo que los estudiantes deberán comprender los mecanismos para la separación de un Estado Miembro y sus implicaciones, tanto para la propia UE como hacia el exterior de ella. En este curso también se incluye el Espacio Económico Europeo y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC). Asimismo, proporciona al estudiante una visión de los diferentes procesos de integración extra regional que han llevado a cabo la UE y la AELC, incluyendo los acuerdos comerciales entre México y esos dos bloques de países.

V. SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS (21 horas)

Un acuerdo comercial es viable en la medida en que sus disposiciones legales y las obligaciones de acceso al mercado en bienes, servicios e inversiones sean estrictamente respetadas. Para ello, se requiere un mecanismo de solución de diferencias confiable y predecible. El curso otorga una descripción detallada de los diferentes mecanismos de solución de diferencias contenidos en la Organización Mundial del Comercio y en los diferentes tratados en materia comercial y de inversión que México tiene en vigor. Así mismo, se proporciona una visión amplia de las diferentes propuestas de modificación sobre las disposiciones en el mecanismo multilateral de solución de diferencias y de las establecidas en el T-MEC.

- Conferencia magistral: El sistema de solución de controversias
  Ricardo Ramírez (Expresidente del Órgano de Apelación de la OMC); Ujal Singh Bhatia (Exmiembro del Órgano de Apelación de la OMC) (5 horas)

1. **Mecanismos de solución de diferencias en acuerdos comerciales (8 horas)**

   Profesor: Carlos Véjar (White & Case y Exnegociador);

2. **Acuerdos Internacionales de Inversión (APPRIS; ICSID, UNCTAD, Principios del G-20) y solución de diferencias inversionista-estado (5**

horas)

Profesor: Hugo Romero (RRH Consultores)

La inversión extranjera directa (IED) se ha convertido en la principal fuente de transferencia de tecnología y por lo menos una tercera parte del comercio mundial de mercancías se efectúa entre filiales de empresas multinacionales. Este módulo también analiza el papel que juega la IED en el crecimiento y desarrollo económicos, en la política económica de los países receptores y emisores de IED y en los aspectos regulatorios que implica.

- **La inversión extranjera en México: Aspectos legales y económicos**

  Profesores: Ángel Villalobos (Exrepresentante Permanente de México ante la OMC); Jacqueline Márquez (Consultora Senior en Inversión Extranjera y Exministra Representante de la SE en Canadá); Jorge Pérez (COLMEX)

VI. DISCIPLINAS COMERCIALES ESPECÍFICAS (108 horas)

Estos cursos incluyen el detalle de las obligaciones contenidas en la Organización Mundial del Comercio y en los acuerdos regionales, constituyendo sus componentes principales.

1. Disciplinas para el comercio de mercancías (42 horas)

1.1. Visión de conjunto (5 horas)

Profesor: Yonov Frederick Agah (ExDGA de la OMC)

1.2. Acceso a los mercados de las mercancías (incluye reglas generales de comercio exterior, clasificación arancelaria y procedimientos aduaneros) (13 horas)

Profesores: Moisés Zavaleta (Ansley Consultores Internacionales); Arturo Juárez (SE); Roy Santana (OMC)

1.3. Comercio de productos agrícolas (8 horas)

Profesores: Carmel Cahill (Exfuncionaria de la OCDE); Arturo

Juárez (SE)

1.4. Facilitación del comercio (8 horas)

Profesores: Nora Neufeld (OMC); Moisés Zavaleta (Ansley Consultores Internacionales)

1.5. Reglas de origen (8 horas)

Profesores: Darlan Marti (Secretario del comité sobre reglas de origen, OMC); Moisés Zavaleta (Ansley Consultores Internacionales)

2. Subsidios, dumping y remedios comerciales (8 horas)

Profesores: Álvaro Baillet (COLMEX); Gisela Bolívar (Aguilar y Loera)

3. Regulaciones domésticas (18 horas)

- **Las regulaciones internas en los acuerdos comerciales y su efecto en el comercio exterior (3 horas)**

  Profesor: Juan Antonio Dorantes (Dorantes Advisors)

3.1. Medidas sanitarias y fitosanitarias (8 horas)

Profesores: Jorge Pérez (COLMEX)

3.2. Reglamentos técnicos y normas (13 horas)

Profesores: Stefania Bernabè (Secretaria Adjunta del Consejo General OMC); Mónica Lugo (Exnegociadora de la SE); Nicolás Díaz (Consultor Independiente)

4. Comercio de servicios y economía digital (8 horas)

Profesores: Guillermo Malpica (SE Puebla); Fernando Mayer (CNOG, Exnegociador de la SE)

5. Otros temas relacionados con el comercio (32 horas)

5.1. Comercio y medio ambiente (8 horas)

Profesores: Ricardo Aranda (Dorantes Advisors); Carlos Mazal (Consultor Internacional y exfuncionario de la CEPAL); Manuel Teehankee (Embajador de Filipinas ante la OMC)

5.2. Comercio y energía (3 horas)

Profesores: José Carlos Femat (ARGUS, Exdirector General, ONEXPO); Gabriel Farfán (Comunidad Mexicana de Gestión Pública); Armando Enríquez (CIEE Consultores)

5.3. Comercio y normas laborales (5 horas)

Profesores: Ricardo Aranda (Dorantes Advisors); Carlos Vejar (White & Case, Exnegociador de la SE)

5.4. Comercio y política de competencia; Empresas del estado (8 horas)

Profesores: Alejandro Castañeda (COLMEX); Mateo Diego (AGON, Exfuncionario de la COFECO)

5.5. Compras del sector público (8 horas)

Profesores: Alejandro Bonilla (Consultor Especialista en Contrataciones Públicas) Edgar Ubbelohde (Exnegociador del sector privado)

VII. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN (13 horas)

En esta sección del Programa se proporcionan herramientas a los alumnos que les permitan familiarizarse con las técnicas de negociación, además de introducirlo a las dificultades que los negociadores enfrentan para encontrar un consenso al interior del país. Los diversos instrumentos en materia de defensa fiscal también están cubiertos en este módulo.

1. Estrategias en la negociación comercial internacional (8 horas)

Profesor: Donald Stephenson (Exembajador de Canadá ante la OMC)

2. **Talleres y prácticas de negociación comercial (5 horas)**

   Profesor: Fernando Guerra Muñoz (Director del Centro de Estudios de Dirección Estratégica)

VIII. ASPECTOS PRÁCTICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN MÉXICO (13 horas)

En este módulo el alumno conocerá las disposiciones jurídicas y los aspectos prácticos para la importación y exportación de bienes a México.

1. **Derecho aduanero mexicano, INCOTERMS, facultades de comprobación de las autoridades. (10 horas)**

   Profesor: Eduardo Díaz Gavito (AGON); Andrés Rohde (Rohde & Weiss)

2. **Medios de defensa en materia fiscal (3 horas)**

   Profesor: Eduardo Díaz Gavito (AGON)

DURACIÓN: 301 horas

Para mayores informes:

El Colegio de México

Lic. Jorge Alberto Pérez Millán
Tel: 55 5449 3000 ext 4091
jorge.perez@colmex.mx
www.colmex.mx

@elcolmex /elcolmex /elcolegiodemexicociudaddemexico

Secretaría de Economía

diplomadoennegociaciones@economia.gob.mx
www.gob.mx/se

@SE_mx /seconomiamexico /SE.Economia

Aprovecha esta oportunidad.
La **mejor vía para convertirte en negociador comercial internacional**