



# Diplomado en Negociaciones Comerciales Internacionales

*Guillermo Aguilar Álvarez*

**2021 - 2022**

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



**DIPLOMADO EN NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES**  
*GUILLERMO AGUILAR ÁLVAREZ***PROGRAMA 2021-2022**

A más de un año del inicio de la pandemia del COVID-19, la economía mundial se encuentra en un estado de recuperación tras los resultados catastróficos que se hicieron ver en 2020. Una gran parte de la recuperación económica mundial se debe al importante rol que ha tenido el comercio internacional para hacer frente a la crisis más grande que hemos tenido desde la segunda guerra mundial. Para analizar y comprender el importante papel que juega la política comercial en el desarrollo y crecimiento de la economía mundial, se ha diseñado el Diplomado en Negociaciones Comerciales Internacionales Guillermo Aguilar Álvarez.

El diplomado está dirigido a profesionistas interesados en conocer a fondo, y de primera mano de los protagonistas y negociadores, los fundamentos conceptuales y prácticos de la gobernanza comercial para convertirse en negociadores comerciales internacionales o desarrollar una carrera en la administración pública, en organizaciones internacionales, cámaras industriales y comerciales, empresas privadas, consultorías y agencias aduanales, o simplemente interesados en adquirir las herramientas necesarias para comprender la situación del sistema económico y comercial mundial.

Si bien, la pandemia del COVID-19 ha afectado sensiblemente a la economía mundial con una contracción del 4.3% en 2020, se espera que el panorama mejore en 2021 con una expansión del 5.6%. Este aumento en la actividad económica es debido en gran parte al comercio internacional, el cual ha sido en ésta y en pasadas crisis un motor de crecimiento para la recuperación económica mundial, pasando de una contracción del comercio mundial de 9.2% en 2020 a una expansión que se estima llegará al 7.2% en 2021, según pronósticos de la OMC. Pese a lo anterior es importante recalcar que con todo y esta recuperación positiva, el comercio de bienes y servicios no volverá a los niveles y tendencias que prevalecían antes de la pandemia, a lo cual habrá que sumarle una contracción de la Inversión Extranjera Directa (IED) a nivel mundial de alrededor del 40%.



A raíz de la pandemia, y derivado del cierre económico de algunos países asiáticos, se ha generado una discusión a lo largo del mundo sobre las cadenas globales de valor (CGV) y el papel fundamental que juega la proveeduría asiática en las cadenas de producción mundiales, como se pudo apreciar en 2020 con el suministro de productos médicos y los equipos de tecnologías de la información. La destrucción de algunas cadenas globales de valor y su distorsión en el comercio mundial profundiza la actual crisis y lleva al sector privado a buscar una diversificación del riesgo respecto a su actual dependencia del mercado asiático, buscando a su vez una estrategia enfocada en el nearshoring y reshoring, es decir, la atracción de los eslabones de las cadenas productivas a países más cercanos o, de preferencia, al mercado nacional.

Volteando la vista hacia México, este puede verse beneficiado por la reconfiguración de las CGV, mostrándose como un país atractivo para la instalación de líneas productivas, sin embargo, la caída de la IED en 2020 fue alrededor del 11% y la del PIB del 8.5%. El Banco de México estima que la economía mexicana tenga un incremento de alrededor del 5.8% en 2021, esto en parte gracias al arrastre que tendrá la economía estadounidense derivado de su agresiva política monetaria, pero también gracias a la política de apertura al comercio exterior que México lleva a cabo con el mundo, el cual equivale al 75% del PIB nacional. En este marco se suscribe el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), el cual ha sido fundamental para la recuperación económica a raíz de los efectos provocados por la pandemia del COVID-19. A lo largo del Diplomado el alumno tendrá la oportunidad de escuchar de propia voz a los involucrados en las negociaciones e implementación de este importante tratado.

Paralelamente, al igual que la pandemia, el proteccionismo se ha propagado a lo largo del mundo. El Global Trade Alert reporta que, tan solo en 2019, las medidas comerciales proteccionistas aumentaron en un 28% respecto a 2018 y en 2021 han aumentado en un 56% respecto a los datos de 2020, siendo las medidas antidumping, compensatorias y de salvaguardas las más utilizadas. En este contexto continua la disputa hegemónica entre China y Estados Unidos a través de su guerra comercial iniciada por la administración Trump, la cual ha sido explicada por los expertos que participan en el Diplomado como una lucha por el poderío y liderazgo tecnológico y económico mundial. Tan solo entre 2018 y 2020, el arancel promedio aplicado a las

exportaciones de China hacia Estados Unidos sube 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. En enero de 2021 dicho arancel bajó al 19.3% tras la finalización del acuerdo de primera fase entre ambos países (a todas luces violatorio de las disposiciones de la OMC).

En este entorno surge también el proteccionismo de vacunas contra el COVID-19, donde los países productores de vacunas han acaparado la gran mayoría de estas dejando a los países menos adelantados en espera de la inoculación con el riesgo de que nuevas cepas del virus se propaguen. En octubre de 2020 un grupo de países liderados por Sudáfrica y la India hicieron una propuesta al Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) para solicitar una exención de determinadas disposiciones del Acuerdo sobre los ADPIC para la prevención, contención y tratamiento del COVID-19, de modo que otros países puedan producir genéricos de las vacunas existentes —tarea mucho más complicada que la simple renuncia a la patente por sus titulares.

A lo anterior se añade la crisis por la que atraviesa la Organización Mundial del Comercio, entidad que fue creada para diseñar y aplicar las reglas necesarias para que el comercio se desarrolle y apoye el empleo y el crecimiento económico mundial. A principios de 2021 la Administración Biden apoyó la candidatura de la nigeriana Ngozi Okonjo-Iweala, llenando un vacío en la Dirección General de la OMC que se había producido a raíz de la renuncia de su ex Director General Roberto Acevedo en agosto de 2020, mostrando un acto de buena voluntad de parte de la administración Biden hacia una cooperación en la reforma de la OMC. Sin embargo, la vertiente negociadora de la organización está paralizada desde hace una década y su esquema de solución de diferencias está mermado debido a la inexistencia de su etapa superior, el Órgano de Apelación, que ha dejado de funcionar al vetarse la reposición de sus jueces, por lo que las disputas comerciales han quedado en un vacío legal.

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.

El efecto de la pandemia sobre la economía mundial, combinada con las medidas proteccionistas que no cesan de aumentar y la mermada presencia de la OMC, puede dar lugar a zonas económicas donde “todo” es válido, desde aumentar aranceles, hasta utilizar devaluaciones competitivas. 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 en mega acuerdos regionales propiciando una regionalización de las CGV.

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.

Por otro lado, además del T-MEC las negociaciones del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (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). Además, se ha buscado establecer tratados de libre comercio entre la Alianza del Pacífico y países asociados, así como modernizar y ampliar los acuerdos que se tienen con los países miembros del Mercosur. Alrededor del mundo también 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 serias dificultades. 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. Sin embargo, en ambas organizaciones se ha dejado de lado el compromiso de los países miembros de abstenerse de imponer nuevas medidas proteccionistas y de eliminar las establecidas durante los últimos años.

México ha mantenido una presencia activa en estos organismos internacionales, así como en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), y en la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), esta última de gran relevancia debido a la actividad que realiza en materia de patentes, marcas y derechos de autor.

El Diplomado tiene como objetivo que los estudiantes logren un amplio conocimiento de la economía internacional y de la gobernanza del comercio mundial de bienes y servicios, transmitido directamente por sus protagonistas y negociadores, así como 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. El programa proporciona una visión detallada de las negociaciones comerciales que México ha llevado a cabo para firmar 14 tratados de libre comercio con 50 países. También lo hará sobre la política comercial de otros países que enviarán alumnos al Diplomado en este año lectivo.

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 existentes y de los que vayan entrando en vigor, y muestra cómo participar en los casos de diferencias comerciales y de inversión que surjan de la aplicación de estos acuerdos.

**REQUISITOS DE INGRESO:**

- Solicitud de admisión
- Título de Licenciatura en el área de Ciencias Sociales y afines
- Promedio general mínimo de 8
- Comprobante de dominio del idioma inglés de una institución reconocida
- Carta de exposición de motivos y biografía profesional en inglés
- Currículum Vitae

**FECHA LÍMITE DE INSCRIPCIÓN:**

- 12 de septiembre de 2021 (sujeto a cambios)

**CUPO LIMITADO****DURACIÓN:**

- 320 horas, repartidas en dos periodos

**FECHA DE INICIO Y TÉRMINO:**

- 29 de octubre de 2021 al 1ero de octubre de 2022 (sujeto a cambios)

**MODALIDAD Y SEDE**

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

El Colegio de México

Carretera Picacho Ajusco 20, Col. Ampliación Fuentes del Pedregal C.P. 14110,

Delegación Tlalpan, Ciudad de México





### **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 (Ex DGA de la OMC)
- Víctor Aguilar (Ministro de la Representación de la Secretaría de Economía en Europa)
- Peter Allgeier (Ex Representante Comercial Alternativo de Estados Unidos)
- Eugenio Anguiano Roch (Ex Embajador de México ante la República Popular de China)
- Ricardo Aranda (Director General de Disciplinas de Comercio Internacional, SE)
- Samantha Atayde (Socio RRH Consultores y Ex Negociadora del T-MEC)
- Álvaro Baillet (Ex Secretario Administrativo, COLMEX; Ex Jefe de la UPCI, Secretaría de Economía)
- Ujal Singh Bhatia, (Ex Miembro del Órgano de Apelación de la OMC)
- Stefania Bernabè (Secretaria Adjunta del Consejo General de la OMC)
- Salvador Behar (Director Jurídico de la Cámara Nacional de Industrias Azucarera y Alcohólica, Ex Jefe Negociador Adjunto del T-MEC)
- Gisela Bolívar (Socia en Comercio Internacional, Aguilar y Loera)
- Alejandro Bonilla (Consultor Especialista en Contrataciones Públicas)
- Carlos Braga (Fundação Dom Cabral Brasil)
- Iliana Camarillo (Consultora en AJR)
- Carmel Cahill (Ex Directora Adjunta de Comercio y Agricultura de la OCDE)
- Luis de la Calle (Director de CMM y Ex Sub-secretario de Negociaciones Comerciales, SE)
- Fernando De Mateo (Ex Embajador de México ante la OMC)
- Alejandro Castañeda (Director del Centro de Estudios Económicos, COLMEX y Ex Comisionado de COFECE)
- Luz María De la Mora (Subsecretaria de Comercio Exterior, SE)
- Eduardo Díaz Gavito (Socio de la firma Chevez. Ruiz, Zamarripa)
- Mateo Diego (Ex funcionario de COFECE, Socio en AGON)
- Enrique Dussel (Titular de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la UNAM)
- Juan Antonio Dorantes (Socio de Dorantes Advisors y Ex Director General de Reglas Comercio Internacional, SE)
- Gabriel Duque (Ex Embajador de Colombia ante la OMC)
- Armando Enríquez (Consultoría e Inteligencia Económica Energética)
- Karl Falkenberg (Ex Director General en la Comisión Europea)
- Gabriel Farfán Mares (Presidente y Director General de la Comunidad Mexicana de Gestión Pública A.C.)
- José Carlos Femat (Business Developer Manager ARGUS, Ex Director General ONEXPO)
- Jonathan Fried (Ex Embajador de Canadá ante la OMC)
- Paolo Giordano (Economista Principal del Sector de Integración y Comercio, BID)
- Anabel González (DGA, OMC)
- Fernando Guerra Muñoz (Director del Centro de Estudios de Dirección Estratégica SC)
- María Cristina Hernández (Consejera Estratégica, SAI Derecho y Economía)
- Alejandro Jara (Ex DGA de la OMC)
- Patrick Low (Ex Economista en Jefe de la OMC)
- Mónica Lugo (Ex Negociadora del T-MEC)
- Guillermo Malpica (Subsecretario de Industria y Comercio, Secretaría de Economía Puebla)
- Miguel Ángel Margáin (Ex DG del IMPI)
- Jacqueline Márquez (Ministra de Asuntos Comerciales, Embajada de México en Canadá)

- Darlan Marti (Secretario del Comité de Reglas de Origen, OMC)
- Jason Carlos Martínez (Ex Negociador de la SE)
- Roberto Martínez (Representante de la OCDE en México)
- Mario Matus (Ex DGA OMPI, Ex Embajador de Chile ante la OMC)
- Fernando Mayer (Ex Negociador de la SE)
- Jorge Martínez Piva (Jefe de la Unidad de Comercio Internacional e Industria de la Sede Subregional de la CEPAL en México)
- Carlos Mazal (Consultor Internacional en Desarrollo Sustentable de Océanos, Recursos Marinos e Innovación Tecnológica)
- Zorica Maric (Ex Embajadora de Montenegro ante la OMC)
- Evdokia Moise (Analista de Comercio y Agricultura, OECD)
- Remo Moretta (Embajador de Australia en México)
- Eduardo Muñoz (Ex Embajador de Colombia ante la OMC)
- Nora Neufeld (Secretaria del Comité de Facilitación del Comercio, OMC)
- Linda Pasquel (Directora Jurídica de IQOM, Ex Negociadora)
- Orlando Pérez (Director General de la Consultoría Jurídica, Subsecretaría de Comercio Exterior, SE)
- Carlos Piñera (Ex Negociador, SE)
- Víctor Do Prado (Secretario del Consejo de la OMC)
- Aurora Ramírez (Profesora Investigadora, COLMEX)
- Ricardo Ramírez (Ex Presidente del Órgano de Apelación de la OMC Y Socio de RRH Consultores)
- Cindy Rayo (Directora General de Comercio de Servicios e Inversión, SE)
- Hugo Romero (Socio de RRH Consultores)
- Osvaldo Rosales (Ex Viceministro de Comercio Exterior de Chile)
- Lorena Ruano (Profesora Investigadora, CIDE)
- Ronald Saborío (Ex Embajador de Costa Rica ante la OMC)
- Kenneth Smith (Socio en AGON, Ex Jefe de la Negociación del T-MEC)
- Don Stephenson (Ex Embajador de Canadá ante la OMC)
- Manuel Teehankee (Ex Embajador de Filipinas ante la OMC)
- José Gerardo Traslosheros (Ex Embajador de México en Nueva Zelandia)
- Héctor Torres (Ex Director Ejecutivo para Argentina del FMI)
- Thu Lang Tram-Wasecha (Ex funcionaria de la OMC)
- Edgar Ubbelohde (Ex Negociador del sector privado)
- Guillermo Valles (Embajador de Uruguay en Brasil)
- Gustavo Vega (Secretario General, COLMEX)
- Carlos Vejar (Abogado Senior, Holland and Knight)
- Rubisel Velázquez (Director General responsable de Disciplinas de Comercio Internacional, SE)
- Ángel Villalobos (Representante Permanente de México ante la OMC)
- Roberto Zapata (Ex Embajador de México ante la OMC)
- Moisés Zavaleta (Director de Estrategias, Ansley Consultores Internacionales)

**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. Coherencia regulatoria
  - 3.2. Medidas sanitarias y fitosanitarias
  - 3.3. 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: Mtra. Tatiana Clouthier Carrillo (Secretaria de Economía)**

### II. ECONOMÍA INTERNACIONAL. (35 horas)

#### 1. Funcionamiento de la economía internacional: teoría y práctica (30 horas)

**Profesores: Luis de la Calle (Director de CMM y Ex Subsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales, SE); Carlos Braga (Fundação Dom Cabral); Guillermo Valles (Ex Director de Comercio, UNCTAD); 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.

- **Conferencia Magistral: México en la integración económica mundial**

**Profesor: Luis de la Calle (Ex Subsecretario de Negociaciones Comerciales, SE)**

**2. La economía de los servicios (5 horas)**

**Profesor: Patrick Low (Ex Economista en Jefe de la OMC); Carlos Piñera (Socio de RRH consultores)**

**III. LA GOBERNANZA DEL COMERCIO MULTILATERAL (43 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) (16 horas)**

**Profesores: Victor Do Prado (OMC); Alejandro Jara (Ex Director General Adjunto de la OMC); Fernando De Mateo (COLMEX)**

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 (OMC); Ronald Saborío (Ex Embajador de Costa Rica ante la OMC)**
- **Gobernanza de la economía mundial**  
**Profesor: Héctor Torres (Ex Director Ejecutivo para Argentina del FMI)**

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

**Profesores: Roberto Martínez (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). (6 horas)**

**Profesores: Jonathan Fried (Embajador de Canadá ante la OMC); María Cristina Hernández (SAI Consultores); Jason Martínez (SE). Jorge Mario Martínez Piva (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 (69 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 (Ex Embajador de Canadá ante la OMC); Gustavo Vega (COLMEX); Kenneth Smith (Socio en AGON, Ex Jefe Negociador del T-MEC); Salvador Behar (Director Jurídico CNIAA, Ex Jefe Negociador Adjunto de la Negociación del T-MEC); Peter Allgeier (Ex Representante Comercial Alterno de Estados Unidos); Linda Pasquel (IQOM Consultores y Ex Negociadora mexicana)

- **Conferencia Magistral: La región económica de América del Norte**  
**Profesor:** Jaime Serra Puche (Presidente de SAI Consultores, Ex Secretario de Comercio y Fomento Industrial)

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, Ex Jefe Negociador del T-MEC)**

## **2. Los acuerdos mega regionales (TTIP, CPTPP, RCEP) (7 horas)**

**Profesores: Gustavo Vega (Secretario General del COLMEX); Cristina Hernández (SAI Consultores); Jason Martínez (ex Negociador 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 (9 horas)

**Profesores: Ángel Villalobos (Representante Permanente de México ante la OMC); Jason Martínez (SE); Gabriel Duque (Ex Embajador de Colombia ante la OMC); Remo Moretta (Embajador de Australia en México); Osvaldo Rosales (Ex Viceministro de Comercio Exterior de Chile); Gerardo Traslosheros (Ex Embajador de México en Nueva Zelanda); Eugenio Anguiano (Ex Embajador 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 (Ex viceministro de comercio exterior en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia). Expositor uruguayo (por designar).**

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 (11 horas)**

**Profesores: Karl Falkenberg (Ex Negociador de la UE en TLCUEM);  
Lorena Ruano Gómez (CIDE)**

- **Conferencia Magistral: The EU Enlargement**

**Profesor: Zorica Maric (Ex Embajadora 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: Ricardo Ramírez (Ex Presidente del Órgano de Apelación de la OMC) (5 horas)**
1. **Mecanismos de solución de diferencias en acuerdos comerciales (8 horas)**  
**Profesores: Carlos Véjar (Holland and Knight y Ex Negociador);**
  2. **Acuerdos Internacionales de Inversión (APPRIS; ICSID, UNCTAD, Principios del G-20) y solución de diferencias inversionista-estado (8 horas)**  
**Profesores: Samantha Atayde (RRH Consultores); 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 (5 horas)**  
**Profesores: Ángel Villalobos (Representante Permanente de México ante la OMC); Jacqueline Márquez (Ministra de Asuntos Comerciales, Embajada de México en Canadá)**

## **VI. DISCIPLINAS COMERCIALES ESPECÍFICAS (128 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 (43 horas)****1.1. Visión de conjunto (8 horas)**

Profesor: Yonov Frederick Agah (Ex DGA de la OMC)

**1.2. Acceso a los mercados de las mercancías (incluye reglas generales de comercio exterior, clasificación arancelaria y procedimientos aduaneros) (8 horas)**

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

**1.3. Comercio de productos agrícolas (8 horas)**

Profesores: Carmel Cahill (Ex funcionaria de la OCDE); Arturo Juárez (SE)

**1.4. Facilitación del comercio (11 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 (13 horas)**

**Profesores: Orlando Pérez (SE); Álvaro Baillet (COLMEX); Víctor Aguilar (SE); Gisela Bolívar (Aguilar y Loera)**

**3. Regulaciones domésticas (24 horas)**

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

**Profesor: Juan Antonio Dorantes (Dorantes Advisors)**

**3.1. Coherencia regulatoria (5 horas)**

Profesores: Ricardo Aranda (SE)

**3.2. Medidas sanitarias y fitosanitarias (8 horas)**

Profesores: Rubisel Velázquez (Director General responsable de Disciplinas de Comercio Internacional, SE); Sergio Soto (Ex Negociador de la SE)

**3.3. Reglamentos técnicos y normas (8 horas)**

Profesores: Stefania Bernabè (Secretaria Adjunta del Consejo General OMC); Mónica Lugo (Ex Negociadora de la SE);

**4. Comercio de servicios y economía digital (16 horas)**

**Profesores: Guillermo Malpica (SE); Fernando Mayer (Ex Negociador de la SE)**

**5. Otros temas relacionados con el comercio (32 horas)****5.1. Comercio y medio ambiente (8 horas)**

Profesores: Juan Antonio Dorantes (Dorantes Advisors); Ricardo Aranda (SE); Carlos Mazal (Consultor Internacional y ex funcionario de la CEPAL); Manuel Teehankee (Ex Embajador de Filipinas ante la OMC)

**5.2. Comercio y energía (3 horas)**

Profesores: Samantha Atayde (RRH Consultores); José Carlos Femat (ARGUS, Ex Director General, ONEXPO); Gabriel Farfán (Comunidad Mexicana de Gestión Pública)

**5.3. Comercio y normas laborales (5 horas)**

Profesores: Ricardo Aranda (SE); Carlos Vejar (Holland and

Knight, Ex Negociador de la SE)

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

Profesores: Orlando Pérez (SE); Alejandro Castañeda (COLMEX); Mateo Diego (AGON, Ex funcionario de la COFECO)

**5.5.** Compras del sector público (8 horas)

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

**VII. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN (16 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 (Ex Embajador de Canadá ante la OMC)**

**2. Talleres y prácticas de negociación comercial (8 horas)**

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

**VIII. ASPECTOS PRÁCTICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN MÉXICO (8 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. (5 horas)

Profesor: Eduardo Díaz Gavito

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

Profesor: Eduardo Díaz Gavito

**DURACIÓN: 320 horas**



Para mayores informes:

### **El Colegio de México**

Lic. Jorge Alberto Pérez Millán

Tel: 55 5449 3000 ext 4091

[jorge.perez@colmex.mx](mailto:jorge.perez@colmex.mx)

[www.colmex.mx](http://www.colmex.mx)



[@elcolmex](https://twitter.com/elcolmex)



[/elcolmex](https://www.facebook.com/elcolmex)



[/elcolegiodemexicociudaddemexico](https://www.youtube.com/channel/UC...)

---

### **Secretaría de Economía**

[diplomadoennegociaciones@economia.gob.mx](mailto:diplomadoennegociaciones@economia.gob.mx)

[www.gob.mx/se](http://www.gob.mx/se)



[@SE\\_mx](https://twitter.com/SE_mx)



[/seconomiamexico](https://www.facebook.com/seconomiamexico)



[/SE.Economia](https://www.youtube.com/channel/UC...)

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