



DNCI

Diplomado en Negociaciones
Comerciales Internacionales

2026

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 2026

El Diplomado en Negociaciones Comerciales Internacionales está dirigido a profesionistas interesados en lograr un conocimiento profundo de la gobernanza del comercio internacional y de cada uno de sus componentes. Este curso de posgrado les permitirá desarrollar una carrera en la administración pública, en organizaciones internacionales, cámaras industriales y comerciales, empresas privadas, consultorías o en agencias aduanales, o simplemente para adquirir las herramientas necesarias para comprender la situación y el sistema de gobernanza de la economía y el comercio mundiales.

La duración del programa es de un año, en el que participan algunos de los más importantes expertos a nivel mundial en cada uno de sus módulos. Se trata de 70 profesores provenientes de la academia, de organismos internacionales, embajadores y exembajadores ante gobiernos y organizaciones internacionales, así como funcionarios y ex funcionarios que negociaron en diferentes foros los distintos temas del programa que se anexa a esta presentación.

El curso busca que los alumnos tengan una visión amplia de la gobernanza económica y comercial y de los cambios que está sufriendo por las medidas aplicadas por las grandes potencias tendientes al establecimiento de un nuevo paradigma de la economía mundial. Se presentan con detalle los diferentes instrumentos que la reglamentan y los cambios unilaterales o negociados que se han introducido en los últimos años. Se pone énfasis especial en la teoría del comercio en bienes y servicios, las corrientes de inversión y los instrumentos que los regulan a nivel mundial. Se analizan con detalle los organismos multilaterales tales 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) en la región asiática, hasta los realizados entre un número reducido de países, como el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá, el TMEC. Parte fundamental son los módulos destinados a la explicación puntual de cada uno de los componentes comprendidos en las organizaciones internacionales y en los diferentes



acuerdos regionales, haciéndose énfasis en los cambios que han sufrido como consecuencia de las medidas unilaterales aplicadas recientemente por algunos gobiernos, en especial el estadounidense.

Las primeras dos décadas del siglo XXI se han caracterizado por diversas disrupciones políticas, geopolíticas y económicas. El consenso pro-globalización de los procesos productivos ha sufrido un cambio significativo recientemente. Ha quedado evidenciado en 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 ha conocido como “la fábrica del mundo”. El segundo, vio crecer su preeminencia como generador y distribuidor de tecnologías avanzadas y proveedor de nuevos servicios y del mejoramiento de los existentes. La cooperación entre ambos dio un auge nunca visto al proceso de globalización –para luego resquebrajarse.

La política comercial de Donald Trump ha marcado un antes y un después en la economía internacional. Los llamados Liberation Day tariffs, impuestos en 2025, intensificaron una estrategia proteccionista que había iniciado en su primera presidencia. Estas medidas encarecieron el comercio, aumentaron la inflación y redujeron el crecimiento en Estados Unidos, al mismo tiempo que deterioraron la confianza en los mercados financieros internacionales. De acuerdo con estimaciones del Peterson Institute, el PIB estadounidense podría caer entre 0.5% y 2.1% hacia 2026, mientras que la inflación aumentaría hasta en 0.9 puntos porcentuales. Pese a utilizar como justificación la idea de “revitalizar la industria” y reducir déficits comerciales, los efectos reales han sido negativos: sectores como la agricultura y la manufactura enfrentan mayores costos, y los consumidores absorben precios más altos.

El impacto internacional ha sido aún más complejo. El comercio mundial se ha contraído de manera notable, ya que las importaciones de Estados Unidos podrían reducirse en hasta 7% del PIB en un escenario de represalias generalizadas. Los flujos de inversión



extranjera directa también se han visto alterados por la incertidumbre y el desvío de capitales. China, principal blanco de los aranceles, ha respondido con medidas de represalia y con un redireccionamiento de sus exportaciones hacia otros mercados en Asia y regiones emergentes, mientras Europa y economías dependientes de cadenas manufactureras sufren pérdidas por la dislocación de las cadenas de valor. La Organización Mundial del Comercio, debilitada desde que Trump bloqueó el Órgano de Apelación en su primera presidencia, ha sido marginada como instancia de solución de controversias, aumentando la discrecionalidad de las medidas y la vulnerabilidad del sistema multilateral.

En este escenario, México ocupa una posición ambivalente. Por un lado, el T-MEC ha ofrecido un escudo parcial: buena parte de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos quedan exentas de los nuevos aranceles, lo que ha permitido que empresas mexicanas sustituyan proveedores de terceros países, incrementando su participación en el mercado estadounidense. El Peterson Institute (2025) estima que México se perfila como uno de los pocos beneficiarios relativos de esta coyuntura, con un incremento en el PIB de entre 0.2% y 0.4% en 2025–2026 gracias al desvío comercial y la ventaja de proximidad geográfica. Sin embargo, este beneficio no es automático ni exento de riesgos: el cumplimiento de reglas de origen se ha vuelto más exigente, la entrada de manufacturas chinas por México genera presiones competitivas sobre la industria nacional y la volatilidad financiera compartida en América del Norte podría incluso revertir las ganancias, con caídas de hasta 0.8% del PIB en escenarios adversos. Las medidas proteccionistas adoptadas por el gobierno mexicano no están exentas de riesgos inflacionarios e incidencia en el crecimiento económico.

El triángulo comercial México–Estados Unidos–China se ha vuelto un espacio de tensiones crecientes. Mientras Washington presiona por la relocalización de cadenas productivas y aplica elevados aranceles y subsidios masivos para reforzar sectores estratégicos como semiconductores, vehículos eléctricos y energías limpias, China mantiene su influencia mediante exportaciones indirectas y el control de insumos críticos como las tierras raras. En medio de esta rivalidad, México enfrenta tanto oportunidades como dilemas: puede afianzarse como socio estratégico de Estados Unidos en la reconfiguración regional de cadenas de valor, pero también corre el riesgo de quedar atrapado entre las medidas restrictivas bilaterales y la incertidumbre de un orden comercial mundial cada vez más



fragmentado.

En suma, los aranceles de Trump han acelerado la transición hacia un entorno menos globalizado y más regionalizado, donde la política industrial sustituye al libre comercio como principio rector. Para México, la coyuntura abre la posibilidad de consolidar un papel central en América del Norte, siempre y cuando logre acompañar esta ventaja con políticas que reduzcan costos de producción, mejoren la competitividad y fortalezcan su capacidad de negociación en un sistema internacional en crisis.

Pese a todo y 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. De hecho, la crisis sin precedentes que vive 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, el que dejó de funcionar en diciembre de 2019.

Las negociaciones multilaterales están ciertamente estancadas. Si bien se ha logrado la entrada en vigor del acuerdo sobre subvenciones a la pesca— mucho menos ambicioso del que se tenía originalmente planteado— y 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, no se ha podido concluir el aún más trascendente acuerdo plurilateral sobre comercio electrónico, el cual pretende resolver el continuo desacuerdo sobre la posible imposición de aranceles aduaneros a las transmisiones electrónicas.

Subyacente en este entorno, se encuentra la disputa comercial entre China y Estados Unidos, iniciada durante la primera administración de Trump e intensificada durante la segunda, la cual ha tenido efectos duraderos y complejos en las relaciones comerciales entre ambos países y en el sistema multilateral en su conjunto. Entre 2018 y 2020, los aranceles a las exportaciones chinas a EE. UU. aumentaron de un promedio del 3.1% a más del 21%. A ello se sumó, en marzo de 2025, el aumento de los aranceles por represalia por las exportaciones de fentanilo como excusa a China, Canadá y México. Los dos primeros tomaron represalias, y las contra represalias hicieron escalar los aranceles a promedios inverosímiles, superiores al 100%, para después reducirse por un acuerdo



entre ambos.

A México y Canadá se les aplicó un arancel del 25% a todos los productos y, posteriormente, se les aplicó solamente a los bienes que no cumplan la regla de origen del TMEC, con extensiones periódicas para evaluar el grado de cumplimiento de reducción en las exportaciones de fentanilo. La incertidumbre generada por el señor Trump y su política comercial ya ha tenido como consecuencia una reducción en las tasas de expansión del comercio bilateral y de las inversiones y en el nivel de crecimiento del PIB de los países de América del Norte, en especial de México. Todo esto se traslapa con el telón de fondo de lo que en realidad se ha convertido en una renegociación del TMEC.

El aumento de aranceles del *Liberation Day* del 2 de abril se aplicó a todos los países del mundo, con una tasa mínima del 10% para los países que mantienen un déficit comercial con EE.UU. Se basó en una fórmula de dividir el déficit comercial por las exportaciones, lo cual creó una gran incertidumbre alrededor del mundo. Posteriormente, EE.UU. modificó la fórmula y los aranceles anunciados se redujeron a varios países, mediante la negociación de acuerdos bilaterales, entre otros con La UE, Japón y la República de Corea. Pero a algunos países se les mantiene aranceles elevadísimos, como un 39% a Suiza (por motivos desconocidos) y 50% a Brasil (por razones políticas).

En el ínterin, se aumentan por razones de seguridad nacional, las cargas arancelarias al acero, aluminio, cobre y derivados de todos ellos, y a los automóviles, y se tienen bajo investigación varios otros sectores.

Los profesores del Diplomado proporcionarán un recuento detallado de este proceso y de sus implicaciones para la economía mundial y el comportamiento de los demás países frente a esta situación.

También se detalla cómo la batalla por la hegemonía económica se ha intensificado con la introducción por parte de EE. UU. de restricciones a las exportaciones e inversiones en China, especialmente en bienes y servicios de alta tecnología como los semiconductores. Estas restricciones se han justificado en nombre de la seguridad nacional. Además, tanto EE. UU. como China, la UE y otros países como Japón, están otorgando subsidios significativos para atraer la producción de bienes y servicios a sus territorios.

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. Desde octubre de 2023, la Unión Europea ha comenzado la fase transitoria de su Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (Carbon Border Adjustment Mechanism), con el objetivo declarado de luchar contra el calentamiento global. Sin duda, este mecanismo tendrá repercusiones importantes en la gobernanza comercial mundial, a menos de que haya un cambio de política debido a la situación comercial mundial.

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.

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 China y Estados Unidos.

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.

Es en este marco global de cambios vertiginosos que se suscribió el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) en 2020. Este acuerdo no solo fue fundamental para que México estabilizara su economía durante momentos de incertidumbre global provocados por la pandemia y las guerras geoeconómicas, sino también para abrir las puertas conducentes a fortalecer su posición en las cadenas de valor regionales. Para ello también se requiere la aplicación de las medidas adecuadas de política económica y de



seguridad jurídica.

La integración norteamericana se impone como la nueva normalidad en la economía global. Ante la fragmentación del multilateralismo, las naciones tienden a fortalecer sus vínculos regionales, y América del Norte no es la excepción, aunque el gobierno de Estados Unidos solo poco a poco parece estar aceptando esta realidad.

A lo largo del Diplomado, los alumnos tendrán la oportunidad de escuchar de propia voz a los participantes en las negociaciones e implementación de este tratado. Esto no solo enriquecerá su comprensión del TMEC, sino que también les permitirá entender las complejidades y los beneficios que este acuerdo ha traído para México y sus socios comerciales en un mundo económicamente cada vez más complejo. Hay nubarrones en el horizonte con la revisión del TMEC en 2026, a cuyas negociaciones se les dará estrecho seguimiento por los profesores del curso.

México, además de tener un gran interés en Norteamérica, mantiene una estrategia diversificada en sus relaciones internacionales, especialmente en Europa y Asia. Con la Unión Europea, México ha establecido un Acuerdo de Asociación que incluye un Tratado de Libre Comercio que ha permitido aumentar significativamente el comercio y las inversiones bilaterales. Ambos concluyeron las negociaciones para la modernización de este acuerdo, buscando adaptarlo a las nuevas realidades del comercio global y profundizar los lazos en sectores clave como la energía, la tecnología y la economía digital.

En Asia, México ha fortalecido sus vínculos a través del Acuerdo Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT), que incluye a importantes economías como Japón, Australia y Singapur. Este acuerdo no solo abre nuevas oportunidades de exportación para los productos mexicanos, sino que también permite a México diversificar sus mercados y reducir su dependencia de Estados Unidos. Con la entrada del Reino Unido a ese Tratado se le fortalece aún más. México aún no negocia la adhesión de este país, pero pusieron en marcha un acuerdo de libre comercio bilateral de transición. Es de destacar el interés que ha venido creciendo de un estrechamiento de los lazos de la Unión Europea con el TIPAT, a lo cual se le dará seguimiento durante el curso.

También se dará prioridad a la evaluación de las relaciones de México con los países asiáticos, en especial con los que no mantiene acuerdos de libre comercio y que han sido objeto de un aumento arancelario dirigido particularmente hacia ellos.



Las relaciones comerciales con América Latina son una gran prioridad tanto económica como histórica. Por ello se analizan con detalle los diferentes acuerdos de libre comercio que México mantiene con países de la Región y las negociaciones que han tenido lugar en el marco de la ALADI y los beneficios de una mayor integración económica.

La economía global también enfrenta un impacto tecnológico de largo plazo con la aceleración en el 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 digitalmente servicios que hace unos pocos años era impensable poder proporcionarlos a través de las fronteras. Spotify, Netflix y Airbnb 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.

México además está en condiciones de beneficiarse grandemente 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, 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. No hay duda de que estos beneficios se realizarán en la medida en que pueda llegarse un acuerdo con Estados Unidos promueva una mayor certidumbre en el acceso a sus mercados y en que el gobierno mexicano adopte políticas que promuevan eficientemente el comercio y la inversión.

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. Y expertos en la materia proporcionan a los estudiantes diferentes técnicas para llevar a cabo una negociación exitosa.

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.

**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- 31 de octubre de 2025
- Registro general- 1º de diciembre de 2025 (sujeto a cambios)

DURACIÓN:

- 304 horas, repartidas en dos periodos

FECHA DE INICIO Y TÉRMINO:

- 16 de enero de 2026 al 19 de diciembre de 2026 (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

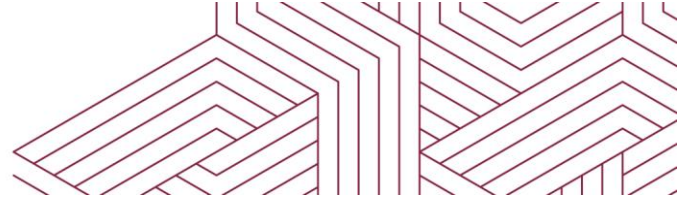


PROFESORADO

- 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)
- Ricardo Aranda (Consultor independiente y ex negociador comercial)
- 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 (Jefa de la Sección de Diseño de Cursos y Formación 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 Fundação 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)
- Kathleen Claussen (Profesora en la Universidad de Georgetown)
- Fernando De Mateo (Profesor Investigador Asociado del COLMEX y Exembajador de México ante la OMC).
- Alejandro Castañeda (Profesor-Investigador 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 COFECE)
- Juan Antonio Dorantes (Socio Director de Dorantes Advisors)
- Gabriel Duque (Director de la Oficina Comercial de Colombia ante la UE 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)
- César Guerra (Exrepresentante de la SE ante la UE, director fundador de Trade & Access)
- 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)
- Soledad Leal (Policy Lead en WEF y Exrepresentante Permanente Alternativa ante la OMC)
- Mónica Lugo (Exnegociadora del T-MEC)
- Guillermo Malpica (Director Ejecutivo en Alianza In Mexico)
- 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 (Director 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)
- Nanno Mulder (Jefe de la Unidad de Comercio Internacional de la CEPAL)
- Eduardo Muñoz (Exembajador de Colombia ante la OMC)
- Linda Pasquel (Directora Jurídica de IQOM y exnegociadora de la SE)
- Jorge Pérez (Vicecoordinador Académico del Diplomado en Negociaciones Comerciales Internacionales)
- Carlos Piñera (Exnegociador de la SE)
- 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)
- Roy Santana (Funcionario de la División de Acceso a Mercados de la OMC)
- Don Stephenson (Exembajador de Canadá ante la OMC)
- Sergio Soto (Exnegociador de la SE)
- José Gerardo Traslosheros (Exembajador de México en Nueva Zelanda)
- Héctor Torres (Exdirector Ejecutivo para Argentina del FMI)
- 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)
- Jaime Zabudovsky (Vicepresidente de IQOM)
- 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
3. Principios básicos de macroeconomía
4. Gobernanza de la economía mundial

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
6. Inversión Extranjera Directa (IED)
7. Uruguay en el comercio internacional

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

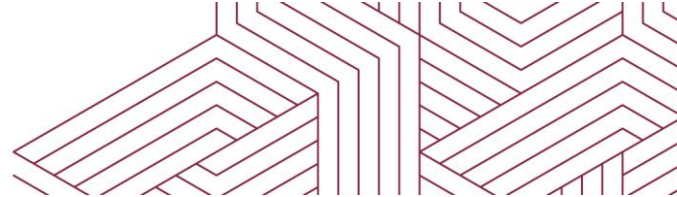
VII. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

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

VIII. ASPECTOS PRÁCTICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- 1. Los convenios de la OMA
- 2. Derecho aduanero mexicano, INCOTERMS, facultades de comprobación de las autoridades
- 3. 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)

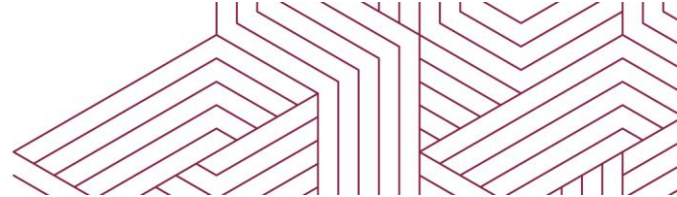
A partir del siglo XVI han surgido múltiples explicaciones sobre las causas y los efectos del comercio internacional. Numerosas teorías han buscado identificar los factores clave que permiten a un país pasar a etapas superiores en el nivel de desarrollo. Las más refinadas entre ellas buscan incluir la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

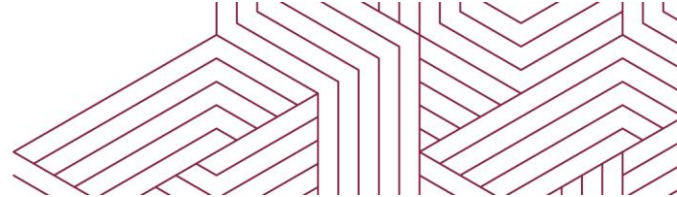
1. La Organización Mundial del Comercio (OMC) (13 horas)

**Profesores: 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.

- **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)

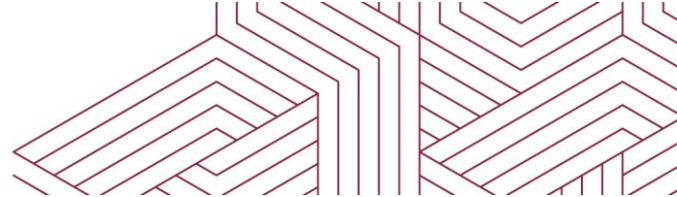
La OCDE con 37 países miembros, es un foro en el que los gobiernos comparten experiencias y buscan soluciones no vinculantes a problemas que abarcan un amplio conjunto de temas.

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)

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.

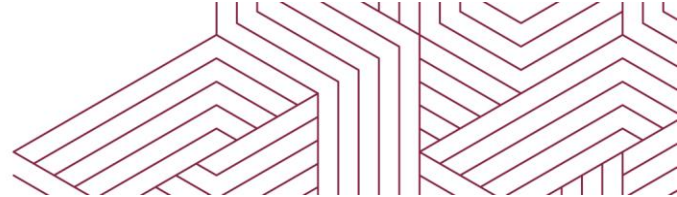
4. **Otros organismos relacionados con el comercio: Grupo de los 20 (G20); Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD); Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC); Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (16 horas)**

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); Salvador Behar (Director Jurídico CNIAA, Exjefe Negociador Adjunto de la Negociación del T-MEC); Peter Allgeier (Exrepresentante Comercial Alternativo de Estados Unidos); Linda Pasquel (IQOM Consultores y Exnegociadora mexicana)

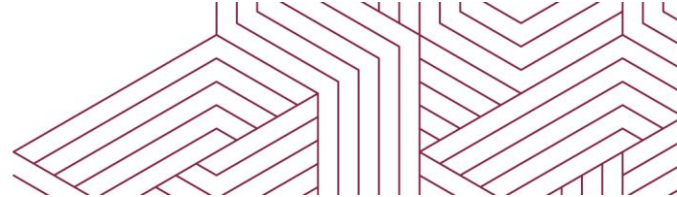
El objetivo del curso es que los alumnos se familiaricen con el Tratado entre México, Estados Unidos, y Canadá (T-MEC) y con su antecesor, el TLCAN, uno de los primeros acuerdos de integración profunda, cubriendo la mayoría de los temas contemplados en el programa. El TLCAN, y ahora el T-MEC, ha servido 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 (ASPN), la Cumbre de Líderes de América del Norte (CLAN), el Diálogo 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)



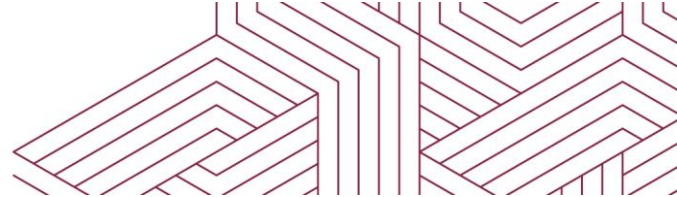
Una de las primeras acciones de la actual administración de Estados Unidos fue anunciar que se disociaba del Acuerdo del Tratado de Asociación Transpacífico, cuya negociación lideró desde 2008 a 2016, cuando fue firmado en Auckland Nueva Zelanda. El TPP es uno de los proyectos de acuerdos comerciales 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); Gerardo Traslosheros (Exembajador de México en Nueva Zelanda)

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)

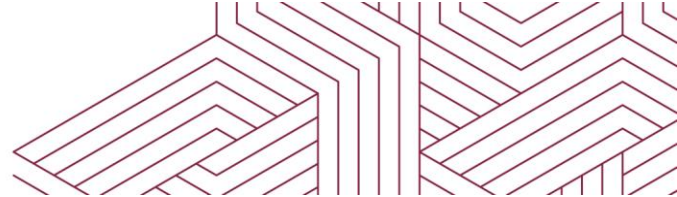
El curso tiene como propósito examinar los diferentes acuerdos de integración en América Latina, cubriendo los TLC que México tiene con países latinoamericanos, incluyendo la Alianza del Pacífico, y las negociaciones con países asociados; la ALALC/ALADI como acuerdo primigenio en América Latina; el Mercosur, 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); 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);
Jorge Castro (OMC)

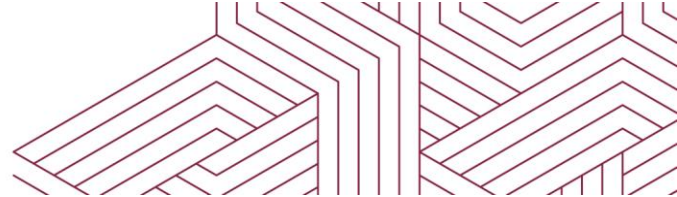
1. Mecanismos de solución de diferencias en acuerdos comerciales (8 horas)

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)

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)

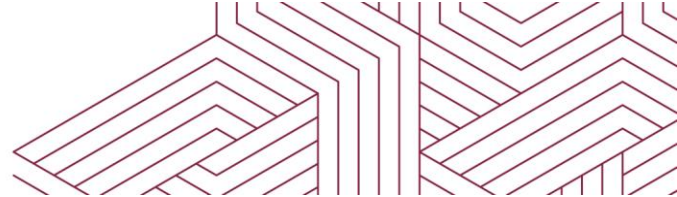
Profesores: Carmel Cahill (Exfuncionaria de la OCDE); Arturo Juárez (SE)

1.4. Facilitación del comercio (8 horas)

Profesores: 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 (3 horas)

Profesores: Jorge Pérez (COLMEX)

3.2. Reglamentos técnicos y normas (13 horas)

Profesores: Stefania Bernabè (Jefa de la Sección de Diseño de Cursos y Formación de la OMC); Mónica Lugo (Exnegociadora de la SE); Nicolás Díaz (Consultor Independiente)

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

Profesores: Guillermo Malpica (Alianza In Mexico); Fernando Mayer (CNOG, Exnegociador de la SE); Jorge Pérez (COLMEX)

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

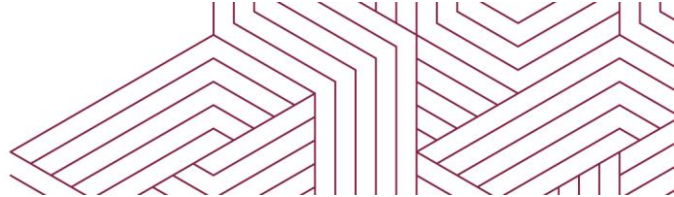
5.1. Comercio y medio ambiente (8 horas)

Profesores: Ricardo Aranda (Consultor independiente); Carlos Mazal (Consultor Internacional y exfuncionario de la CEPAL)

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 (Consultor independiente); 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. Los convenios de la OMA (3 horas)



Profesor: Andrés Rohde (Rohde & Weiss)

2. **Derecho aduanero mexicano, INCOTERMS, facultades de comprobación de las autoridades. (5 horas)**

Profesor: Eduardo Díaz Gavito (AGON)

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

Profesor: Eduardo Díaz Gavito (AGON)

DURACIÓN: 304 horas

PARA MAYORES INFORMES:

El Colegio de México

Mtro. Jorge Alberto Pérez Millán

Tel.: 55 5449 3000 ext 4091

jorge.perez@colmex.mx

 @elcolmex

 /elcolmex

 /elcolegiodemexicociudadmexico

Secretaría de Economía

diplomadoennegociaciones@economia.gob.mx

www.gob.mx

 @SE_mx

 /seconomiamexico

 /SE.Economia

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



ECONOMÍA
SECRETARÍA DE ECONOMÍA