

---

LA SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES  
POR MEDIO DEL INSTITUTO MATÍAS ROMERO

CONVOCA

AL CURSO EN LÍNEA

***ECONOMIC DIPLOMACY***

QUE IMPARTIRÁ DIPLOFOUNDATION  
DEL 3 DE OCTUBRE AL 9 DE DICIEMBRE DE 2016  
(102 horas)

Este curso a distancia requiere comprometer diez horas de estudio a la semana. Las actividades de aprendizaje y de evaluación que los participantes deberán llevar a cabo se describen en el temario que aparece más abajo, en el inciso “Metodología” (Methodology).

Las y los participantes podrán solicitar la asistencia de quienes estén a cargo de la tutoría y el apoyo técnico de DiploFoundation.

## I. REQUISITOS DE ADMISIÓN

- Buen desempeño en programas previos del IMR (no se aceptarán candidaturas de personas que tengan calificaciones reprobatorias en el último año) [\*]
- Inscripción exclusiva en este curso (no se aceptarán candidaturas de personas que estén cursando otro programa del IMR de manera simultánea, excepto los cursos presenciales de alemán o francés)
- Dominio del idioma inglés
- Acceso a computadora con conexión a Internet
- Sistema operativo: Windows XP, Vista, Windows 7, MacOS X
- Hardware: 2 GB o más de RAM para Vista o Windows 7
- Software:
  - Adobe Acrobat Reader (haga clic [aquí](#) para descargarlo gratis)
  - Microsoft Office u Open Office (haga clic [aquí](#) para descargarlo gratis)
- Navegadores: Internet Explorer 9 o posterior; Firefox 8 o posterior
- JavaScript, Cookies y Pop-ups (elementos emergentes) deben estar habilitados
- Registro de su solicitud de inscripción en el formulario del Campus Virtual del IMR [\*\*]. Para ello:
  - Haga clic [aquí](#) o copie y pegue la siguiente dirección electrónica en su navegador Explorer versión 9 o posterior, Firefox o Google Chrome:
  - [http://programasimr.sre.gob.mx/BD\\_IMR/Formulario-economic-diplomacy5.php](http://programasimr.sre.gob.mx/BD_IMR/Formulario-economic-diplomacy5.php)
  - Capture los datos que se solicitan en cada una de las secciones del formulario.
    1. **Escriba su nombre completo, tal como aparece en su pasaporte, empleando mayúsculas y minúsculas.**
    2. **Haga clic en el botón <Caracteres>, para desplegar una ventana con letras acentuadas y caracteres especiales, en caso de que su teclado no los tenga.**
    3. **Utilice el campo *Observaciones*, si tiene dificultades para ingresar su nombre: descríbalas y nosotros haremos los cambios necesarios.**
    4. **Si es de nacionalidad mexicana, ingrese cuidadosamente su CURP. Recuerde que esa clave constituye el número de matrícula de cada participante. Si no cuenta con ella o no la recuerda, puede obtenerla en: <http://consultas.curp.gob.mx/CurpSP/> (a quienes no sean de nacionalidad mexicana y, por tanto, no cuenten con la CURP, se les asignará un número de matrícula interno).**

- Haga clic en **<Enviar>** y espere hasta que se despliegue el mensaje “Gracias, su solicitud ha sido procesada.”
- Capture la pantalla correspondiente a ese mensaje (presionando la tecla *Impr Pant* y pegando la imagen en un documento de Word) y guárdela para futura referencia. Si durante el proceso se generara un error, capture la pantalla con ese mensaje, guárdela y póngase en contacto con la Dirección de Educación a Distancia.

**En virtud de la migración a la nueva infraestructura de servidores de la SRE, no es posible anexar las cartas al formulario de inscripción. Les pedimos que las envíen por correo electrónico a las direcciones [jhuertal@sre.gob.mx](mailto:jhuertal@sre.gob.mx) y [edistancia@sre.gob.mx](mailto:edistancia@sre.gob.mx).**

- Prepare su documentación
  - Carta de autorización del jefe inmediato completa (firmada y escaneada)
  - Carta compromiso completa (firmada y escaneada)

**Recuerde que sólo se considerará completo el registro con el envío de dichas cartas.**

## II. CRITERIOS DE SELECCIÓN

Si el número de solicitudes entregadas a tiempo y en forma fuera mayor al número de espacios disponibles, el IMR aplicará los siguientes criterios para seleccionar a quienes participarán:

1. Desempeño de tareas vinculadas con el tema del curso
2. Expediente (se dará prioridad a las candidaturas de personas que no hayan tenido calificaciones reprobatorias en los cursos del IMR)
3. Interés reiterado en participar en este programa en línea (se dará prioridad a las personas solicitantes cuyas candidaturas hayan sido rechazadas en imparticiones previas de este programa, si cumplen los criterios anteriores)
4. Equidad de oportunidades (se dará prioridad a las candidaturas de quienes hayan participado en menos de tres cursos del IMR)
5. Equidad en adscripciones (se pondrá un límite al número de participantes de una misma representación)

En caso de igualdad de condiciones, y como criterios adicionales, se considerará la pertenencia al Servicio Exterior Mexicano y el orden de llegada de las solicitudes.

## III. CALENDARIO

- Publicación de la convocatoria: **miércoles 14 de septiembre de 2016**
- Fecha límite de recepción de solicitudes: **miércoles 21 de septiembre de 2016, a las 12:00 Hrs. (hora del centro del país)**

- Publicación de la lista de aceptados: **jueves 29 de septiembre de 2016**
- Fecha de inicio del curso: **lunes 3 de octubre de 2016**
- Fecha de clausura del curso: **viernes 9 de diciembre de 2016**
- **En este programa no hay periodo de bajas voluntarias**

Solamente se expedirán constancias al personal del SEM y funcionarios de la Cancillería.

---

[\*] El periodo de un año de espera para quien repruebe un curso, se cuenta a partir de la fecha de término del mismo.

[\*\*]Solamente se tomarán en cuenta las candidaturas de quienes completen su registro en línea en el formulario del Campus Virtual del IMR y envíen a la dirección electrónica indicada carta compromiso y carta de autorización debidamente firmadas y escaneadas.

## ECONOMIC DIPLOMACY

### Course details

Economic diplomacy deals with the nexus between power and wealth in international affairs. Economic diplomacy not only promotes the state's prosperity but also, as occasion demands and opportunity permits, manipulates its foreign commercial and financial relations in support of its foreign policy – as in the case of sanctions against Iran. Accordingly, economic diplomacy is a major theme of the external relations of virtually all countries. At home, economic ministries, trade and investment promotion bodies, chambers of commerce, and of course foreign ministries, are all participants in economic work. Current trends include increasing collaboration between state and non-official agencies, and increased importance given to WTO issues, the negotiation of free trade and preferential trade agreements, and accords covering investments, double taxation avoidance, financial services and the like. Abroad, embassies, consulates, and trade offices handle economic diplomacy. The main focus is on promotion, to attract foreign business, investments, technology and tourists. Economic diplomacy connects closely with political, public and other segments of diplomatic work. This online course is practice-oriented, and aims at capacity development.

By the end of this course, participants should be able to:

- Describe how economic diplomacy has evolved, and how it plays a key role in international affairs, connecting closely with domestic priorities and development objectives in states.
- Explain the role played by different actors, state and non-states, in the development of 'whole of country' policies, and how a good diplomatic system works with all the key stakeholders.
- Apply the learning to the running of a commercial or economic section, and to the manner in which commerce chambers of individual enterprises can work with the foreign ministry and with diplomatic missions in the commercial and economic arena.
- Apply the learning also to the promotion of exchanges of business

delegations, and participation in trade exhibitions.

- Assess current trends in the framework conditions of international trade and other economic exchanges.

## Course outline

1. The evolution of economic diplomacy: *Diplomacy starts with trade*: consulates precede ‘embassies’; the Levant Company sets up the English embassy in Constantinople, 1583; the subsequent advance of high politics; the age of imperialism and the slow recovery of economic diplomacy. *Diplomacy ends with trade*: growth of importance of international trade and capital flows (even to USA); new political need of diplomatic services to respond to business lobbies at home; Britain: near bankruptcy in 1945; a succession of official reports insists on overriding priority of commerce.
2. Economic diplomacy today: the definitions of economic diplomacy; principal content; the stages traversed by countries in practice of economic diplomacy; public diplomacy, image management and economic diplomacy; how economic diplomacy connects with other branches of diplomatic work; working with home actors, learning from them.
3. The regulatory environment and the domestic context: extent and consequences of ‘managed trade’; dumping and complaints procedures; trade negotiations; role of chambers of commerce and industry associations; special role of embassies in such domestic outreach; role of think tanks and NGOs; public diplomacy dimension of trade.
4. The embassy economic section: the staff of the economic section, including the importance of locally engaged staff; the position of the section within the embassy and comparisons between diplomatic services; how many ambassadors have had significant experience of economic diplomacy? Does this suggest that economic diplomacy has the real priority that the usual rhetoric suggests? If not, why not?
5. Trade and investment promotion: importance of trade, focus on exports, pursuit of new markets and new products; dispute settlement and role of official agencies; value and domestic role of foreign direct investment (FDI), portfolio, private equity and other forms of investment; broad and targeted promotion; role of specialised agencies; two-way FDI flows.
6. Craft skills: Business delegations and trade exhibitions: country promotion exhibitions and specialised trade fairs; selection, observation and participation; exhibition techniques and best practices; organisation of business delegations; role of missions in both outbound and homebound groups; planning, preparation and follow-up; delegations accompanying summit and other official visits.
7. Economic sanctions: why economic sanctions became popular in the 20th century; the variety of purposes they are designed to serve; the different kinds of sanctions; the role of embassies; how states defend themselves against sanctions, including cultivation of business lobbies (e.g. South Africa under apartheid; Iraq under Saddam; Iran today); smart sanctions versus stupid sanctions.

8. WTO and Free Trade Areas (FTAs): basic features of the multilateral trading system; WTO process and its future; likely outcomes of current, convoluted negotiations; preferential trade agreements (PTAs), including commonalities and differences; are FTAs and PTAs building or stumbling blocks to a multilateral trading system?

### **Methodology**

This course is conducted entirely online over a period of ten weeks. Reading materials and tools for online interaction are provided through an online classroom. Each week, participants read the provided lecture text, adding questions, comments and references in the form of hypertext entries. Lecturers and other participants read and respond to these entries, creating interaction based on the lecture text. During the week, participants complete additional online activities (for example, further discussion via blogs or forums, quizzes, group tasks, simulations or short assignments). At the end of the week, participants and lecturers meet online in a chat room to discuss the week's topic. To complete the course successfully, participants must write several essay assignments. Courses are based on a collaborative approach to learning, involving a high level of interaction.