

Diplomado Guillermo Aguilar Álvarez en Negociaciones Comerciales Internacionales 2019 - 2020

Aprende de los mejores expertos del mundo sobre comercio mundial de bienes y servicios y técnicas de negociación



**DIPLOMADO "GUILLERMO AGUILAR ÁLVAREZ" EN
NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES**

PROGRAMA 2019-2020

En un entorno de incertidumbre del futuro del sistema multilateral de comercio y de resurgimiento de las presiones proteccionistas en diferentes países, la actividad negociadora comercial de México se intensificó en los últimos años. La Negociación del Tratado entre Mexico, Estados Unidos y Canadá (TMEC) ha sido objeto de numerosos artículos, seminarios y presentaciones, apareciendo continuamente en los medios de comunicación y en las redes sociales. También se realizaron intensas negociaciones para poner en marcha el Tratado de Integración Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT o CPTTP por sus siglas en inglés), sin la participación de Estados Unidos, actualizar el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea y establecer tratados de libre comercio entre la Alianza del Pacífico y los cuatro países asociados. Además, se ha buscado modernizar y ampliar los acuerdos que se tienen con los países Miembros del Mercosur.

México también ha mantenido una presencia activa en los organismos internacionales relacionados con el comercio tales como la Organización Mundial del Comercio, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, el Foro de Cooperación Asia-Pacífico y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, por nombrar solo algunos.

El Diplomado Guillermo “Aguilar Álvarez” en Negociaciones Comerciales Internacionales, llevado a cabo conjuntamente por El Colegio de México y la Secretaría de Economía, está diseñado para profesionistas interesados en convertirse en negociadores comerciales internacionales y desarrollar una carrera en la administración pública, en organizaciones internacionales, cámaras industriales y comerciales, empresas privadas y agencias aduanales. El Diplomado tiene como objetivo que los estudiantes logren un profundo conocimiento de la economía internacional y de la gobernanza del comercio mundial de bienes y servicios, y su relación con el desarrollo económico, la inversión, la propiedad intelectual, la política de competencia, la economía digital,

el medio ambiente y los tipos de cambio, así como la manera en que se inscribe en ese marco la actividad negociadora de México. El programa también proporciona una visión a profundidad de las negociaciones comerciales que México ha llevado a cabo, de los tratados de libre comercio firmados con 52 países, de las organizaciones internacionales relacionadas con el tema, así como de las disciplinas específicas que sustentan dichas organizaciones y acuerdos. 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. También incluye aspectos prácticos del comercio internacional donde se abordarán los procedimientos para la importación y exportación de bienes, medidas de fiscalización y alternativas de defensa para los particulares.

Las nuevas circunstancias en la economía internacional demandan profesionales que conozcan con profundidad los acuerdos existentes, incluso aquéllos en los cuales México no participa, y los temas específicos que los sustentan. El Programa otorga 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, cámaras y confederaciones empresariales-- al participar en la negociación de nuevos acuerdos.

El Diplomado también proporciona los elementos para entender la administración de los acuerdos existentes y de los que vayan entrando en vigor, además de poder participar en los casos de diferencias comerciales y de inversión que pudieran surgir de la aplicación de estos acuerdos.

El Diplomado otorga a los alumnos una sólida base teórica sobre el comercio internacional y temas afines que les proporcione el marco de referencia para entender mejor cómo funcionan los acuerdos comerciales en la realidad.

Además de la enseñanza teórica y práctica del comercio, a los alumnos se les proporcionan cursos de simulaciones de negociaciones comerciales y casos de solución de controversias fiscales.

Los alumnos del programa con mejores promedios, a la conclusión de sus estudios, tendrán la oportunidad de hacer prácticas en representaciones de la Secretaría de Economía ante la OMC, la OCDE y la ALADI, en Bruselas, Washington, Tokio y China, lo cual les aportará una experiencia en el terreno de la negociación comercial.

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 con documentación comprobatoria

FECHA LÍMITE DE INSCRIPCIÓN:

- 30 de junio de 2019

CUPO LIMITADO

DURACIÓN:

- 325 horas, repartidas en dos semestres

FECHA DE INICIO Y TÉRMINO:

- Del 8 de agosto de 2019 al 25 de julio del 2020

SEDE:

El Colegio de México
Carretera Picacho Ajusco 20, Col. Ampliación Fuentes del Pedregal C.P. 14110,
Delegación Tlalpan, Ciudad de México

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 (DGA OMC)
- Roberto Azevêdo (Director General de la OMC)
- Víctor Aguilar (Jefe de la Unidad de Prácticas de Comercio Internacional, SE)
- Peter Allgeier (Ex Representante Comercial Alternativo de Estados Unidos)
- Ricardo Aranda (Director General de Reglas de Comercio Internacional, SE)
- Ken Ash (Director de la Dirección de Comercio y Agricultura de la OCDE)
- Samantha Atayde (Ex Negociadora del TMEC)
- Álvaro Baillet (Ex Secretario Administrativo, COLMEX)
- 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 TMEC)
- 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 Subsecretario 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 la Comisión Federal de Competencia Económica)
- Rosaura Castañeda (Asesora de Nestlé)
- Luz María De la Mora (Subsecretaria de Comercio Exterior, SE)
- Eduardo Díaz Gavito (Socio de la firma Chevez, Ruiz, Zamarripa)
- Juan Díaz Mazadiego (Director General de Comercio Exterior, SE)
- Mateo Diego (Ex funcionario de COFECO, socio en AGON)
- Juan Antonio Dorantes (Socio en Aguilar y Loera y Ex Director General de Comercio Internacional, SE)
- John Drummond (Director de Comercio de Servicios, OCDE)
- Antoni Esteveordal (Gerente del Sector de Integración y Comercio, BID)
- Karl Falkenberg (Ex Director General en la Comisión Europea)
- 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)
- Fernando Guerra Muñoz (Director del Centro de Estudios de Dirección Estratégica SC)
- Mario Emilio Gutiérrez (Ex Director General, COFEMER)
- María Cristina Hernández (Consejera Estratégica, SAI Derecho y Economía)
- Alejandro Jara (Ex DGA de la OMC)
- Arturo Juárez (Director General Adjunto de Bienes Agroalimentarios y Pesqueros, SE)
- Patrick Low (Ex Economista en Jefe de la OMC)
- Mónica Lugo (Ex Negociadora del TMEC)

- Manuel Luna (Ex Negociador de la SE)
- Hamish McCormick (Ex Embajador de Australia ante la OMC)
- Guillermo Malpica (Ministro de la Oficina TLCAN en Washington, SE)
- Miguel Ángel Margáin (Ex DG del IMPI)
- Jacqueline Márquez (Directora Jurídica de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, SE)
- Darlan Marti (Secretario del Comité de Reglas de Origen, OMC)
- Jason Carlos Martínez (Director General Adjunto, DGAOOM, SE)
- Roberto Martínez (Representante de OCDE en México)
- Mario Matus (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)
- 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)
- Hugo Perezcano (Árbitro Internacional de Solución de Controversias, Ex negociador SE)
- Victor Do Prado (Secretario del Consejo de la OMC)
- Ricardo Ramírez (Ex Presidente del Órgano de Apelación de la OMC)
- Gabriela Ramos (Jefa de Gabinete del Secretario General de la OCDE, Sherpa en el G20)
- Cindy Rayo (Directora General Adjunta, Consultoría Jurídica de Comercio, SE)
- Hugo Romero (Director General Adjunto de la Consultoría Jurídica, Subsecretaría de Comercio Exterior, SE)
- Francisco de Rosenzweig (Ex Subsecretario de Comercio Exterior, SE)
- Jaime Serra Puche (Presidente de SAI Consultores. Ex Secretario de Comercio y Fomento Industrial)
- Sergio Silva Castañeda (Responsable de promoción económica y atracción de inversión, Oficina de la Secretaria de Economía, SE)
- Mark Sinclair (Embajador de Nueva Zelanda en México)
- Kenneth Smith (Socio en AGON, Ex Jefe de la Negociación del TMEC, SE)
- Sergio Soto (Ex Negociador de la SE)
- Don Stephenson (Ex Embajador de Canadá ante la OMC)
- José Gerardo Traslosheros (Ex Embajador de México en Nueva Zelanda)
- Edgar Ubbelohde (Ex Negociador del sector privado)
- Guillermo Valles (Ex Director de Comercio, UNCTAD)
- Gustavo Vega (Secretario General, COLMEX)
- Carlos Vejar (Abogado Senior, Holland and Knight y Ex Negociador de la SE)
- Rubisel Velázquez (Ex Negociador de la SE)
- Ángel Villalobos (Director General de Comercio Internacional de Servicios e Inversión, Ex Subsecretario de Negociaciones Comerciales, SE)
- José Javier Verde Negrete (Ex Director General Adjunto, DGAOOM/ SE)
- Moisés Zavaleta (Director de Estrategias, Ansley Consultores Internacionales)

PROGRAMA ACADÉMICO*

I. VISION DE CONJUNTO DEL PROGRAMA

II. ECONOMÍA INTERNACIONAL

1. Funcionamiento de la economía internacional: teoría y práctica
2. La economía en 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 modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte
2. Los acuerdos mega regionales (TTIP, TPP11, 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. Acuerdos de solución de diferencias 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. Medios alternativos de solución de controversias: arbitraje, peritaje y mediación. Contratación internacional, reglas INCOTERMS 2010, contratos modelo, cartas de crédito

- 2. Medios de defensa en materia fiscal

*Programa sujeto a cambios**

MÓDULOS

I. VISION DE CONJUNTO DEL PROGRAMA

Conferencia Magistral: Dra. Graciela Márquez Colín (Secretaria de Economía)

II. ECONOMÍA INTERNACIONAL. (40 horas)

1. Funcionamiento de la economía internacional: teoría y práctica (32 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)

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 de 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 en los servicios (8 horas)

Profesor: Patrick Low (Ex Economista en Jefe de la OMC)

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.

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 más avanzado en el mundo 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. La adhesión de ésta última cambió radicalmente el panorama comercial mundial.

En el curso se hace énfasis en las consecuencias en 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.

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

Profesores: Gabriela Ramos (OCDE); Roberto Martínez (OCDE)

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, con 36 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 TMEC)

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 Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (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 modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (26 horas)

Profesores: Jaime Serra Puche (Ex Secretario de Comercio y Fomento Industrial); Jonathan Fried (Ex Embajador de Canadá ante la OMC); Gustavo Vega (COLMEX); Kenneth Smith (Socio en AGON, Ex Jefe Negociador del TMEC); Salvador Behar (Director Jurídico CNIAA, Ex Jefe Negociador Adjunto de la Negociación del TMEC); 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 de Libre Comercio de América del Norte y con los diferentes aspectos relacionados con la negociación del TMEC. El TLCAN es uno de los primeros acuerdos de integración profunda, cubriendo la mayoría de los temas contemplados en el programa. El TLCAN 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 podrían ser introducidos como resultado de las negociaciones entre Estados Unidos, México y Canadá. Adicionalmente, se cubren aspectos complementarios como los esquemas IMMEX y PROSEC. 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 modernización del TLCAN**
Profesor: Kenneth Smith Ramos (Socio AGON, Ex Jefe Negociador del TMEC, SE)

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

Profesores: Gustavo Vega (Secretario General del COLMEX); Cristina Hernández (SAI Consultores); Jason Martínez (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 actualmente en negociación entre los 10 miembros de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN) con 6 países con los cuales tiene acuerdos de libre comercio en vigor (Australia, China, India, Japón y Nueva Zelanda). Después de 6 años de negociación, se espera que sea firmado en un futuro próximo. 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: Hamish McCormick (Ex Embajador de Australia ante la OMC); Mark Sinclair (Embajador de Nueva Zelanda en México); Ángel Villalobos (Director General de Comercio de Servicios e Inversión, SE y Ex Subsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales); Jason Martínez (SE)

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)

Profesores: Antoni Estevadeordal (BID); Paolo Giordano (BID); Francisco de Rosenzweig (Ex Subsecretario de Comercio Exterior, SE); Rosaura Castañeda (Asesora de Nestlé)

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); Manuel Luna (Ex Negociador de la SE)

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 de las disposiciones en el mecanismo multilateral de solución de diferencias y en el establecido en el TLCAN.

- **Conferencia magistral: Ricardo Ramírez (Ex Presidente del Órgano de Apelación de la OMC) (5 horas)**

1. **Acuerdos de solución de diferencias 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: Hugo Perezcano (Ex Negociador de la SE); Samantha Atayde (Ex Negociadora del TMEC); Hugo Romero (SE)

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.

- **Conferencia Magistral: La inversión extranjera en México: Aspectos legales y económicos (3 horas)**
Profesores: Ángel Villalobos (Director General de Comercio de Servicios e Inversión y Ex Subsecretario de Negociaciones Comerciales, SE); Jacqueline Márquez (Directora Jurídica de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, SE)

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 (Director General Adjunto 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); (SE); Arturo Juárez (SE)
 - 1.4.** Facilitación del comercio (11 horas)
Profesores: Nora Neufeld (OMC); Moisés Zavaleta (Ansley Consultores Internacionales); Juan Díaz Mazadiego (SE)
 - 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)
 - 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 (Aguilar y Loera)

 - 3.1.** Coherencia regulatoria (5 horas)
Profesores: Mario Emilio Gutiérrez (Ex DG COFEMER); Ricardo Aranda (SE)
 - 3.2.** Medidas sanitarias y fitosanitarias (8 horas)
Profesores: Rubisel Velázquez (Ex Negociador de la 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 (Aguilar y Loera); Ricardo Aranda (SE)

5.2. Comercio y energía (3 horas)

Profesores: Samantha Atayde (Ex Negociadora de la SE); José Carlos Femat (ARGUS, Ex Director General, ONEXPO)

5.3. Comercio y normas laborales (5 horas)

Profesores: Ricardo Aranda (SE); Carlos Vejar (Holland and Knight, Ex Negociador)

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

Profesores: Orlando Pérez (SE); Alejandro Castañeda (COLMEX); Mateo Diego (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. Medios alternativos de solución de controversias: arbitraje, peritaje y mediación. Contratación internacional, reglas INCOTERMS 2010, contratos modelo, cartas de crédito (5 horas)

Profesor: Eduardo Díaz Gavito

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

Profesor: Eduardo Díaz Gavito

DURACIÓN: 325 horas

Para mayores informes:

El Colegio de México

Lic. Jorge Alberto Pérez Millán

Tel: 55 5449 3000 ext 4091

jorge.perez@colmex.mx

www.colmex.mx



@elcolmex



/elcolmex



/elcolegiodemexicociudaddemexico

Secretaría de Economía

Tel: 55 5729 9100 ext. 15053

diplomadoennegociaciones@economia.gob.mx

www.gob.mx/se



@SE_mx



/SE.Economia



/seconomiamexico

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