ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

Curso avanzado de política comercial

FOLLETO DEL CURSO

17 de octubre – 9 de diciembre de 2022

Ginebra, Suiza

CAPC

Uno aprende haciendo las cosas; porque aunque piense que lo sabe, no tendrá la certidumbre hasta que lo intente.
Sófocles

Descripción del Curso:

El Curso Avanzado de Política Comercial (CAPC), que se enmarca en la estrategia de aprendizaje progresivo de la OMC, es una actividad de formación de "nivel 3", que corresponde al nivel de aprendizaje más elevado en las actividades de formación de la OMC.

El Curso está destinado a funcionarias y funcionarios públicos que participan directamente en trabajos relacionados con la OMC y que ya poseen un sólido conocimiento de los aspectos generales del sistema de la OMC y sus Acuerdos. Dada la orientación práctica del CAPC, se espera que los y las asistentes participen activamente en todos los aspectos del Curso para seguir afianzando sus conocimientos teóricos y adquirir nuevos conocimientos prácticos mediante la práctica y el aprendizaje basado en estudios de casos.

El CAPC tiene por objeto ayudar a los y las participantes a desarrollar su capacidad para llevar a cabo con autonomía tareas relacionadas con la OMC: i) fomentando el pensamiento crítico en relación con el análisis de los vínculos entre las normas y disciplinas de la OMC y las políticas y los intereses comerciales de los países en el sistema multilateral de comercio, y ii) desarrollando su análisis y sus técnicas de negociación para participar en la formulación, aplicación, vigilancia y supervisión de las políticas comerciales, en negociaciones de la OMC o en la solución de diferencias.

Se examinarán aspectos jurídicos y económicos de las normas y disciplinas de la OMC en varias sesiones interactivas centradas en estudios de casos, simulaciones y ejercicios, que incluirán la utilización práctica de bases de datos e instrumentos analíticos de la OMC disponibles en línea. Las mesas redondas servirán de plataforma para intercambiar opiniones en la práctica y compartir experiencias y mejores prácticas, así como para debatir temas comerciales de actualidad. Los y las participantes realizarán los trabajos individualmente o en grupo y hacia el final del Curso (de ocho semanas de duración) participarán en simulaciones de negociaciones comerciales internacionales y solución de controversias.

El Curso también incluye visitas a otras organizaciones internacionales que trabajan en cuestiones relacionadas con el comercio, así como la asistencia a determinadas reuniones de los órganos de la OMC y a sesiones informativas sobre la labor de la OMC en curso. Además, habitualmente se mantienen contactos con funcionarios y funcionarias de la Secretaría de la OMC y con delegados y delegadas y representantes de las Misiones y otras organizaciones internacionales.

Índice

Introducción al CAPC y recursos de la OMC 4
Análisis y aplicación de instrumentos y políticas comerciales 6
Algunos aspectos y contexto del marco multilateral de comercio 8
Negociaciones comerciales y técnicas de negociación 12
Diferencias comerciales y observancia de las normas 14
Vigilancia del comercio 16
Análisis y formulación de políticas comerciales 16
Recapitulación y clausura del CAPC 18

Glosario de las Divisiones de la OMC

AGSD – División de Administración y Servicios Generales
AGCD – División de Agricultura y Productos Básicos
CTNCD – División del Consejo y del Comité de Negociaciones Comerciales
DD – División de Desarrollo
IERD – División de Información y Relaciones Exteriores
ERSD – División de Estudios Económicos y Estadística
IPD – División de Propiedad Intelectual, Contratación Pública y Competencia
ITSD – División de Soluciones de Tecnología de la Información
ITTC – Instituto de Formación y Cooperación Técnica
LAD – División de Asuntos Jurídicos
LDSD – División de Servicios Lingüísticos, Documentación
MAD – División de Acceso a los Mercados
RD – División de Normas
TED – División de Comercio y Medio Ambiente
TSD – División de Comercio de Servicios e Inversión
TPRD – División de Examen de las Políticas Comerciales

Introducción al CAPC y recursos de la OMC

Objetivos ***Se prevé que, al final del módulo, los participantes:***	
• Habrán configurado los ordenadores y se habrán familiarizado con la plataforma electrónica del CAPC y con la OMC. • Tendrán una idea general del contenido del Curso y las evaluaciones.	
• Sabrán mejor cómo acceder a la información y la documentación y tendrán más experiencia en el uso de recursos y bases de datos de la OMC.	

	Módulo	Método de enseñanza	Oradores de la Secretaría de la OMC/externos	Mis notas
	Apertura, cuestiones administrativas; logística; plataforma electrónica; Reseña del Curso y evaluaciones	Utilización práctica de la plataforma electrónica; reseña del contenido del Curso y las herramientas de evaluación del CAPC	Apertura a cargo del patrocinador del Curso; IFCT	
	Recursos de la OMC (interpretación, sitio web, documentos en línea, biblioteca) Visita guiada de la OMC	Utilización práctica de los recursos de la OMC y los documentos en línea	LDIMD: Sección de Interpretación, Sección de Documentos Oficiales y Archivos Corrientes, Biblioteca; IERD	

Análisis y aplicación de instrumentos y políticas comerciales

Objetivos ***Se prevé que, al final del módulo, los participantes:***	
• Habrán comprendido qué es un arancel desde el punto de vista normativo, jurídico y económico y podrán diferenciarlo de otras cargas aplicables en aduana. • Habrán desarrollado su capacidad para leer sin ayuda una lista de concesiones de la OMC y comprender los requisitos para modificar las concesiones arancelarias. • Habrán comprendido cómo se define una licencia de importación en la OMC y se habrán familiarizado con las normas y los requisitos de la OMC en materia de transparencia que regulan esa clase de instrumentos. • Habrán comprendido cómo se definen las "restricciones cuantitativas" en los Acuerdos de la OMC y qué efecto económico tienen las nuevas restricciones; y se habrán familiarizado con las normas y obligaciones en materia de notificación de la OMC relacionadas con dichos instrumentos. • Estarán en condiciones de evaluar de forma crítica las distintas repercusiones que podría tener la introducción de obstáculos al comercio (incremento de los aranceles, contingentes, licencias, etc.). • Conocerán mejor el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC) y cómo acceder a los recursos sobre el Acuerdo (sitio web del Mecanismo para el AFC) y su aplicación (Base de Datos del AFC). • Habrán adquirido técnicas para utilizar las bases de datos sobre acceso a los mercados como fuente de información para las negociaciones comerciales y arancelarias y el análisis de las políticas comerciales, y para interpretar las estadísticas disponibles en las herramientas en línea y sus consecuencias para el comercio. • Sabrán utilizar las distintas herramientas de búsqueda que ofrece ITIP, habrán comprendido las limitaciones de los datos y habrán utilizado métodos simplificados en la aplicación I-TIP.	
• Se habrán familiarizado con las fuentes más comunes de estadísticas sobre el comercio internacional. • Habrán desarrollado capacidades para extraer, manejar y analizar datos estadísticos sobre el comercio. • Habrán adquirido conocimientos sobre los análisis ***ex ante*** de los cambios en las políticas comerciales.	

	Módulo	Método de enseñanza	Oradores de la Secretaría de la OMC/externos	Mis notas
	Estudio de caso: Estrategia Nacional de Exportación de Mauricio Acceso a los mercados, medidas no arancelarias y cuestiones aduaneras (aranceles y concesiones arancelarias, restricciones cuantitativas, licencias de importación, facilitación del comercio) Bases de datos y herramientas de análisis (Análisis Arancelario en Línea, Función de Descarga de Aranceles, perfiles arancelarios en el mundo, Portal Integrado de Información Comercial: I-TIP)	Estudio de caso (incluido trabajo en equipo para preparar recomendaciones y presentar propuestas), presentaciones, ejercicios prácticos (por ejemplo, utilización práctica de bases de datos e instrumentos analíticos de la OMC), preguntas y respuestas	MAD, ERSD - Sección de Información sobre el Acceso a los Mercados	
	Herramientas para el análisis del comercio	Presentación y uso de herramientas analíticas para analizar estadísticas comerciales	ERSD - Sección de Estadísticas del Comercio Internacional	

Algunos aspectos y contexto del marco multilateral de comercio

Objetivos ***Se prevé que, al final del módulo, los participantes:***	
• Habrán refrescado sus conocimientos acerca del Acuerdo sobre la Agricultura. • Estarán preparados para estudiar los casos relativos al algodón y a los bananos («Banana Shake» case).	
• Conocerán mejor el papel y las funciones del STDF en la esfera sanitaria y fitosanitaria, incluidas sus actividades relacionadas con la coordinación, la difusión de conocimientos y la puesta en práctica de proyectos de desarrollo de la capacidad en el ámbito de las MSF.	
• Habrán afianzado sus conocimientos sobre los principios más importantes del Acuerdo MSF. • Habrán reforzado sus conocimientos sobre el Sistema de Gestión de la Información MSF (SPS IMS). • Habrán afianzado sus conocimientos sobre la importancia y las funciones del Comité MSF.	
• Conocerán mejor las disciplinas del Acuerdo OTC gracias a las exposiciones sobre la jurisprudencia pertinente relativa a medidas en distintas esferas (medio ambiente y salud humana, entre otras). • Habrán examinado la relación entre el GATT y el Acuerdo OTC a través de una exposición sobre una diferencia relacionada con el medio ambiente que incluya alegaciones en materia de OTC y otra con alegaciones relativas al GATT. • Conocerán mejor el Sistema de presentación de notificaciones OTC.	
• Conocerán mejor los vínculos entre las normas de la OMC relativas a los ADPIC (indicaciones geográficas, marcas y patentes), la agricultura y la salud pública.	
• Habrán centrado la atención en las normas de la OMC relativas a la política agrícola, la política sobre MSF y la propiedad intelectual. • Habrán tenido acceso a una plataforma para examinar la interacción entre los análisis económicos y jurídicos de las políticas relacionadas con el comercio internacional. • Habrán adquirido los conocimientos técnicos necesarios en materia de análisis económicos para evaluar las opciones de política que afectan a los resultados del sector privado.	

	Módulo	Método de enseñanza	Oradores de la Secretaría de la OMC/externos	Mis notas
	Acuerdo sobre la Agricultura	Exposición, preguntas y respuestas, ejercicios y utilización práctica de bases de datos	AGCD	
	Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio (STDF)	Exposición	AGCD - Unidad del STDF	
	Estudios de casos prácticos sobre MSF	Estudios de casos, exposiciones en grupo y ejercicios; asistencia a reuniones informales del Comité MSF (por confirmar)	AGCD - Sección de MSF	
	Casos de OTC	Exposiciones en grupo	TED	
	Algunas cuestiones relativas a los ADPIC	Exposiciones y ejercicios; asistencia a reuniones informales del Consejo de los ADPIC (por confirmar)	IPD	
	Asunto relativo a los bananos («Banana Shake» case)	Estudio de caso práctico	IPD, AGCD	

Algunos aspectos y contexto del marco multilateral de comercio *(continuado)*

Objetivos ***Se prevé que, al final del módulo, los participantes:***	
• Conocerán el pasado y presente de la OMPI y la función de esta en materia de política pública. • Tendrán una perspectiva más amplia de las cuestiones relativas al comercio y la propiedad intelectual.	
• Estarán al corriente de la evolución de las cuestiones relacionadas con el comercio y el medio ambiente en la OMC. • Conocerán mejor las principales disposiciones del GATT/OMC relativas al medio ambiente, incluida la jurisprudencia (artículo XX del GATT de 1994), con especial hincapié en el equilibrio entre las preocupaciones comerciales y las preocupaciones medioambientales.	
• Habrán estudiado distintas situaciones en las que se pueden aplicar medidas comerciales correctivas y las repercusiones para las políticas de las decisiones tomadas por las autoridades del país importador. • Habrán examinado los principales aspectos complejos y las dificultades prácticas a que se hace frente en una investigación antidumping y la forma de abordarlos.	
• Se habrán familiarizado con las prescripciones del Acuerdo sobre las MIC y su relación con otras obligaciones dimanantes de la OMC. • Conocerán la manera de abordar y analizar asuntos jurídicos derivados de las medidas relativas al contenido nacional y medidas similares.	
• Habrán recibido información sobre el sistema político, las instituciones y las cuestiones económicas, incluida la política comercial, de Suiza.	

	Módulo	Método de enseñanza	Oradores de la Secretaría de la OMC/externos	Mis notas
	Propiedad intelectual: Visita de estudio a la OMPI	Exposiciones y debate en la OMPI	OMPI	
	Comercio y medio ambiente	Sesión de información, debate y cuestionario	TED	
	Medidas comerciales correctivas en su contexto	Exposiciones y preguntas y respuestas	División de Normas	
	Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio (MIC)	Exposición y preguntas y respuestas	División de Normas	
	Viaje de estudio a Berna	Encuentro con las autoridades suizas en Berna	Suiza: Secretaría de Estado de Asuntos Económicos, División de la OMC	

Negociaciones comerciales y técnicas de negociación

Objetivos ***Se prevé que, al final del módulo, los participantes:***	
• Habrán participado en una sesión de información sobre la Duodécima Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Ginebra, y la labor futura. • Habrán debatido sobre asuntos relacionados con la gobernanza del comercio mundial, incluido el futuro de la OMC.	
• Habrán mejorado sus técnicas de negociación y comprendido mejor las estrategias y tácticas necesarias para llevar a cabo negociaciones. • Conocerán más a fondo el proceso de negociación comercial de la OMC.	
• Tendrán conocimientos sólidos acerca de los conceptos y obligaciones clave relativos al AGCS. • Conocerán más a fondo las disposiciones del AGCS y su repercusión. • Habrán examinado ejemplos de Listas de compromisos específicos y adquirido las técnicas analíticas necesarias para interpretar las anotaciones de una Lista. • Se habrán familiarizado con las negociaciones basadas en peticiones y ofertas y habrán analizado los compromisos existentes y el nivel de apertura del mercado, preparado ofertas iniciales y revisadas, estudiado las flexibilidades y participado en negociaciones bilaterales. • Se habrán familiarizado con la Base de Datos I-TIP sobre servicios y las estadísticas del comercio de servicios.	

	Módulo	Método de enseñanza	Oradores de la Secretaría de la OMC/externos	Mis notas
	Sesión de información sobre las novedades en la OMC y mesa redonda sobre la gobernanza del comercio mundial después de la Duodécima Conferencia Ministerial	Sesión de información y mesa redonda	División del Consejo y del CNE; oradores externos: Embajadores en la OMC (por confirmar)	
	Técnicas para las negociaciones comerciales	Simulación	IFCT: Unidad de Cursos en Ginebra	
	Algunas cuestiones sobre la aplicación del AGCS Simulación de negociaciones relativas al AGCS	Debate y preguntas y respuestas, ejercicio de simulación	TSD, ERSD - Sección de Estadísticas del Comercio Internacional	

Diferencias comerciales y observancia de las normas

Objetivos ***Se prevé que, al final del módulo, los participantes:***	
• Conocerán más a fondo los distintos aspectos del procedimiento de solución de diferencias. • Estarán más preparados para participar en las diferencias comerciales y gestionarlas.	
• Habrán examinado las distintas opciones que tienen los Miembros para defender sus intereses en el sistema multilateral de comercio. • Habrán examinado la interacción entre las opciones en materia de negociación y solución de diferencias. • Habrán examinado ejemplos concretos del funcionamiento de las disciplinas de la OMC en materia de subvenciones que figuran en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y su aplicación a través del mecanismo de solución de diferencias de la OMC.	
• Habrán adquirido experiencia práctica sobre la forma de aplicar las normas y los procedimientos de solución de diferencias de la OMC mediante la simulación de un procedimiento de solución de diferencias.	
• Habrán examinado algunas de las principales dificultades a las que se enfrentan los países en desarrollo en el procedimiento de solución de diferencias. • Comprenderán mejor los desafíos futuros a que hace frente el sistema de solución de diferencias, incluidas las cuestiones que se examinan en el marco de las negociaciones relativas al ESD.	

	Módulo	Método de enseñanza	Oradores de la Secretaría de la OMC/externos	Mis notas
	Procedimiento de solución de diferencias	Consideraciones prácticas derivadas de los procedimientos de solución de diferencias de la OMC Asistencia a las reuniones del Órgano de Solución de Diferencias	LAD, ABS	
	Asunto relativo al algodón	Estudios de caso y ejercicios	División de Desarrollo, División de Normas	
	Simulación de un procedimiento de solución de diferencias	Ejercicio, trabajo en grupos pequeños, redacción de comunicaciones escritas, exposición en audiencias y simulación de un procedimiento de solución de diferencias	LAD, ABS	
	Situación actual de las negociaciones relativas al ESD	Sesión de información	LAD	

Vigilancia del comercio

Objetivos *Se prevé que, al final del módulo, los participantes:*	
• Se habrán familiarizado con los aspectos económicos de los instrumentos de política comercial, a partir del estudio de exámenes de las políticas comerciales.	
• Habrán adquirido conocimientos sobre la aplicación de las normas de la OMC y los procedimientos relativos a los ACR. • Habrán desarrollado su capacidad para hacer aportaciones sustantivas y prácticas al Mecanismo de Transparencia para los ACR. • Se interesarán por la Base de Datos de los ACR y habrán desarrollado la capacidad para usarla.	

Análisis y formulación de políticas comerciales

Objetivos *Se prevé que, al final del módulo, los participantes:*	
• Sabrán qué son las cadenas de valor mundiales, qué efectos tienen en el desarrollo y en qué consiste la política comercial para facilitar la integración en dichas cadenas.	
• Habrán examinado los efectos de los aranceles y otros instrumentos de política comercial. • Habrán examinado los motivos aducidos por los gobiernos para justificar sus intervenciones, incluido el relativo a la protección de una nueva industria. • Habrán examinado la historia de la política industrial.	
• Habrán incrementado su capacidad para analizar información relacionada con el comercio procedente de distintas fuentes e identificar los principales elementos normativos. • Habrán incrementado su capacidad para formular políticas comerciales teniendo en cuenta una serie de consideraciones diferentes y, en ocasiones, contrapuestas. • Estarán en condiciones de apreciar mejor el papel de la formulación de políticas comerciales mediante un proceso de examen interactivo.	

	Módulo	Método de enseñanza	Oradores de la Secretaría de la OMC/externos	Mis notas
	Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales	Estudio de casos: exámenes de políticas comerciales y debate; asistencia al examen de la política comercial de Egipto	TPRD: Sección de Políticas Comerciales	
	Los acuerdos comerciales regionales (ACR) y la OMC	Estudio de un ACR y debate; utilización práctica de la Base de Datos de los ACR.	TPRD: Sección de Acuerdos Comerciales regionales	

	Módulo	Método de enseñanza	Oradores de la Secretaría de la OMC/externos	Mis notas
	Panorama general de las cadenas de valor mundiales	Exposición	ERSD	
	Marco de las políticas comerciales e industriales	Exposición y preguntas y respuestas	ERSD	
	Proyecto de exposiciones sobre política comercial	Exposiciones de los participantes en el CAPC, preguntas y respuestas y debate	IFCT: Unidad de Cursos en Ginebra, Grupo de participantes: ERSD, TPRD, IFCT	

Recapitulación y clausura del CAPC

Objetivos ***Se prevé que, al final del módulo, los participantes:***	
• Habrán examinado el aprendizaje impartido en el CAPC, el enfoque del Curso basado en el estudio de casos y su hincapié en los aspectos prácticos. • Habrán evaluado el CAPC y formulado observaciones a los organizadores.	

	Módulo	Método de enseñanza	Oradores de la Secretaría de la OMC/externos	Mis notas
	Recapitulación del CAPC, evaluación final y observaciones orales, cuestiones administrativas y clausura	Debate y evaluación oral y por escrito del CAPC	IFCT; Clausura a cargo del patrocinador del Curso	

El equipo de la Unidad de Cursos en Ginebra

Unidad de Cursos en Ginebra:

Daniel Morales	**Tel.: 022 739 58 63; correo electrónico: Daniel.Morales@wto.org, Jefe de la Unidad de Cursos en Ginebra**
Alicja Wielgus	**Tel.: 022 739 69 24; correo electrónico: Alicja.Wielgus@wto.org, Asesora**
Franziska Kirschke	**Tel.: 022 739 63 45; correo electrónico: Franziska.Kirschke@wto.org, Formadora**
Felipe Muñoz	**Tel.: 022 739 54 68; correo electrónico: Felipe.Munoz@wto.org, Formador**
Marinette Comte programas	**Tel.: 022 739 58 46; correo electrónico: Marinette.Comte@wto.org, Coordinadora de**
Paulo González	**Tel.: 022 739 63 65; correo electrónico: Paulo.Gonzalez@wto.org, Apoyo a los programas y a la formación**

