



**INSTITUTO CENTROAMERICANO DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA
-ICAP-**

***ÁREA DE GESTIÓN DE POLÍTICAS Y NEGOCIACIONES
INTERNACIONALES***

CURSO SOBRE:

***“ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE ACUERDOS COMERCIALES:
DE LA NEGOCIACIÓN A LA IMPLEMENTACIÓN”***

Ing. Fremi Mejía Canelo, M.Sc
Coordinador del Área de Gestión de Políticas
y Negociaciones Internacionales

Octubre, 2008

PROGRAMA DEL CURSO

"ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE ACUERDOS COMERCIALES: DE LA NEGOCIACIÓN A LA IMPLEMENTACIÓN"

I. ASPECTOS GENERALES

De manera de apoyar el proceso de liberalización y apertura de la economía centroamericana, y de dar congruencia a las posturas de negociación, se requiere actualizar el marco legislativo que ampara los compromisos internacionales de la región. El atraso y las deficiencias de las leyes quedaron de manifiesto a partir de la firma del DR-CAFTA. Las áreas que requieren de una atención inmediata son aquellas que establecen los procesos aduaneros, las medidas sanitarias y fitosanitarias, el proceso de normatividad y evaluación de la conformidad, la protección de la propiedad intelectual, la protección al medio ambiente y la regulación del comercio electrónico.

Además, el marco regulatorio centroamericano carece de reglamentos que definan y establezcan los parámetros para el cumplimiento de las disposiciones para protección de la propiedad industrial e intelectual, del medio ambiente y el funcionamiento de los mecanismos de protección en contra de prácticas comerciales ilegales.

Un ejemplo claro, es la negociación y administración del DR-CAFTA, que abre las posibilidades, y la necesidad, de incorporar al sector privado a los trabajos de los diferentes comités y grupos de trabajo derivados del tratado, lo que ha desembocado en la utilización de recurso en actividades antes no previstas.

Finalmente, un aspecto fundamental derivado de lo anterior, es el vínculo entre el comercio y el crecimiento. Ha quedado evidenciado luego de las reformas, de que el primero es importante para el crecimiento, pero a su vez éste último es esencial para reducir la pobreza.

Las tendencias modernas de la economía se inclinan por apoyar el concepto de que la apertura comercial y la integración a la economía mundial benefician el crecimiento. Dichas tendencias se fundamentan en que ambas promueven el crecimiento y señalan una serie de argumentos, tales como: mayor especialización en relación con las ventajas comparativas, mayor aprovechamiento de economías de escalas y rendimientos crecientes, importación de ideas, conocimientos y capacidades tecnológicas y mejoramiento del desempeño económico mediante impactos positivos en las instituciones y el proceso político.

II. JUSTIFICACIÓN

Hoy por hoy, la mayoría de las economías de América Latina y del Caribe son actualmente mucho más abiertas e independientes entre si, así como en su relación comercial con los Estados Unidos, Europa, Asia y otras regiones del mundo que en la década pasada. Esta interdependencia ha ido aumentando en distintas dimensiones debido entre otros factores a la convergencia de intereses estratégicos, políticos y de seguridad colectiva; al dinamismo empresarial que ha producido transformaciones en

las estructuras de comercio e inversión y finalmente, a la proliferación de acuerdos regionales y bilaterales de integración.

Asimismo, y a diferencia de otras regiones, la regulación centroamericana no preveía la creación de un área para la administración de los tratados comerciales y las atribuciones necesarias para desempeñar esta labor, por lo que la implementación de los acuerdos negociados y las nuevas funciones que se generan, sean desarrolladas por recurso humano con poco conocimiento del área. Las funciones que debe cubrir el ente administrador incluyen las de:

1. Seguimiento;
2. Instrumentación;
3. Vigilancia;
4. Investigaciones por prácticas ilegales o dañinas;
5. Solución de controversias;
6. Punto de contacto;
7. Promoción;
8. Procedimientos administrativos;
9. Generación de información;
10. Identificación de necesidades sujetas de los programas de cooperación técnica y de creación de capacidades comerciales;
11. Señalar las carencias de infraestructura que requieren los tratados y que atraigan mayores inversionistas del extranjero; y
12. Establecer prioridades de acción.

Las funciones de administración se vuelven más importantes en los casos en que existen marcadas diferencias entre los países signatarios, como en el Foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC), o cuando existen quejas de ciertos sectores respecto de la negociación. En el caso del DR-CAFTA, la Comisión Administradora de Libre Comercio, en colaboración con el ente encargado de la administración del tratado en cada país, podrán corregir estos problemas y generar una transición ordenada.

En virtud de lo anterior, el ICAP, conocedor de que día con día la labor de los funcionarios involucrados en la negociación, firma, administración o gestión de tratados, acuerdos y convenios internacionales es muy compleja, es consciente de que estos requieren de una gran habilidad gerencial que le permita actuar en forma práctica frente a estos sucesos, ha diseñado el curso sobre **“ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE ACUERDOS COMERCIALES: DE LA NEGOCIACIÓN A LA IMPLEMENTACIÓN”**.

Este curso pretende por un lado, generar conocimientos en los participantes para que puedan desarrollar estrategias adecuadas de administración, gestión e implementación de los acuerdos negociados y ratificados por sus países. Esto permite alcanzar un liderazgo en la materia; y por otro, brindarles los elementos necesarios para aplicar tales conocimientos al desempeño de las funciones que en esta materia les toque realizar, logrando que los acuerdos negociados logren plenamente los objetivos previstos y que a la vez, se verifique su cumplimiento, mediante una buena gestión y supervisión con un amplio sentido de transparente para beneficio de los intereses de la mayoría.

III. OBJETIVOS DEL CURSO

- Identificar la importancia y las etapas de las negociaciones comerciales internacionales como punto de partida del proceso de Administración y Gestión de Tratados.
- Analizar brevemente en qué consiste el proceso de Administración y Gestión de Tratados Comerciales Internacionales. Tareas Sustantivas.
- Identificar algunas de las competencias propias de los Departamentos, Direcciones u Oficinas de Administración y Gestión de Tratados Comerciales: visión, misión, objetivos, funciones, etc.
- Revisar brevemente algunos conceptos fundamentales en la Administración y Gestión de Tratados Comerciales Internacionales.
- Revisar los contenidos básicos en un Tratado de Libre Comercio: aspectos que incluye, principios por los cuáles se rige y grado de cumplimiento y transparencia que debe observarse, con el propósito de identificar el grado de preparación y las posibles implicaciones para el país.
- Conocer algunas experiencias prácticas de administración en el área de las relaciones comerciales internacionales y deducir de ellas enseñanzas para el futuro para determinar la importancia de las negociaciones internacionales en la política comercial, económica y de desarrollo.

IV. METODOLOGÍA Y EVALUACIÓN

Para alcanzar los objetivos del Curso, se utilizarán diversos métodos didácticos, tales como: clases magistrales acompañadas de ayudas audiovisuales, discusiones de grupo, resolución de ejercicios, guías y casos prácticos, así como discusión plenaria. En la medida de lo posible, se tratará de establecer una vinculación teórico-práctica. Esta metodología es un componente fundamental del proceso enseñanza-aprendizaje y tiene por objetivo aplicar y confrontar los conocimientos teóricos, a una situación real y concreta. De tal forma, que los discentes en el Curso serán evaluados en consonancia con su activa participación.

Es importante destacar que se promoverá un ambiente agradable en donde el instructor además de ser transmisor de conocimientos, es facilitador del proceso de enseñanza-aprendizaje, lo cual permitirá enriquecer el Curso, a través de la capitalización de la experiencia de los participantes. Finalmente, al completar el programa del curso, los participantes tendrán la oportunidad de evaluarlo, mediante una herramienta instrumental que le será suministrada al final del mismo.

V. REQUISITOS PARA LA PARTICIPACIÓN

Los participantes en el curso deberán provenir de las instituciones vinculadas al manejo de la gestión y aplicación de los tratados, acuerdos o convenios comerciales internacionales que han sido negociados o que se encuentran en proceso de negociación. Estos funcionarios deberán proceder de las distintas entidades o instancias, tanto del sector público (ministerios o secretarías: agricultura, ambiente, turismo, etc.), como del privado (cámaras: exportadoras, productores, comercio, etc.), así como el propio personal del Ministerio de Relaciones Exteriores u otro ente relacionado con el tema descrito. Asimismo, se puede incluir personal de instituciones que resulten del interés de la propia Institución contraparte.

VI. DURACIÓN

El curso se impartirá en las instalaciones que la Institución contraparte decida. Tendrá una duración de cinco días, en el período comprendido del 20 al 24 octubre. El horario será de 8:30 a.m. a 12:00 m.d. y de 1:00 p.m. a 4:30 p.m.

VII. PROGRAMA ANALÍTICO

Con el propósito de facilitar la dinámica, durante el desarrollo del curso, se sugiere a los participantes, que con la bibliografía suministrada, se realice una revisión breve de algunos conceptos o categorías que serán analizados durante el desarrollo de los temas. Esto con el propósito de generar una discusión consustancial con la dinámica de trabajo y al manejo de los conceptos propios de la temática.

Primera sesión: 20 Octubre (mañana)

A. FUNCIONES ADMINISTRATIVAS

- Aprobación de los tratados por las Asambleas Legislativas
- Intercambio de notas, para cumplir con los procedimientos establecidos para la entrada en vigencia de los tratados
- Publicación, notificación y administración de leyes

A.1. SECTORES MÁS IMPORTANTES Y DE MAYOR SENSIBILIDAD PARA EL PAÍS O DENTRO DE LA OMC.

A.1.2. MECANISMOS DE ADMINISTRACIÓN, COORDINACIÓN Y ORGANISMOS MULTILATERALES.

- DIFUSIÓN Y TRANSMISIÓN
- IDENTIFICACIÓN DE COMPETENCIAS PROPIAS DE LAS DIRECCIONES, DEPARTAMENTOS U OFICINAS ENCARGADAS DE LA ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE TRATADOS COMERCIALES:
 - Visión
 - Misión

- Objetivos
- Funciones
- Otras competencias

- COMISIONES, SUBCOMISIONES Y SECRETARIADO, COMITÉS, SUBCOMITÉS Y GRUPOS DE EXPERTOS
 - Comisiones y sus funciones
 - Atribuciones de las Comisiones
 - Subcomisiones y sus funciones
 - Atribuciones de la subcomisiones
 - Secretariado y sus funciones
 - Funciones de los Comités
 - Funciones de los Subcomités
 - Los Grupos de Expertos
 - Funcionarios de las Comisiones, Subcomisiones para la Administración de los Tratados

- ALGUNOS CONCEPTOS Y ELEMENTOS CLAVES EN LA ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE TRATADOS COMERCIALES

- Definición de Conceptos:
 - Aranceles
 - Cobertura
 - Arancel base de la negociación
 - Medidas no arancelarias
 - Plazos y cronogramas
 - Simetría o trato especial
 - Barreras no arancelarias
 - Normas de origen
 - Salvaguardias
 - Obstáculos técnicos en el comercio

B. DESIGNACIÓN Y MODIFICACIÓN DE LA DEPENDENCIA RESPONSABLE

C. TEMAS EN LA AGENDA DEL ADMINISTRADOR Y FUNCIONES DE TRANSPARENCIA

- TEMAS INCLUIDOS EN LAS NEGOCIACIONES

Segunda sesión: 20 Octubre (tarde)

- EJERCICIO No. 1. SOBRE ADMINISTRACIÓN DE TRATADOS

Tercera sesión: 21 Octubre (mañana)

D. ANÁLISIS DEL CONTENIDO DE LOS CAPÍTULO PRINCIPALES DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO

- **ADMINISTRACIÓN DE CONTINGENTES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

Cuarta sesión: 21 Octubre (Tarde)

- **ADMINISTRACIÓN DE LOS OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO INTERNACIONALES**
- **ADMINISTRACIÓN DE MEDIDAS DE SALVAGUARDIAS. SALVAGUARDIA ESPECIAL AGRÍCOLA Y TEXTILES.**
 - EJERCICIO No. 2. EL ANÁLISIS DEL CONTENIDO DE LOS CAPÍTULOS PRINCIPALES DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO, DONDE UNA DE LAS PARTES SEA GUATEMALA

Quinta sesión: 22 Octubre (mañana)

- APLICACIÓN PRUEBA CORTA. REVISIÓN DE GRUPO YCAPACITADOR.

Sexta sesión: 22 Octubre (Tarde)

- **ADMINISTRACIÓN DE ACUERDOS EN COMPRAS GUBERNAMENTALES.**
- **ADMINISTRACIÓN DE ACUERDOS DE DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL.**
- **ADMINISTRACIÓN DE ACUERDOS SOBRE NORMAS DE ORIGEN**
 - EJERCICIO No. 4. ANÁLISIS DE UN CASO REAL SOBRE LA ADMINISTRACIÓN DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y LAS PATENTES FARMACEÚTICAS.

Octava sesión: 23 Octubre (mañana)

- **ADMINISTRACIÓN DE ACUERDOS SOBRE SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS. CAPITULO DEFENSA COMERCIAL DEL CAFTA-DR**
- **ADMINISTRACIÓN DE ACCESO A MERCADOS**

- **SITUACIÓN ACTUAL DE LOS COMPARTIMIENTOS AGRÍCOLAS EN LA OMC. ACUERDO AGRÍCOLA, AYUDA GLOBAL Y MINIMIS. RONDA DE DOHA.**
- **ADMINISTRACIÓN DE LOS REGLAMENTOS SOBRE MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS**
- **ADMINISTRACIÓN DEL ACUERDO SOBRE DUMPING. MARCO DE LA OMC.**

Novena sesión: 23 Octubre (Tarde)

- **ADMINISTRACIÓN DEL ACUERDO SOBRE COMERCIO E INVERSIONES.**
- **ADMINISTRACIÓN DEL ACUERDO SOBRE TEXTILES Y VESTIDOS.**
- **ADMINISTRACIÓN DE LOS MECANISMOS DE CONSULTAS Y SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**
 - MECANISMOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS (PARTE 1 Y 2)
 - EJERCICIO No. 5. EL ANÁLISIS DE LOS MECANISMOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS A PARTIR DE UN CASO DE APLICACIÓN.

Décima sesión: 24 Octubre (mañana)

- EJERCICIO FINAL. ANÁLISIS DE UN CASO REAL SOBRE LA ADMINISTRACIÓN DE TRATADOS: BRASIL, MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS.
- E. DISCUSIÓN, COMENTARIOS, CONCLUSIONES FINALES Y RECOMENDACIONES**
- F. EVALUACIÓN DEL CURSO**

Bibliografía Obligatoria:

1. La información relacionada con: Accesos a mercados, solución de diferencias, Textos jurídicos, ADPIC, Patentes de productos farmacéuticos, otros documentos. Tomados de la página oficial de la OMC: <http://www.wto.org/indexsp.htm>
2. Jorge Molina Larrondo, Chemonics Internacional Inc. Programa para la Administración de Tratados Comerciales Internacionales del Gobierno de la República Dominicana. Presentado a la USAID, 2004.
3. República de Costa Rica, Comercio Exterior. Administración de Contingente de Queso para exportación al mercado de los Estados Unidos.
4. Diario Oficial de la Unión Europea. Reglamento de la Comisión Europea. SGP PLUS. 21 mayo del 2003.
5. Jaime Granados. (junio de 1996). *Las medidas de salvaguardia en el comercio Internacional*. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX. (2000), Diez Años: Ciclo de Conferencias de Comercio Exterior.
6. Alvaro Monge. (abril de 1999). *La administración de contingentes arancelarios de importación de productos agrícolas*. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX. (2000), Diez Años: Ciclo de Conferencias de Comercio Exterior.
7. Eric Bolaños. (septiembre de 1999). *Reglamento centroamericano de medidas y procedimientos sanitarios y fitosanitarios*. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX. (2000), Diez Años: Ciclo de Conferencias de Comercio Exterior.

Páginas de internet:

<http://www.wto.org/indexsp.htm>

Bibliografía de Consulta:

- 1.- Esteban Pérez C., Ricardo Zapata, Enrique Cortés y Manuel Villalobos. (Octubre/2001), *Un análisis del Tratado de Libre Comercio entre el Triángulo del Norte y México*. Serie No. 3 de Estudios y Perspectivas. Unidad de Comercio Internacional. Sede Subregional CEPAL, México, D.F.
- 2.- Idem anterior. *Resumen e Introducción. El origen de los Tratados de libre comercio entre México y Centroamérica*. Capítulo II. *Características del Tratado entre México y El Triángulo del Norte*. Capítulo III.
- 3.- Grupo Técnico Interinstitucional para el Plan Puebla-Panamá. BCIE-BID-CEPAL con el Apoyo del INCAE. (Junio de 2001), *Plan Puebla-Panamá: Iniciativas Mesoamericanas y Proyectos*. San Salvador, El Salvador.
- 4.- Amparo Pacheco. (septiembre de 1999). *El Acceso a los mercados en las negociaciones comerciales*. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX. (2000), Diez Años: Ciclo de Conferencias de Comercio Exterior.
- 5.- Texto del Tratado de Libre Comercio (1993), *Centroamérica – Panamá*. Capítulo 19. sobre La Administración del Tratado.
- 6.- Juan Luis Zúñiga. (agosto de 1999). *Las reglas de origen en el comercio internacional*. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX. (2000), Diez Años: Ciclo de Conferencias de Comercio Exterior.

**Instituto Centroamericano de Administración Pública -ICAP-
Curso sobre "Administración y Gestión de Acuerdos Comerciales:
de la Negociación a la implementación"**

- 10- Sergio Vinocour. (octubre de 1999). *Los obstáculos técnicos al comercio internacional*. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX. (2000), Diez Años: Ciclo de Conferencias de Comercio Exterior.
- 11- Gabriela Llobet. (febrero de 1999). *El Tratamiento de la inversión en los acuerdos para la promoción y protección recíproca de inversiones y en los acuerdos comerciales*. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX. (2000), Diez Años: Ciclo de Conferencias de Comercio Exterior.
- 12- Roberto Echandi. (agosto de 1998). *El tratado de libre comercio Costa Rica-México: Una evaluación a 1998*. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX. (2000), Diez Años: Ciclo de Conferencias de Comercio Exterior.
- 13- Emmanuel Hess. (mayo de 1995). *La experiencia Negociadora*. FEDEPRICAP. Proyecto "Implicaciones del TLC Costa Rica-México en Centroamérica.
- 14- Esteban Pérez C., Ricardo Zapata, Enrique Cortés y Manuel Villalobos. (Octubre/2001), *Que hemos aprendido de la evidencia sobre los tratados de libre comercio? Los casos de Costa Rica y Nicaragua*. Serie No. 3 de Estudios y Perspectivas. Unidad de Comercio Internacional. Sede Subregional CEPAL, México, D.F.