
PROGRAMA DE CAPACITACIÓN EN INTEGRACIÓN Y COMERCIO

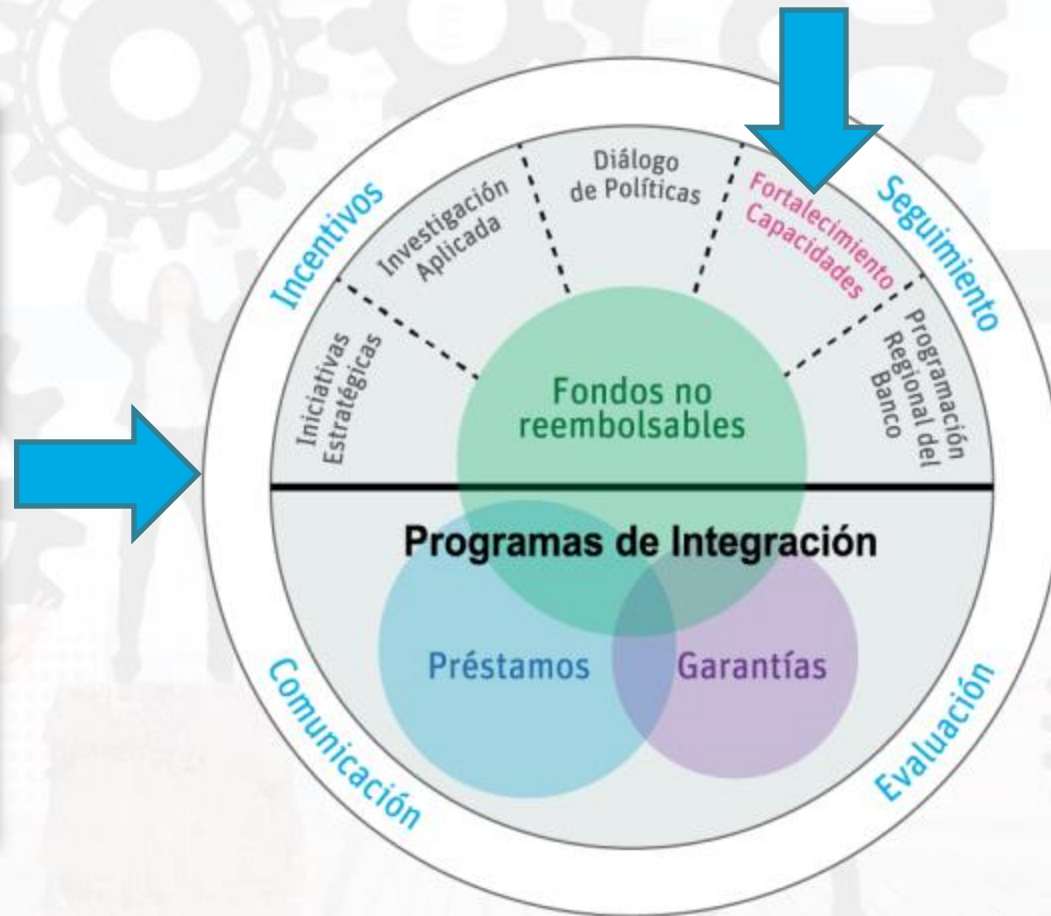
Joaquim Tres & Álvaro García
Sector de Integración y Comercio
Vicepresidencia de Sectores y Conocimiento



ÍNDICE

- 1# ¿Cuál es el origen?
- 2# Cadena de valor de instrumentos BID
- 3# ¿Por qué un programa de capacitación?
- 4# ¿Qué ofrecemos a la Región?
- 5# ¿Cómo se evalúa el impacto del programa?
- 6# ¿Qué temas ofrecemos?
- 7# ¿Qué hemos logrado?
- 8# ¿Hacia dónde vamos?
- 9# ¿Quién nos acompaña?

1# ¿CUÁL ES EL ORIGEN?



2# CADENA DE VALOR DE INSTRUMENTOS BID



3# ¿POR QUÉ UN PROGRAMA DE CAPACITACIÓN?

- Ampliación de la profundidad de TLCs, funciones aduaneras y políticas activas de promoción de exportaciones y atracción de inversiones
- Mayor complejidad operaciones de comercio exterior, participación en cadenas de valor
- Recursos financieros y humanos limitados en ALC para afrontar la agenda comercial del S. XXI



- Capacitación esencial para aumentar la productividad del Estado y afrontar nuevos retos
- BID ofrece un complemento de capacitación a sus asistencias técnicas y préstamos

4# ¿QUÉ OFRECEMOS A LA REGIÓN?

DESARROLLO DE CONTENIDOS



CURSOS VIRTUALES

- Tutorizados
- MOOCs en ConnectAmericas y en edX.org



SEMINARIOS PRESENCIALES



COMUNIDADES DE PRÁCTICA



DESARROLLO DE CONTENIDOS



- ▶ Contenidos en módulos
- ▶ Diseñado por especialistas
- ▶ Contenidos únicos
- ▶ Cada módulo cuenta con 40-60 páginas
- ▶ Alta calidad y rigor metodológico
- ▶ Duración de cada módulo – 1 semana:
- ▶ Lecturas, ejercicios, foros y test

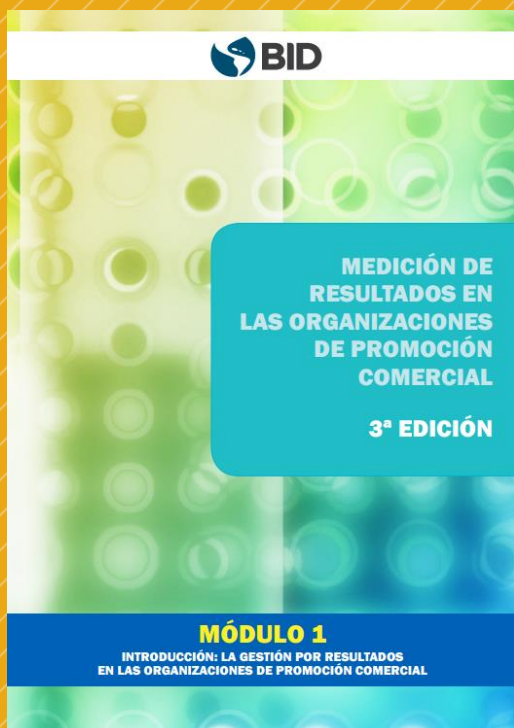
Participantes:

15 hrs. semanales

Tutores:

15-18 hrs. semanales

DESARROLLO DE CONTENIDOS



Las ventanillas únicas elect. como herramientas de facilitación del comercio. 10ª Ed. MÓDULO 3

42

The diagram consists of five horizontal lines, each representing a dimension of business processes. From top to bottom:

- Intercambios de Información:** Includes 'Agencias de Comercio Exterior', 'Mecanismos de Importación', 'Unidades de Regulación', 'SIST. de Información de Comercio Exterior', and 'Procedimientos de las Mercaderías'.
- Formalidades:** Includes 'Agencias de Comercio Exterior', 'Mecanismos de Importación', 'Presentación de solicitudes de importación', and 'Procedimientos de las Mercaderías'.
- Actores:** Includes 'Comprador/Vendedor', 'Fabricante', and 'Agente'.
- Geografía:** Includes 'En cualquier lugar', 'En el lugar de envío/recibo', and 'En el lugar de consolidación'.
- Cronología:** Includes 'Conocimiento del producto', 'Otras de compra', 'Confirmación: orden compra', 'Envío', 'Consolidado', 'Transporte', and 'Control y despacho'.

Fuente: Elaboración propia basada en información de la OMA

Figura 3.2. Presentación de las cinco dimensiones necesarias para el análisis de los procesos de negocio (ejemplo)

III.2.1. Diferentes enfoques para el análisis de los procesos de negocio en las cadenas de suministro internacionales

El enfoque de los procesos de negocio en las cadenas de suministro internacionales puede variar en función del punto de vista y de los intereses de los diferentes actores o agentes.

Para poder gestionar todos estos diferentes enfoques o puntos de vista los procesos de negocio y sus modelos se pueden dividir en procesos de comercio, procesos de transporte y procesos legales.

Para las agencias reguladoras el proceso puede finalizar con el despacho y levante de las mercancías, mientras que para los compradores y vendedores el proceso no

Solución de Diferencias en la Organización Mundial de Comercio. 3ª Edición MÓDULO 2

que ese no era su verdadero propósito y consideró que la exclusión de los países de Mercosur de la medida, era una clara demostración de discriminación.

Los casos anteriores ponen de manifiesto que, a fin de evitar conflictos de jurisdicción, es de la mayor importancia que las normas sobre solución de diferencias de los acuerdos regionales sean muy claras al respecto.

O se aplican estas normas o se utiliza un sistema que deja en libertad a las partes para escoger el foro en el cual se dilucidara la disputa, pero una vez que este foro es seleccionado no se puede dar marcha atrás. Las diferencias deben tratarse en ese y no en otro foro.

Como se señala en un Informe reciente de la OMC, los países que son parte de acuerdos regionales usan más los mecanismos de la OMC que los de sus acuerdos de integración y/o comercio para resolver sus diferencias.

Según este estudio, en el período 1995-2010, esto es, durante los primeros quince (15) años de vigencia del ESD, en 82 de las 443 diferencias ventiladas en la OMC, tanto el demandante como el demandado eran socios en un acuerdo regional. (Secretaría de la OMC, World Trade Report, 2011, The WTO and Preferential Trade Agreements: From Co-existence to Coherence, p.15).

En términos porcentuales, en este tipo de diferencias los países en desarrollo participan en un porcentaje mayor (38 por ciento), que los países desarrollados (13 por ciento); y el mayor porcentaje se dio en diferencias entre los países miembros de NAFTA.

SÍNTESIS DE LA UNIDAD

Se examinaron los posibles conflictos de jurisdicción que pueden presentarse cuando los países de la OMC utilizan los mecanismos previstos en el ESD y también los contemplados en sus propios acuerdos bilaterales o regionales para tratar diferencias sobre una misma medida o medidas.

Aunque son pocos los casos que se han presentado hasta ahora, la proliferación de acuerdos regionales o bilaterales de libre comercio puede en el futuro generar problemas de jurisdicción con la OMC.

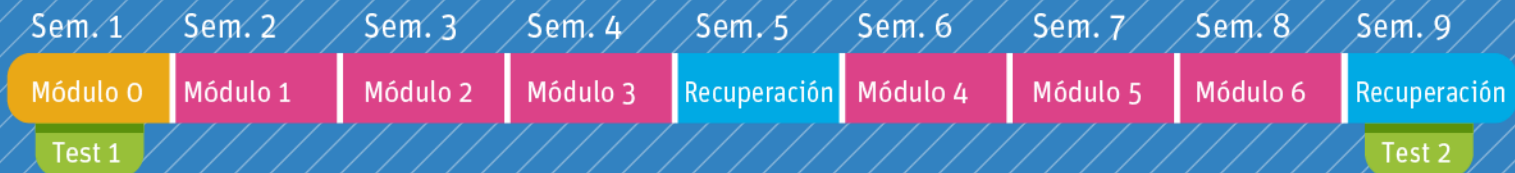
Lo aconsejable para ello es establecer claramente en los acuerdos regionales o bilaterales las condiciones en que los países deben hacer uso de estos mecanismos, obligando a que se usen los de la OMC, o los de estos acuerdos, pero no ambos en forma simultánea o concurrentiva.

23

CURSOS VIRTUALES TUTORIZADOS



- ▶ Duración: 6-9 semanas



- ▶ Test de conocimiento previo y final del curso
- ▶ 40 participantes como máximo
- ▶ Atención altamente personalizada
- ▶ Equipo de Supervisión: director/a, tutores (certificados), coordinador/a de participantes y especialista del Banco

CURSOS VIRTUALES TUTORIZADOS



▼ Módulo 1: LIDERAZGO Y GESTIÓN DE ADUANAS

Del 16 al 22 de mayo

Tutor: Alberto

Foro de Dudas del Módulo 1

Una vez haya finalizado la lectura del "Módulo 1" podrá continuar y acceder a las siguientes actividades del curso, hasta entonces no tendrá acceso al resto de contenidos.

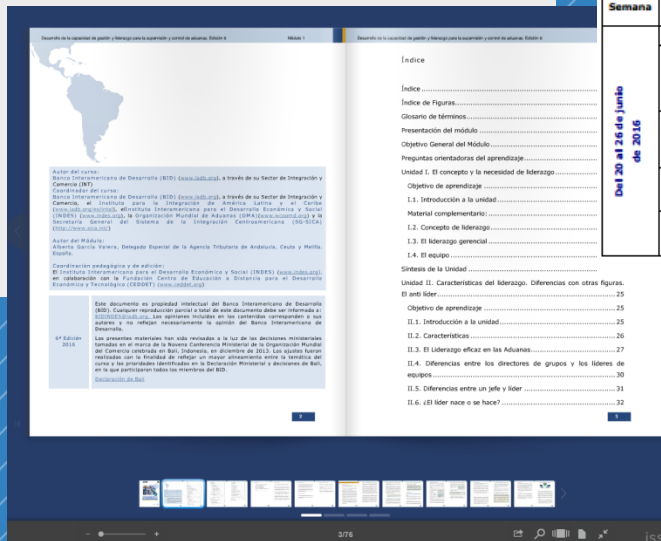
Documentación

Módulo 1

Plan de Actividades Módulo 1

Actividades

Foro del Módulo 1 --CERRADO--



Actividades

CALENDARIO ORIENTATIVO DE ENTREGA DE ACTIVIDADES

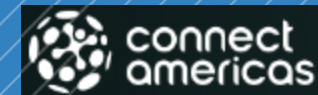
Los plazos propuestos para la entrega de las actividades son meramente orientativos. Sin embargo, la entrega de éstas debe realizarse en el marco de la semana que aparece a continuación, siendo la fecha tope de entrega las 24 horas del domingo (hora local de su país).

MÓDULO 5: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN EL ÁMBITO ADUANERO					PLAZOS						
Semana	Título actividad	Tipo	Duración estimada	Profesor	L	M	X	J	V	S	D
Del 20 al 26 de junio de 2016	Lectura de la Documentación Teórica	Lectura	5 horas	X							
	Caso-Foro por grupos de Negociación. La obligación de suministro de información antes de la introducción de las mercancías	Foro	5 horas	José Carlos							
	Ejercicio Tutorizado: Implicación del Acuerdo de Bali en materia de negociación	Tutorizado	3 horas	José Carlos							
	Test del módulo 5	Autoevaluación	30 min	X							
	Encuesta de satisfacción Módulo 5	Cuestionario	5 min	X							

CURSOS VIRTUALES MOOCs



- ▶ Desarrollo e impartición de MOOCs
- ▶ Usuarios de programas y procedimientos de integración, estudiantes, profesores, profesionales...
- ▶ Autoformativos
- ▶ Autoevaluados
- ▶ 30 hrs. lectivas en total



CURSOS VIRTUALES MOOCs

Tendencias en los Tratados Comerciales en América Latina



edX IDBx: IDBx Nuevas Tendencias en los Tratados Comerciales en América Latina

View this course as: Staff

Home Course Discusión Lecturas Comunidad FAQ Generales FAQ Técnicas Progress Instructor

Introducción > Bienvenida al curso > AC1_Bienvenida del Presidente del BID

Introducción

Bienvenida al curso
dia: Jun 02, 2016 at 04:00 UTC

Encuesta de información general y expectativas
dia: Jun 02, 2016 at 04:00 UTC

Foros
dia: Jun 02, 2016 at 04:00 UTC

Semana 1: ¿Qué son los acuerdos comerciales y cuál es su importancia?

Semana 2: Los Acuerdos Comerciales Regionales como herramienta para acceder a mercados exteriores. Temas frontera y fronteras

Semana 3: Los Acuerdos Comerciales Regionales como herramienta para acceder a mercados exteriores. Temas detrás de la frontera

Semana 4: Los Acuerdos Comerciales Regionales como laboratorios de innovación

Semana 5: Las nuevas tendencias en los Acuerdos Comerciales Regionales

Introducción

Bienvenida del presidente del BID

En el siguiente video Luis Alberto Moreno, Presidente del BID, te da la bienvenida a este nuevo curso masivo, abierto y en línea.

Bienvenida del Presidente del BID

0:01 / 1:27 Speed 1.50x HD

Información del Curso

Inicio del curso

Bienvenido al curso Nuevas Tendencias en los Tratados Comerciales en América Latina, ofrecido por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), a través de la plataforma edX. Este curso -que iniciará el próximo **martes 19 de abril**- no tiene pre-requisitos y está disponible en forma abierta y gratuita para todos los interesados en este tema.

Si estás interesado en obtener un certificado de aprobación del curso, por favor revisa este documento: [¿Cómo obtener un certificado?](#)

Si no estás familiarizado con la plataforma aproximadamente 30 minutos de tu tiempo Course antes de iniciar nuestro curso. At una idea general de la funcionalidad y la

Semana 1

Evaluación del conocimiento

Recuerda que la metodología del curso c

1. Videos cortos preparados por los
2. Lecturas seleccionadas que presen
3. Diferentes foros (discusiones) útil (café), para comentar y discutir so generales y sugerencias (foro gene relacionados con la funcionalidad c
4. Algunas actividades asociadas a ter

A continuación se presentan preguntas de selección múltiple con 5 alternativas de respuesta para cada una. Selecciona la opción que corresponde a la respuesta correcta en cada caso.

Evaluación del conocimiento

(5 points possible)

1. ¿A qué se debe el rápido aumento de ACR suscritos entre la mayoría de las economías más significativas de las Américas? La cuestión resulta especialmente compleja si se tiene en cuenta que:

- a) Los ACR surgieron como fruto de la globalización del comercio internacional y multilateral en las economías de la región.
- b) Los ACR surgieron como fruto del libre mercado comercial bilateral y multilateral de las economías de la región.
- c) Los ACR surgieron como fruto de la liberalización del comercio unilateral y multilateral de las economías de la región.
- d) Los ACR surgieron como fruto de la liberalización de la economía regional unilateral y multilateral del comercio de la región.
- e) No sé.

SEMINARIOS Y TALLERES PRESENCIALES



- ▶ Conjuntamente con socios estratégicos (OMA, OMC, ...)
- ▶ Máximo de 40 participantes
- ▶ Duración 2-3 días (6-8 hrs. diarias)
- ▶ Diálogo entre especialistas
- ▶ Presentación de casos y experiencias nacionales
- ▶ Test de conocimiento inicial y final



COMUNIDADES DE PRÁCTICA



- ▶ Dirigidas a profesionales institucionales que superan el curso
- ▶ Intercambio de conocimiento entre implementadores de programas de integración
- ▶ Supervisadas por un facilitador/a y un coordinador/a de participantes
- ▶ Plan de conocimiento semestral, foros, webinars y biblioteca
- ▶ Innovación y gestión del conocimiento
- ▶ Generación de capital social entre profesionales de diferentes países

COMUNIDADES DE PRÁCTICA



Titulo	Autor	Creado	edición	Grupo	Etiquetas
Grabación de Mesa redonda sobre Certificación de Origen Digital. En el marco de las actividades de la CdeP RDO, el 23 de febrero se realizó una mesa redonda en línea con miembros de la comunidad, moderada por Rafael Cornejo, [...]	admin	marzo 9, 2016	marzo 9, 2016	Comunidad de Regles de Origen Preferenciales (RDO)	Certificación de Origen Digital, Diálogos
Grabación del webinar "Conceptos Informativos relacionados con la Certificación de Origen Digital y la experiencia de Chile en su implementación". Este webinar se realizó el viernes 25 de septiembre de 2015. Tras una introducción a cargo de Rafael Cornejo, facilitador de la CdeP, el webinar contó con dos presentaciones: la [...]	admin	octubre 2, 2015	octubre 9, 2015	Comunidad de Regles de Origen Preferenciales (RDO)	Certificación Digital, Webinars

5# ¿CÓMO SE EVALÚA EL IMPACTO DEL PROGRAMA?

SATISFACCIÓN

- Encuestas finales



APRENDIZAJE

- Cumplimiento de ejercicios, participación en foros y test inicial y final



UTILIDAD

- Cuestionario de utilización del aprendizaje en la organización



IMPACTO

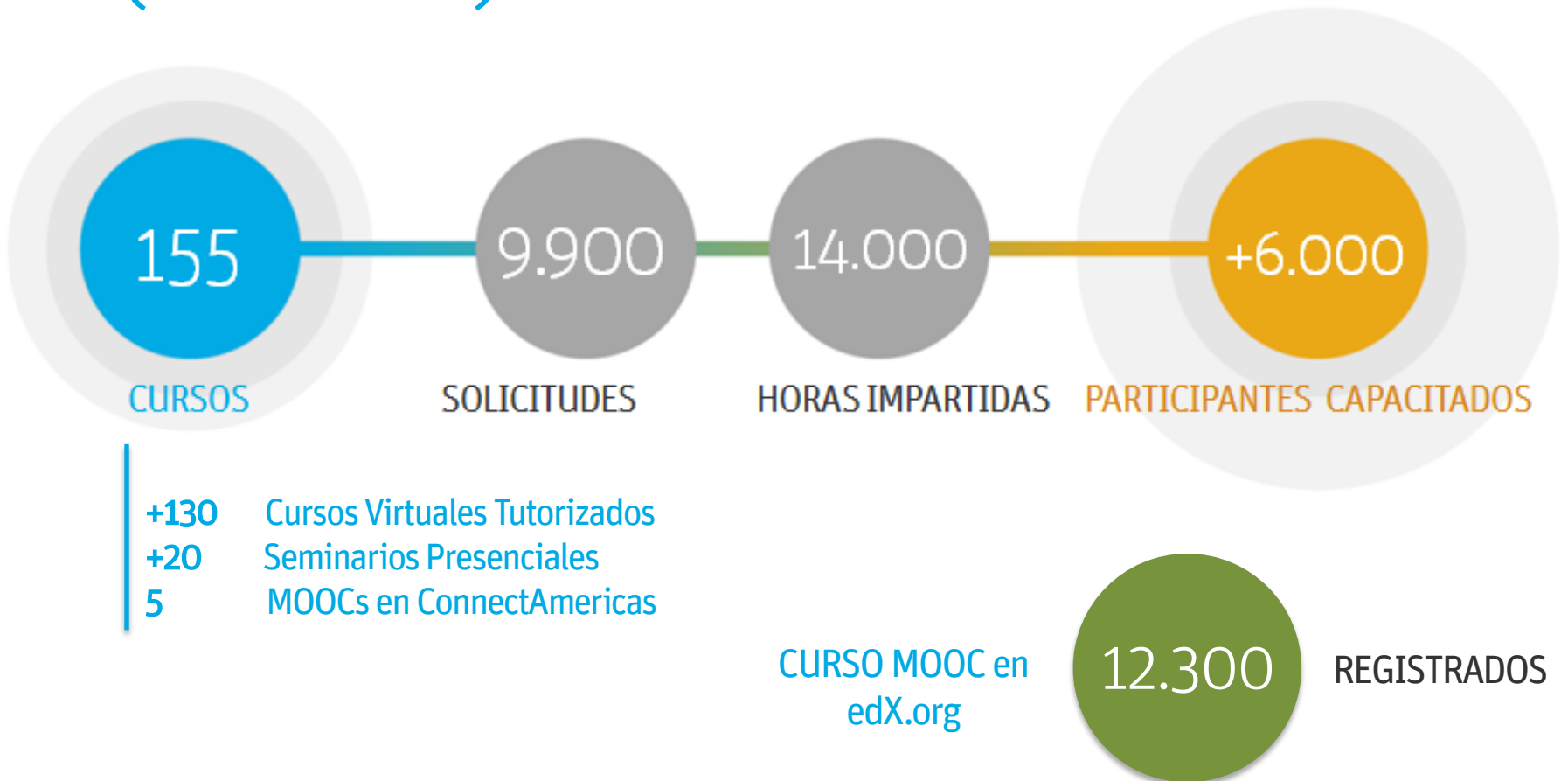
- Encuestas de implementación
- VUCE Perú: Ahorro \$70 x transacción



6# ¿QUÉ TEMAS OFRECEMOS?



7# ¿QUÉ HEMOS LOGRADO? (2012-16)



*Datos de 2012 – 2016 1er semestre estimados

7# ¿QUÉ HEMOS LOGRADO? (2012-16)

83%

CERTIFICADOS



49%

MUJERES



9.3/10

SATISFACCIÓN



8# ¿HACIA DÓNDE VAMOS?

SOSTENIBILIDAD

PRODUCTOS eLEARNING PARA CLIENTES

- Cursos regionales
- Cesión de cursos para clientes
- Productos pedagógicos



COMUNIDADES DE PRÁCTICA

- Valoración constante necesidades de capacitación



MOOCS

- edX.org
- ConnectAmericas Academy



9# ¿QUIÉN NOS ACOMPAÑA? I

Organismos multilaterales líderes



International Centre for Trade and Sustainable Development

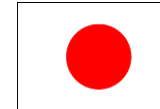
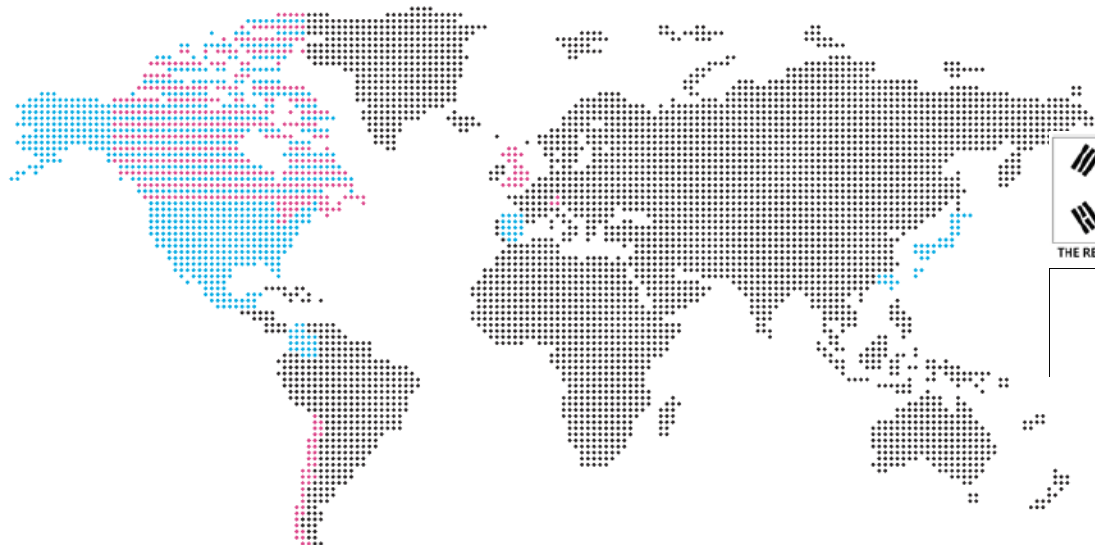
Organismos regionales



9# ¿QUIÉN NOS ACOMPAÑA? II

Socios para el desarrollo

- ▶ Fondo de Ayuda para el Comercio (Aid for Trade)
- ▶ Fondo de Integración de la Infraestructura Regional (RIIF)



AFT: Canadá, Chile, Reino Unido, Suiza

RIIF: Canadá, Colombia, España, E.E.U.U., México

Países Colaboradores: Corea, España, Japón

MUCHAS GRACIAS

Joaquim Tres

Álvaro García Barba

[Accede a la web del Programa](#)



@JoaquimTres

@BID_Comercio



BID

Mejorando vidas