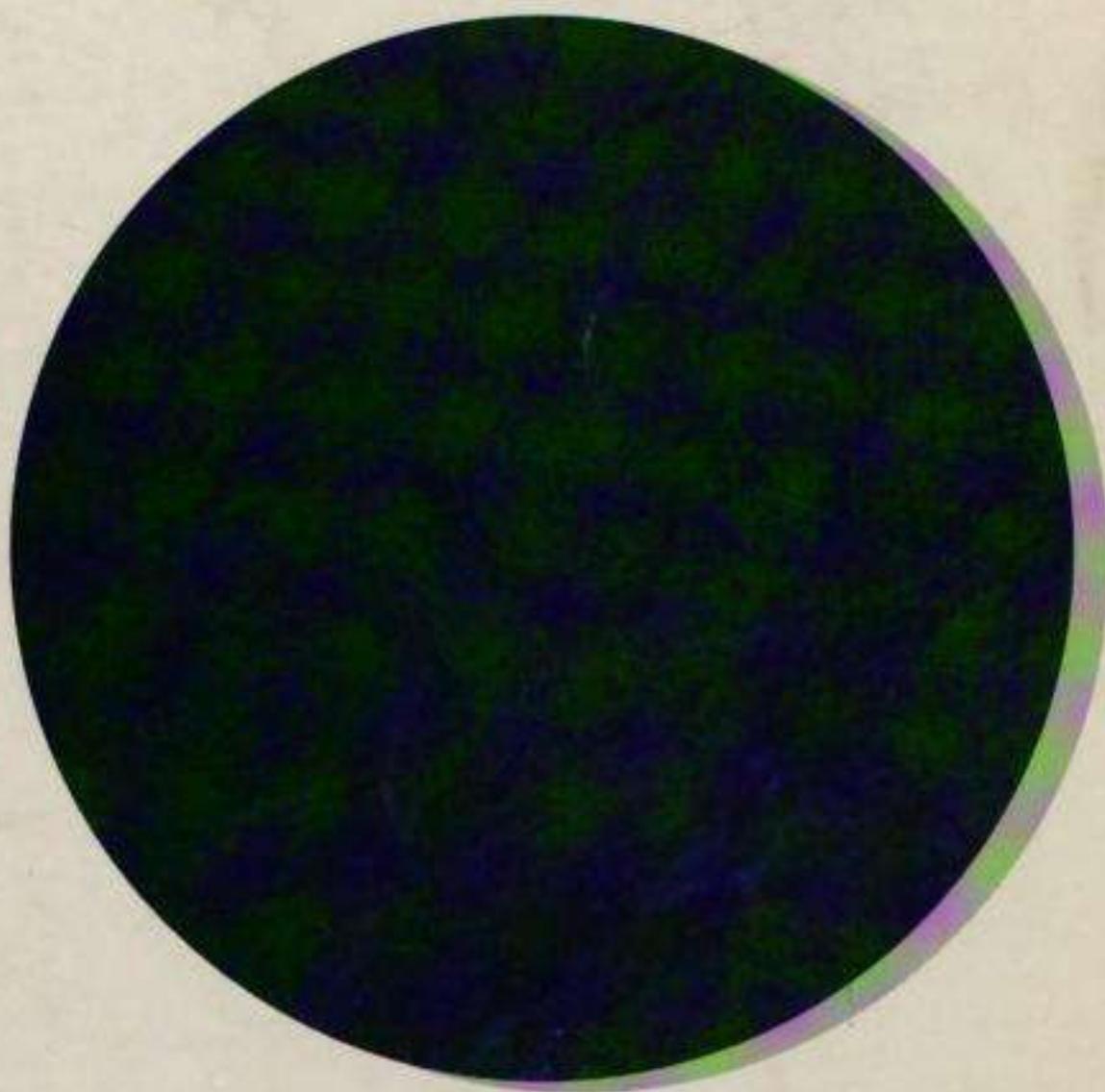


IICA



GUIA DE CAPACITACION SOBRE POLITICAS Y NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES PARA LA AGRICULTURA



INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA

A 370 P234g 1998

- GERENCIA TECNICA
- CENTRO PARA LA INTEGRACION Y EL DESARROLLO AGROEMPRESARIAL (CIDAE)
- CENTRO DE EDUCACION Y CAPACITACION (CECAP)
- AGENCIA DE COOPERACION TECNICA EN PANAMA

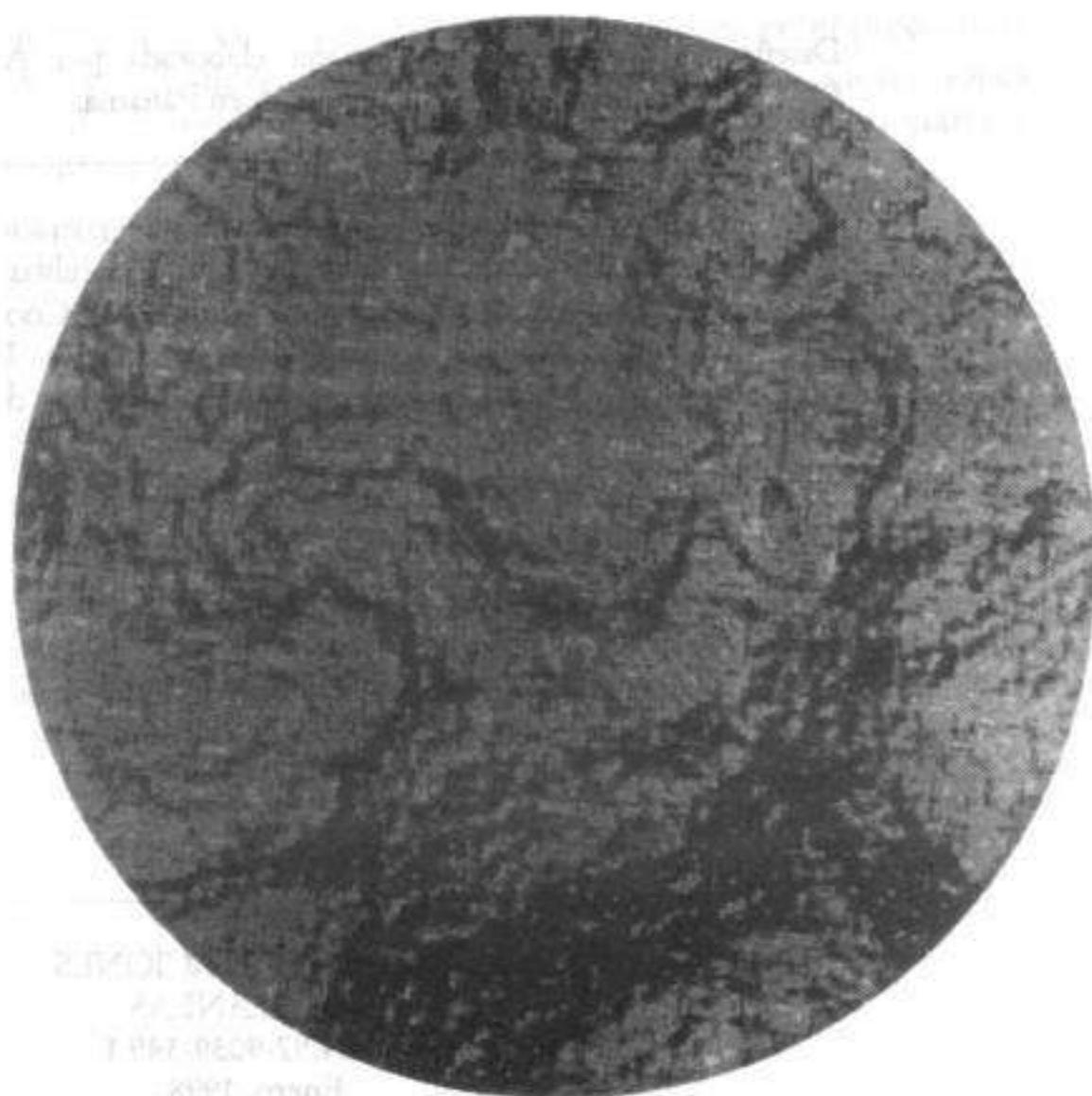


PANAMA 370 P234g 1998

Handwritten notes in the bottom left corner, including a vertical line and some illegible scribbles.



GUIA DE CAPACITACION
SOBRE POLITICAS
Y NEGOCIACIONES
COMERCIALES
INTERNACIONALES
PARA LA AGRICULTURA



JOSE L. PARISI — ARNALDO CHIBBARO

● GERENCIA TECNICA ● CENTRO PARA LA INTEGRACION Y EL DESARROLLO AGROEMPRESARIAL (CIDAE)
● CENTRO DE EDUCACION Y CAPACITACION (CECAP) ● AGENCIA DE COOPERACION TECNICA EN PANAMA

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).
Enero, 1998.

Se permite la reproducción parcial o total de esta publicación siempre que se cite este libro como fuente original.

Las ideas y planteamientos contenidos en este libro son propios de los autores y colaboradores reseñados, y no representan necesariamente el criterio del IICA.

La Agencia de Cooperación del IICA en Panamá estuvo a cargo del levantado del texto. La Imprenta ProGrafic, Panamá, es responsable por el montaje, fotomecánica y la impresión del documento. La ACT del IICA en Panamá por la revisión estilística.

Diseño de portada y diagramación elaborada por Alberto Velásquez M., Comunicador Social de la ACT del IICA en Panamá.

Chibbaro, Arnaldo

Guía de Capacitación sobre Políticas y Negociaciones Comerciales Internacionales para la Agricultura / Arnaldo Chibbaro, José L. Parisí. Panamá, Panamá: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. Gerencia Técnica; Centro para la Integración y el Desarrollo Agroempresarial (CIDAE); Centro de Educación y Capacitación (CELAP); Agencia de Cooperación Técnica en Panamá, 1998.

88 p.; 28 cm. - (Serie Publicaciones Misceláneas)

ISBN 92-9039-349 1

1. Materiales de Enseñanza. 2. Comercio Internacional Agrícola. I. Parisí, José L. II. Quirós, Rodolfo. III. Título IV. Serie.

AGRIS C10

SERIE PUBLICACIONES

MISCELANEAS

ISBN 92-9039-349 1

Enero, 1998

Panamá, Rep. de Panamá

PRESENTACIÓN

Durante las últimas dos décadas los países del continente iniciaron procesos de ajuste estructural de sus economías. La apertura comercial y la desregulación de los mercados y del comercio exterior son elementos centrales de este proceso, el cual, siendo amplio y comprensivo, incluye a los productos agrícolas y agroindustriales.

Recientemente, con la entrada en vigencia de las disciplinas multilaterales de la Organización Mundial del Comercio, resultantes de la Ronda Uruguay, la agricultura ha sido plenamente incorporada a la normativa comercial internacional.

La Junta Interamericana de Agricultura (JIA), en su reunión de Ottawa, Canadá, en 1991, dio al IICA el mandato de dar seguimiento y divulgar los avances de las negociaciones de la Ronda Uruguay y, posteriormente, le encomendó apoyar a sus países miembros en el proceso de ajuste de sus políticas agrícolas y comerciales, para dar cumplimiento a las obligaciones contraídas en virtud de acuerdos multilaterales y otros derivados de compromisos regionales y subregionales, en el campo del desarrollo y el comercio agrícola.

Dicho Organismo Rector, en su IX Reunión celebrada en Santiago de Chile en 1997, renueva este mandato, teniendo en prospectiva las negociaciones para el establecimiento de un Área de Libre Comercio de las Américas, que se iniciarán en el presente año, así como la evaluación y renegociación de los acuerdos agrícolas de la OMC, programadas para el año 1999.

En este entorno hemos considerado oportuno publicar y difundir esta "Guía de Capacitación sobre Políticas y Negociaciones Comerciales Internacionales", la cual incluye un compendio de artículos y ensayos sobre diversos aspectos del comercio, y particularmente el comercio agroalimentario, compilada por nuestra Organización con fines didácticos y de capacitación.

Carlos E. Aquino González
Director General

INDICE

<u>Introducción</u>	1
<u>Capítulo I: La Modernización de la Agricultura y el Comercio Internacional</u>	2
<u>Capítulo II: Elementos Conceptuales y Técnicos de la Capacitación</u>	3
<u>Capítulo III: Programa de Trabajo para la Capacitación en Políticas y Negociaciones Comerciales Internacionales</u>	27
<u>Apéndice</u>	49
<u>Modelo de Carta Descriptiva</u>	50
<u>Perfil del Instructor</u>	55
<u>Diferentes formas que pueden adoptar los eventos de capacitación</u>	59
<u>Formato para la planificación de las Unidades de capacitación</u>	61
<u>Modelos de instrumentos de evaluación</u>	63
<u>Bibliografía</u>	65
<u>Abstracts</u>	71

INTRODUCCION

La **Guía de Capacitación sobre Políticas y Negociaciones Comerciales Internacionales para la Agricultura** ha sido preparada por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) con miras a apoyar los esfuerzos de las instituciones públicas y privadas de los países de la región, para desarrollar equipos de trabajo y recursos humanos frente a los desafíos y oportunidades que representan para el sector agropecuario ampliado las perspectivas globalizantes de la Organización Mundial de Comercio (OMC), del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y de los diversos acuerdos bilaterales y de integración que se avanza en el Continente Americano.

La preparación y supervisión de los aspectos temáticos del presente trabajo estuvieron a cargo de Arnaldo Chibbaro, Especialista en Comercio e Integración y Representante del IICA en Panamá, quien también aportó el diseño estructural y parte del contenido de los módulos. El diseño y conceptualización pedagógica estuvo a cargo de José Luis Parisí, Especialista en Educación del Centro para la Educación y Capacitación Agropecuaria (CECAP). El enfoque conceptual fue aportado por Rodolfo Quirós Guardia, Director del Centro para la Integración y el Desarrollo Agroempresarial (CIDAE) del IICA.

En la preparación de los diversos módulos y revisión de la Guía se recibió el aporte técnico y la dedicación de valiosos profesionales, tales como Gloria Abraham, Especialista de la Secretaría del CORECA; Carlos Federico Espinal, Especialista en Comercio e Integración del IICA en Colombia; Alvaro López, Director de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Heredia, Costa Rica; Julio Paz Cafferata, ex-especialista del Proyecto RUTA y actual Director de Políticas de la Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe; y Fernando Morales, funcionario del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile.

En el Capítulo I se hace una breve reseña de los principales elementos relacionados con la agricultura en el nuevo entorno internacional.

El Capítulo II sistematiza los elementos conceptuales y técnicos que conlleva el proceso de enseñanza- aprendizaje y aporta instrumental útil para organizar los eventos de capacitación.

En el capítulo III se desarrolla el programa de trabajo específico que deben comprender los eventos de capacitación en Políticas y Negociaciones Comerciales Internacionales. Los anexos incluidos en el Apéndice presentan, de manera esquemática y simplificada, las herramientas para realizar los eventos de capacitación y un resumen básico sobre cada uno de los temas a desarrollar.

CAPITULO I: LA MODERNIZACIÓN DE LA AGRICULTURA Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

1.1 Contexto de referencia

El comportamiento de las relaciones económicas internacionales ha variado en forma sustancial en la última década. La apertura comercial y la reducción del intervencionismo estatal en el mercado en los países en desarrollo contrasta con el mantenimiento de políticas proteccionistas en los países industrializados, orientadas a las actividades de mayor interés para los países en desarrollo.

La actitud de los países industrializados en cuanto a exigir una mayor reciprocidad y grado de compromiso a los países en desarrollo en las negociaciones multilaterales o bilaterales, y la orientación pro-exportadora de las nuevas políticas adoptadas por estos últimos países los obliga a una participación más activa en las negociaciones comerciales.

Uno de los rasgos más relevantes de este nuevo contexto de negociaciones comerciales es la participación protagónica del sector agropecuario, que se ha convertido en algunos casos en el centro de disputa entre las partes negociadoras, como sucedió en la Ronda Uruguay del GATT.

Por otra parte, los cambios en las situaciones de apertura de los mercados agrícolas internos y condiciones de acceso a los mercados externos están sucediendo con una gran velocidad. Los procesos de apertura unilateral efectuados por muchos países tienen la perspectiva de verse reforzados o profundizados a través de las negociaciones comerciales en curso. Asimismo, sus posibilidades de acceso a los mercados externos se verán ampliadas por sus propias negociaciones y, probablemente, limitadas por negociaciones entre terceros países que involucren preferencias discriminatorias de productos de su interés.

Todo ello obliga a elevar la competitividad de las producciones nacionales, a dinamizar el comercio intrarregional y a lograr un creciente acceso de las exportaciones regionales a terceros mercados. Esto implica tanto una efectiva gestión empresarial, como un adecuado diseño y manejo de las políticas y negociaciones comerciales y de desarrollo de las exportaciones por parte de las instancias gubernamentales; ambos aspectos en el marco de una creciente concertación de acciones entre el sector público y el internacionales, aparece como un requerimiento ineludible y una condición de supervivencia. La **Capacitación** en dicha materia se manifiesta y revaloriza, a su vez, como uno de los instrumentos más necesarios y pertinentes para incrementar la capacidad técnica a que

1.2 Necesidades y destinatarios de la Capacitación

La presente **Guía de Capacitación sobre Políticas y Negociaciones Comerciales Internacionales para el Sector Agropecuario**, preparada por el Programa de Comercio e Integración, del IICA, es una iniciativa que se inscribe en lo planteado arriba y que pretende contribuir a que se logre, en forma efectiva, un crecimiento y desarrollo de capacidades en el campo mencionado.

Es casi un axioma el hecho de que la Capacitación siempre parte de la consideración de determinadas necesidades a las que debe darse una respuesta. En cuanto al tema de esta Guía de Capacitación (Políticas y Negociaciones Comerciales Internacionales para el Sector Agropecuario), la experiencia del IICA en materia de cooperación con los países ha permitido identificar como necesidad real el que los funcionarios del Sector Agropecuario que participan en los equipos de apoyo a las negociaciones, deben adquirir un manejo adecuado - tanto conceptual como metodológico - de la **estructura de los acuerdos comerciales y de los instrumentos de política comercial** y sus implicaciones para el sector.

Por otra parte, en el caso del personal que interviene directamente en los equipos negociadores y que no pertenecen al sector, se ha puesto en evidencia que, a menudo, desconocen la **peculiaridad de los asuntos y productos agropecuarios en juego en las negociaciones**, aun cuando tengan un manejo solvente sobre los aspectos enunciados antes (estructura de los acuerdos e instrumentos de política comercial).

El perfil - tanto del negociador como de quien apoya las negociaciones - incluye como rasgos específicos los dos niveles mencionados, en relación a los cuales deben tener la solvencia técnica adecuada. Los estudios y consultas efectuadas por el Programa de Comercio e Integración del IICA, han mostrado con claridad que dicha capacidad técnica no se ha desarrollado aún en forma satisfactoria, lo cual afecta sensiblemente la gestión de las negociaciones comerciales internacionales de productos agrícolas en los países de la región.

Ello puede atribuirse, en parte, a la carencia de conocimientos y habilidades de algunos sectores de los funcionarios encargados de tales asuntos; pero, sobre todo, al brusco **cambio de escenario** que se ha producido en materia de las relaciones comerciales internacionales y del papel relevante que en las mismas han adquirido los productos mencionados, planteando nuevos requerimientos en materia de conocimientos y destrezas en la materia. Se trata de un caso típico en el que la Capacitación debe incluirse como uno de los instrumentos privilegiados para incrementar la capacidad técnica de grupos negociadores y grupos de apoyo, a efectos de nivelarlos con los nuevos requerimientos del escenario a que se hizo referencia.

Según las características de los grupos con que se trabaje en eventos de Capacitación, se podrá poner énfasis en uno de los dos aspectos (Estructura de los Acuerdos Comerciales/Instrumentos de Política Comercial; o, Especificidad de los Productos Agropecuarios en las Negociaciones Comerciales Internacionales). La presente propuesta de Capacitación se orienta preferentemente a funcionarios del Sector Agropecuario, participes como apoyo en los grupos de negociación y, por lo mismo, se centra en la Estructura de los Acuerdos Comerciales y en los Instrumentos de Política Comercial.

Por otra parte, diversos actores del Sector Agropecuario, en particular del ámbito privado, muestran marcadas carencias en relación a los aspectos sustantivos de las Negociaciones Comerciales Internacionales, campo en el cual deben involucrarse aun cuando no participen en forma directa en los equipos de negociación o en los de apoyo a la misma. Para este tipo de actores también se destina el presente material educativo.

Los elementos expuestos constituyen, en términos muy generales, tanto el resumen de las necesidades generales de Capacitación, como el 'perfil de entrada' de los participantes en actividades que lleguen a realizarse con apoyo de esta Guía.

La diversidad de actores a capacitar - con características peculiares y necesidades específicas - obligara, obviamente, a una selección y adecuación de los temas que se presentan en el Capítulo 3. En cuanto a los métodos, procedimientos y sistemas para la organización, realización y seguimiento de las actividades de Capacitación, el Capítulo 2 contiene, como ya se indico, los elementos conceptuales y técnicos más importantes que podrán servir de apoyo tanto para la organización como para la realización de procesos y eventos de enseñanza-aprendizaje.

Capítulo II: ELEMENTOS CONCEPTUALES Y TECNICOS DE LA CAPACITACIÓN

El contenido de esta sección se refiere, en forma resumida, a la conceptualización y a ciertos elementos instrumentales comunes a los eventos de Capacitación, que se utilizan tanto en sus momentos previos, en los de la realización y en los posteriores a la misma. (En secciones posteriores se presenta un desarrollo detallado de los diferentes elementos que se exponen aquí).

Se procura así explicitar un enfoque posible en relación a la Capacitación, sin por ello pretender afirmar que lo que aquí se expone sea lo único válido en la materia. Existe, en realidad, una cantidad considerable de enfoques e instrumentos que se aplican en el campo de la Capacitación y que, dependiendo de determinados contextos y de las características de los destinatarios, pueden ser apropiados para el logro de resultados positivos. Es un campo en el que, como en muchos otros, no se pueden acuñar recetas ni existen caminos únicos.

Esta sección pone énfasis en que la Capacitación hace referencia a procesos de enseñanza-aprendizaje; que dichos procesos deben responder siempre a necesidades debidamente identificadas; que deben realizarse en forma eficiente y adecuada a las características de los sujetos participantes; que guardan diferencias significativas con los procesos de educación 'formal' y, finalmente, que deben asegurar verdaderos resultados verificables en la realidad concreta de los desempeños ocupacionales.

2.1 Conceptualización de la Capacitación

En el marco del presente trabajo se entenderá por **Capacitación**, lo siguiente: actividades de enseñanza-aprendizaje destinadas a que sus participantes adquieran nuevos conocimientos y habilidades, y modifiquen actitudes, en relación a necesidades de un campo ocupacional determinado, mediante eventos de corta duración.

Dichas actividades se enmarcan dentro de lo que, comúnmente, se denomina educación 'no formal' y, para el caso que nos ocupa, la 'educación de adultos'.

La conceptualización anterior incluye, entre otros, tres elementos que es preciso destacar: (i) enseñanza-aprendizaje; (ii) necesidades de un campo ocupacional determinado; (iii) eventos de corta duración.

(i) La Capacitación constituye una estrategia educativa particularmente apta para promover cambios de conducta (conocimientos, habilidades y actitudes) en el corto plazo, tanto en quienes no tuvieron oportunidades educativas como en quienes - aún habiéndolas tenido - requieren de innovaciones conductuales exigidas por cambios en el entorno en que se desempeñan. El aprendizaje consiste, precisamente, en dichos cambios de conducta. (Ver contenido del texto en recuadro, al final de este numeral.)

(ii) Otro aspecto importante a destacar es el hecho de que la Capacitación siempre se realiza como respuesta a una necesidad. Por consiguiente, el enfoque que debe prevalecer es el de la **demanda**; y, por lo mismo, la **correcta identificación de la necesidad es un prerrequisito para la eficiencia y eficacia de la Capacitación**. Con base en lo anterior, cabe afirmar que todo el evento de enseñanza-aprendizaje constituye una **respuesta** a una necesidad de cambios conductuales, en lo cual tiene propiamente su sentido ya que la Capacitación es un proceso de naturaleza eminentemente instrumental.

Como consecuencia de lo dicho, es necesario que: a) se 'determine' previamente cuál es la necesidad (o necesidades) de Capacitación; b) se evalúen los aprendizajes (verificación de 'logro de aprendizajes', lo cual se realiza dentro del evento); y, c) sobre todo, es necesario que, con posterioridad al evento, se evalúen sus 'resultados' en la realidad concreta, lo cual permite la verificación cabal acerca de si se alcanzaron nuevos desempeños y, por lo mismo, si se dio o no una respuesta efectiva a la **necesidad** previamente identificada.

(iii) Los eventos de Capacitación, aun cuando formen parte de procesos más extensos, son siempre de corta duración, dada la índole puntual de lo que se pretende lograr (respuesta a una necesidad ocupacional concreta), por una parte; y, también, dadas las características de los sujetos (adultos) cuyo tiempo ocupacional no permite, comúnmente, una disponibilidad amplia para actividades de enseñanza-aprendizaje, sobre todo si éstas requieren de la participación en grupos y de una dedicación a las mismas que sea excluyente de otros quehaceres. Puede tratarse, asimismo, de una serie (procesos) de eventos de corta duración, si el tipo de necesidades demanda la adquisición de nuevas conductas complejas.

Aprendizaje y conducta

Existe un acuerdo general, en el campo de la educación, en cuanto a definir el aprendizaje como un cambio de conducta. Dicho cambio acontece, normalmente, dentro de un conjunto de actividades e interacciones intencionadas, cuyo resultado es, precisamente el aprendizaje. Esta modificación conductual es, por consiguiente, resultado de un 'proceso' en el que intervienen diversos factores relacionados con las dimensiones de 'enseñar' -; 'aprender' (binomio que será comentado más adelante), de donde surge la expresión, hoy usual, de proceso de enseñanza-aprendizaje.

Por conducta se entiende, en el contexto de este trabajo, todo aquello que es expresión de una persona, sea observable o no observable (aún por la propia persona). Existe una 'estructura interna' - o personalidad - del sujeto, que se expresa en sus conductas.

Suelen distinguirse tres esferas o 'áreas' de la conducta, que son la intelectual, la afectiva y la psicomotriz. En la intelectual, acontece todo lo relacionado con conceptos, ideas, conocimiento, imágenes e información. En la afectiva, todo lo relacionado con sentimientos, impulsos afectivos, adhesiones valorativas y actitudes. En la psicomotriz, todo lo relacionado con el hacer, manipular, impulsar, construir, elaborar, mover y moverse. Dentro de esta área se ubica, obviamente, todo lo correspondiente a la relación inmediata con el mundo 'exterior' y el entorno concreto de la persona.

En el campo de la psicología (en particular, la psicología de la conducta) suele insistirse en la necesidad de un equilibrio entre las áreas de la conducta, como una característica de normalidad o salud en la persona.

El tema de las áreas de la conducta ha sido incorporado desde hace ya bastante tiempo al campo educacional, particularmente en la determinación de objetivos, selección de experiencias de aprendizaje y de sistemas e instrumentos de evaluación. Se trata de un campo en el que debe prevalecer equilibrio entre las áreas.

Se ha señalado insistentemente que la concepción integral de la conducta implica no considerarla 'segmentada', tanto en el sentido de desconectar entre sí los comportamientos (negándoles secuenciación y coherencia) como de aislar las manifestaciones conductuales de las diferentes áreas.

Lo anterior tiene una importancia relevante para el campo de la educación y de la capacitación, dado el equilibrio que debe existir entre las tres áreas en la determinación de objetivos, selección de actividades o experiencias de aprendizaje y evaluación de logros.

2.2 Tres fases o etapas relacionadas con el Evento de Capacitación

2.2.1 Las actividades previas al evento de Capacitación

Se trata, fundamentalmente, de tres tipos de acciones cuya importancia es determinante para que el evento de Capacitación se realice en forma eficiente y eficaz.

El primer tipo de acciones se concreta en la identificación o determinación de necesidades, lo cual se relaciona con una discrepancia observable entre los desempeños reales de ciertos sujetos y los estándares de desempeño establecidos. El proceso de determinación de necesidades debe poner en evidencia que la solución a la discrepancia podrá alcanzarse a través de la Capacitación. Esto tiene que ver con el hecho de que, a veces, ciertos desempeños deficientes no se originan en la falta de conocimientos y habilidades, sino en otros factores tales como, por ejemplo, las condiciones de trabajo. En este último caso, la necesidad no es de Capacitación y, por consiguiente, la solución a la discrepancia debe buscarse por otros caminos.

Establecida la magnitud de la discrepancia (que expresa, básicamente, cuál es la necesidad de Capacitación), el siguiente tipo de acciones se refiere a la correcta caracterización de los sujetos destinatarios de las actividades de Capacitación, o sea sus rasgos socioculturales, sus expectativas, etc., a efectos de adecuar el evento en cuanto a todos sus componentes (objetivos, contenidos, metodología, etc.) a dichos rasgos y expectativas.

Finalmente, el siguiente tipo de acciones previas se refiere a la elaboración de la propuesta del evento (Programa Preliminar o 'Carta Descriptiva') así como a la selección de quienes se desempeñarán como Instructores y de quienes serán los participantes. Tanto Instructores como participantes deben conocer con anterioridad el programa propuesto. Por otra parte, con ambos grupos podrán desarrollarse diversas actividades preliminares, tales como (en el caso de los Instructores) la preparación del evento y (en el caso de los Participantes) ciertas lecturas introductorias que refuercen los prerrequisitos, así como algunas evaluaciones 'de entrada' que permita ubicar mejor el punto en que se encuentra el grupo en relación a los contenidos del evento. Las lecturas previas no siempre pueden realizarse, sobre todo si se trata de participantes de escasa o nula educación básica.

Tanto la determinación de necesidades de Capacitación, como la programación del evento, deben realizarse con participación de los destinatarios del mismo y el programa resultante debe estar abierto a modificaciones y ajustes que aquellos demanden.

2.2.2 El evento de Capacitación

Se trata del conjunto o secuencia de episodios de enseñanza-aprendizaje, realizados en forma grupal, secuencia que - dependiendo de ciertas características de su desarrollo - se concreta en un curso, seminario, taller, reunión técnica o adiestramiento en servicio, o también en la combinación de estas modalidades. El evento se realiza con la finalidad de que los participantes alcancen determinados objetivos de aprendizaje, lo cual debe verificarse durante el proceso y al concluir el mismo mediante la evaluación. Para el logro de tales objetivos, se seleccionan diversos contenidos, los cuales se abordan y tratan en las diferentes actividades que realizan tanto Instructores como Participantes. Dichas actividades tienen como características el facilitar la recepción de información, la ejercitación con la misma y su aplicación, a efectos de que los participantes asimilen los contenidos y se vayan modificando o produciendo nuevos conocimientos, habilidades y actitudes; o sea, cambios de conducta.

El binomio "enseñanza-aprendizaje"

La expresión "enseñanza-aprendizaje" aplicada a los procesos educativos, principalmente a los que implican en forma directa relaciones interpersonales, constituye una forma enriquecida de denominación, toda vez que explicita varios aspectos que se exponen a continuación:

- i. Connota un proceso interactivo.
- ii. Desmitifica la función docente como eje central del proceso educativo.
- iii. Revaloriza el "aprender", sin negar la importancia del "enseñar".
- iv. Destaca la necesaria implicación recíproca de ambos términos, en el sentido de que no hay enseñanza si no hay aprendizaje, y viceversa.
- v. Señala que, en el proceso interactivo, tanto el que enseña, aprende; como el que aprende, enseña.
- vi. Indica que la interacción, a su vez, sólo es posible en el marco de un proceso grupal (no sólo "en grupo"), en el que todos aprenden y enseñan.
- vii. Incluye, como privilegiada, la comunicación multidireccional y horizontal.
- viii. Postula que los cambios de conducta (aprendizajes) son resultado de un proceso social de construcción.
- ix. Reconoce que en el proceso social de construcción del saber, existe un acuerdo, compromiso o "contrato", que constituye la base negociada de toda convivencia participativa y democrática.
- x. Advierte acerca de que los cambios (de conducta, en este caso), requieren de emprendimientos conjuntos y de esfuerzos solidarios.
- xi. Insinúa que el "saber inicial" no reside necesariamente en los depositarios convencionales del mismo, sino en todas las personas que se asocian en el emprendimiento social del aprender; y, por tanto, no hay "poder" sustentado en un saber inicial, sino un crecimiento conjunto fundado en un proceso social constructivo.
- xii. Destaca la preeminencia del área afectiva (querer aprender, querer construir en grupo, valorar el proceso de cambio), en el emprendimiento y sostenibilidad del aprendizaje.

Las actividades de enseñanza-aprendizaje se realizan dentro de una 'estrategia operativa' determinada, que responde, habitualmente, a las formas de curso, seminario, taller, reunión técnica y adiestramiento en servicio, o a la combinación de dos o más de las mencionadas (ver Apéndice 1).

La opción por alguna o algunas de dichas formas o estrategias operativas (que tienen diferencias importantes entre sí), no debe ser un hecho arbitrario sino una decisión que guarde relación con los propósitos del evento, la naturaleza de los aprendizajes a lograr y las características de los participantes, entre otros aspectos. Sobre estas formas, más adelante se hacen algunas precisiones adicionales.

El uso de materiales, equipos, etc., o sea diversos recursos de apoyo a la realización de las actividades, depende de las características de las mismas y de la utilidad que brinden al aprendizaje y, por tanto, su elección tampoco es arbitraria. En otras palabras, la cantidad y calidad de dichos recursos está determinada por el tipo y características de las actividades seleccionadas para el evento.

Cabe señalar, finalmente, que un aspecto de vital importancia en un evento de Capacitación, es su **dinámica interna y su característica participativa**. Entre las destrezas y habilidades de los Instructores debe encontrarse, muy especialmente, la capacidad de impulsar y facilitar la más amplia participación en el seno del grupo de aprendizaje, aspecto que condicionara - de no lograrse - el alcance de los objetivos del evento.

El aprendizaje grupal

Se caracteriza por producirse en un proceso intencionalmente interactivo, en el que la tarea de aprender se aborda en forma conjunta. El establecimiento de vínculos cooperativos es esencial a la tarea y se expresará - como luego se verá - en determinadas características de sus resultados o productos. Es importante señalar que se trata de algo más que un proceso 'activo'. La actividad en un conjunto de personas, siendo algo muy positivo, no necesariamente es sinónimo de interacción. En un conjunto puede darse mucha actividad y movimiento, pero con escasa o ninguna comunicación e intersubjetividad. En todo caso, la actividad crea condiciones favorables para lo demás.

Es propio de los procesos grupales, la relación recíproca de causa-efecto que se establece entre estos dos elementos: grupo y tarea. En otras palabras, que la tarea es un resultado del grupo; el grupo, un resultado de la tarea.

A partir de objetivos comunes y de la intención explícita de lograrlos en forma conjunta, el grupo se va constituyendo o construyendo, en la medida en que se avanza en la tarea; ~ la tarea se va logrando en la medida en que el grupo va constituyéndose. Por tal razón, cualquier dificultad en la tarea, se traduce en un dificultad grupal; y viceversa. Pero también los avances logros y éxitos en la tarea, son progresos en la construcción del grupo mismo.

Esta dinámica constructivista y 'procesual' que caracteriza tanto al grupo como a la tarea, es inherente al aprendizaje grupal. Ello implica que, en los comienzos del proceso, pese a la voluntad e intención de los sujetos participantes, no existe en realidad ni grupo ni tarea. Ambos son un proyecto a desarrollar y lograr. En los inicios, hay tantas 'tareas' (o percepciones de la misma), cuantos miembros participan en el grupo; y el grupo, no pasa de ser un conglomerado de individualidades aún sin 'pertenencia' o vínculos reales. El desafío es, por tanto, construir el grupo y la tarea, emprendiendo el proceso y haciéndolo sostenible.

También es importante señalar que los vínculos que se logran (en la construcción progresiva del grupo), tienen a la tarea como eje. No se trata de un club de amigos, por más que el saldo final pueda arrojar grandes y sólidos vínculos afectivos. Suele afirmarse, por ello, que en el proceso grupal, el líder es la tarea (Pichón-Rivière, 1985).

El proceso grupal no es un fenómeno inercial, natural ni voluntarista. Requiere no sólo de la intencionalidad y compromiso de los participantes, sino también de la comprensión de ciertos aspectos teóricos y del manejo de determinados asuntos técnicos para su correcta coordinación y desarrollo. En otras palabras, que el docente o instructor, para coordinar aprendizajes grupales, requiere de un determinado 'saber hacer'.

Los resultados del proceso grupal:

(i.) **en cuanto a la tarea:** los aprendizajes logrados, siempre son superiores a lo que cada participante hubiese alcanzado individualmente. El producto tiene, por tanto, un valor agregado que se deriva de las características de su proceso de producción, proceso en el cual progresivamente se fueron 'integrando' los diversos enfoques y perspectivas individuales, para configurar un 'todo' o resultado que es más que la suma de las partes. La experiencia en materia de aprendizajes grupales muestra que los sujetos pueden alcanzar resultados que rebasan efectivamente las posibilidades de sus emprendimientos individuales;

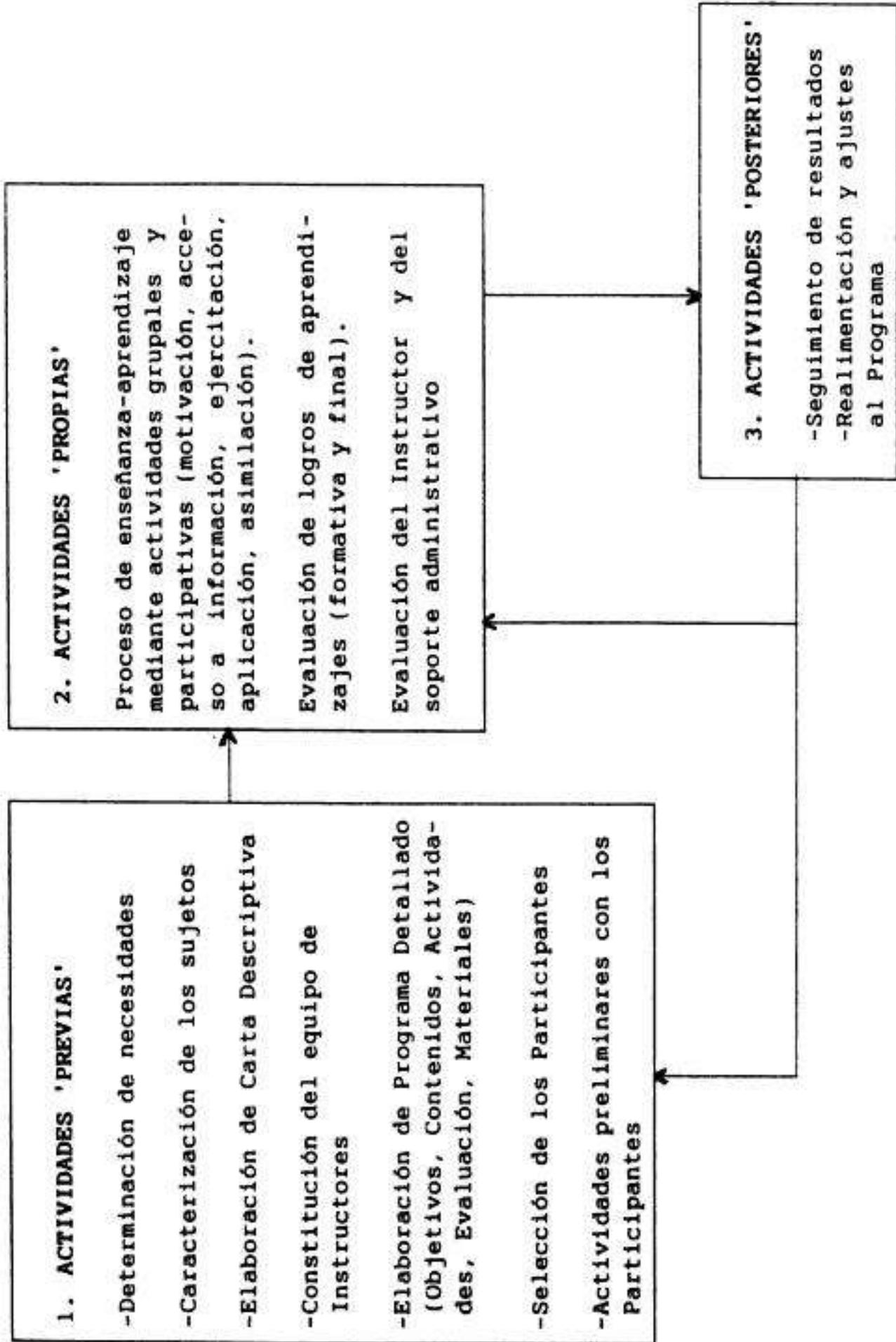
b) **en cuanto al proceso:** la experiencia grupal produce una flexibilización del elenco conductual de las personas, así como de sus 'esquemas' conceptuales, referenciales y operativos (Pichón Riviere, 1985; Bauleo, 1990; De Lella, 1978). Dicha flexibilización es también un 'aprendizaje logrado' de significativa importancia, que conlleva la ruptura o superación de rigideces (prejuicios, estereotipias) y facilita los cambios conductuales. La flexibilidad así entendida, y convertida en 'pauta de conducta' (flexibilidad sostenible), constituye un aporte invaluable al desarrollo de la persona, a sus posibilidades de comunicación y a su educación permanente.

2.2.3 Las actividades posteriores al evento de Capacitación

La más importante de las actividades posteriores es el **seguimiento de resultados**, en el sentido de verificar en la realidad concreta de los procesos de desempeño posterior de los participantes, si se han producido o no cambios de conducta. En otras palabras, si los desempeños, luego de la Capacitación, han logrado ajustarse a los **estándares de desempeño** establecidos. El resultado de esta verificación permitirá dictaminar sobre la eficacia del evento de Capacitación y, eventualmente, dará elementos para ajustar el modelo aplicado y el programa desarrollado en relación a futuros eventos similares.

CUADRO: TRES FASES O ETAPAS RELACIONADAS CON EL EVENTO DE CAPACITACION

TRES FASES O ETAPAS RELACIONADAS CON EL EVENTO DE CAPACITACION



2.3 Aspectos generales de la programación

2.3.1 Programa Preliminar del Evento

Este programa preliminar es la primera **propuesta** del evento de Capacitación, generada por la instancia institucional promotora, bajo una forma de presentación denominada '**Carta Descriptiva**' en cuya elaboración participa el Instructor. En ella, se incluyen en forma resumida los siguientes elementos:

1. Nombre del evento
2. Institución(es) ejecutora(s)
3. Instructor(es)
4. Sede
5. Fecha
6. Duración y horario
7. Cantidad de participantes
8. Requisitos para los participantes
9. Criterios para la selección de los participantes
10. Descripción general del evento y justificación (necesidades a las que responde)
11. Objetivos
12. Areas temáticas o contenidos
13. Actividades de enseñanza-aprendizaje (metodología)
14. Materiales instruccionales requeridos
15. Evaluación
16. Certificación
17. Cronograma del evento
18. Costos del evento
19. Actividades de seguimiento (de resultados y otros)

En el APENDICE se presenta un ejemplo de Carta Descriptiva.

Este Programa Preliminar o 'Carta Descriptiva', permite - a la instancia institucional organizadora - constituir el equipo de Instructores (en el caso en que el documento haya sido preparado con anterioridad) e iniciar la discusión con el mismo, a efectos de desarrollar los diferentes componentes técnicos del evento, en particular los documentos sobre contenidos, los programas específicos de cada módulo o unidad, los instrumentos de evaluación y los materiales de apoyo.

Por otra parte, el Programa Preliminar posibilita avanzar en la selección de los participantes y constituye el documento informativo básico sobre el evento, a ser enviado junto con las convocatorias.

El Programa Preliminar puede sufrir algunos ajustes y modificaciones, sobre todo en los casos en que los Instructores trabajen previamente juntos (en forma de taller) en la Programación y Preparación del Evento, analizando detalladamente las características de los participantes y otros factores que pueden inducir nuevos cambios a la propuesta.

Con base en la Carta Descriptiva, los Instructores deben elaborar el Programa Detallado del evento. El mismo debe incluir la secuencia de las diferentes Unidades o Módulos, llevando a nivel de detalle los siguientes aspectos: (i) objetivos; (2) contenidos; (3) actividades de enseñanza-aprendizaje (metodología); (4) evaluación; (5) materiales y recursos. En la sección 2.4. se retoma este aspecto y se remite a un ejemplo.

2.3.2 Selección y constitución del equipo de Instructores

La selección y constitución del equipo de Instructores es una de las responsabilidades de la Gerencia de la Capacitación. Los criterios básicos para la selección son: a) dominio del tema a tratar; b) capacidad instruccional probada.

Los Instructores, deben tener clara conciencia de que son quienes tienen la responsabilidad de **propiciar aprendizajes significativos** dentro del grupo de enseñanza-aprendizaje.

El propiciar aprendizajes se concreta en la realización de una serie de operaciones destinadas a proporcionar información, conducir actividades grupales en las que se 'trabaja' con dicha información (ejercitación), así como otras en las que se resuelven problemas o construyen alternativas a partir de los nuevos elementos adquiridos (aplicación).

Los aprendizajes, por otra parte, no se limitan a la asimilación de información (área cognoscitiva), sino que también apuntan a la adquisición de destrezas y habilidades (área psicomotriz) y a la modificación de actitudes (área afectiva). El balance en cuanto a los tres aspectos no es arbitrario sino que se deriva de los **objetivos de aprendizajes** establecidos para el evento y al que tanto Instructores como Participantes deben apegarse.

También corresponde a los Instructores el **evaluar** - en el marco del evento - los logros de aprendizaje; y analizar detenidamente la información proveniente del seguimiento de resultados, a efectos de estar en condiciones de realimentar el programa.

Como parte de la programación del evento, corresponde también a los instructores el seleccionar, diseñar y, si fuere el caso, producir los materiales de apoyo a las actividades de enseñanza-aprendizaje.

Un rasgo de vital importancia dentro del 'saber hacer' del Instructor es la **capacidad para motivar en forma sostenida a los participantes** en el proceso de aprendizaje, activando la comunicación horizontal y los procesos participativos; e impulsando una actitud positiva en el cumplimiento de la tarea y logro de los objetivos. El respeto incondicional hacia los participantes y la armonía y coherencia entre Instructores son aspectos relevantes para lograr un clima que contribuya a la motivación.

Durante el desarrollo de las actividades de enseñanza-aprendizaje, los Instructores deben evitar la **'tendencia a sobreinstruir'**, en el sentido de saturar a los participantes de información inmanejable dentro del evento de Capacitación. Dicha tendencia conspira contra la posibilidad de lograr los aprendizajes significativos posibles y, por otra parte, puede restar tiempo para actividades participativas en las que los sujetos de aprendizaje 'ejerciten' y 'apliquen' lo que están aprendiendo. Por consiguiente, no pueden fijarse objetivos inalcanzables (por su complejidad y/o cantidad) en el evento de tiempo limitado. Ni tampoco, seleccionar más contenidos y actividades que los estrictamente necesarios para el logro de los objetivos.

Por último es conveniente señalar que los eventos de Capacitación en que se dispone de un equipo de Instructores, uno de ellos (o alguien adicional al equipo, sin que necesariamente sea Instructor) tenga las funciones específicas de 'coordinar' o 'dirigir' el proceso, apoyando tanto a Instructores como a Participantes en el desarrollo de las actividades, **con apego al programa**. Dicho coordinador o director del evento es también un **observador participante** quien, con mayor objetividad, puede hacer intervenciones oportunas (a nivel grupal o individual) a efectos de corregir desajustes en el proceso e instar a los miembros a mantenerse en la tarea conforme a los roles de cada quien y respetando - con la flexibilidad necesaria lo establecido en el Programa.

En el APENDICE se incluye un Perfil del Instructor.

2.3.3 Selección de los Participantes

El grupo de Participantes - en un número adecuado - debe seleccionarse con apego al 'perfil de entrada' (que figura en el programa preliminar o 'carta descriptiva', generalmente en el ítem 'requisitos para la participación') y con una conveniente anticipación. En el APENDICE, se incluye el modelo de Carta Descriptiva, en cuyo ítem (8) hay un ejemplo de perfil de entrada

Debe procurarse, asimismo, que exista una cierta homogeneidad en el grupo, particularmente en cuanto a expectativas y prerrequisitos. Una marcada heterogeneidad puede conspirar contra la posibilidad de un logro efectivo de los objetivos propuestos.

Para cierto tipo de eventos es necesario que, tan pronto como se haya confirmado la lista de participantes, se tome contacto directo con cada uno de ellos - preferentemente en entrevistas - y se aborden los siguientes asuntos:

1. Explicación del Programa Preliminar del evento
2. Solicitud de datos personales relevantes
3. Llenado de cuestionario (evaluación 'de entrada'), si fuere el caso
4. Indicaciones sobre lecturas previas al evento y - si procediera preparación de casos o información relativa a temas del evento
5. Información relativa a trámites y gestiones relacionados con el evento

2.3.4 Actividades con los Participantes antes del evento

Estas consisten en (a) lecturas introductorias a la temática del evento; (b) elaboración de casos sobre algunos de los asuntos a tratar en el evento; c) reunión de información sobre alguno de los temas posteriores de trabajo.

Algunas de tales actividades - como lecturas y elaboración de casos no siempre son posibles con determinados participantes cuyas destrezas para las mismas pueden ser muy reducidas (como en el caso de campesinos con muy baja escolaridad, semianalfabetos o analfabetos). Una correcta caracterización de los sujetos permitirá a los instructores seleccionar aquellas actividades previas al evento, que resulten realmente manejables por los participantes.

Cuando ello es posible, el contenido de las lecturas será retomado en la sesión inicial del evento y, los casos, en diferentes momentos de las actividades grupales destinadas a la 'aplicación' de conocimientos y habilidades dentro del evento.

2.4 Componentes del evento de capacitación

Los principales componentes son: (i) objetivos, (ii) contenidos, (iii) actividades (metodología de trabajo), (iv) evaluación y, (v) materiales de apoyo. (En el APENDICE se expone un forma simple de organizar y representar los diferentes componentes, forma que puede resultar de utilidad durante la planificación de las actividades de Capacitación.)

2.4.1 Los Objetivos

Se trata del enunciado de los **aprendizajes a lograr**, los cuales se formulan en términos de aquello que los participantes alcanzarán y no de lo que los Instructores realizarán. Dichos objetivos tienen una relación directa con las necesidades de capacitación. Estas, constituyen el insumo más importante para la formulación de objetivos.*

Una de las características del objetivo de comportamiento es que describe con precisión la conducta que el participante observará al final del aprendizaje. Responde a la pregunta ¿qué deberá hacer el participante al final del proceso de instrucción para permitir comprobar que el objetivo ha sido logrado?

Esta definición de objetivos de aprendizaje ha sido denominada "operacional", ya que los define en términos de comportamiento, desempeño o realización**

Como se indicó en el Cap. 2.1. (primer Recuadro) los 'logros de aprendizaje' se refieren tanto al área cognoscitiva, como a la psicomotriz y a la afectiva. Los objetivos, por consiguiente, deben referirse a la tres áreas ya que todas van implicadas en los nuevos comportamientos o conductas que se pretende alcanzar mediante el evento de Capacitación. Puede haber objetivos para una sola de las áreas, así como otros que involucren a dos, o las tres.

Una vez formulados los objetivos, es recomendable que el Instructor se haga las siguientes preguntas, a efectos de probar la claridad de la formulación: a) ¿describe la formulación (del objetivo) las condiciones relevantes en que se espera que el alumno demuestre su competencia?; b) ¿describe la formulación lo que el alumno **estará haciendo** cuando demuestre que alcanzó el objetivo?; c) ¿indica la formulación cómo será evaluado el alumno?; d) ¿prevé la formulación el nivel aceptable de desempeño?

Para facilitar la formulación clara de objetivos, es conveniente distinguir la capacidad a adquirir y la acción mediante la que se pondrá de manifiesto que dicha capacidad se ha adquirido. Por consiguiente, resulta recomendable utilizar dos verbos: uno, que se refiera a la capacidad a adquirir; y, el otro, que se refiera a la forma en que la capacidad deberá convertirse en observable.

Ejemplo:

* La determinación de necesidades de capacitación forma parte de lo que en 2.2.1 fue descrito como "actividades previas". La responsabilidad de este bloque de actividades corresponde a la gerencia de la capacitación y no al instructor. Sin embargo -y como ya se señaló-, constituye uno de los insumos básicos para que el Instructor pueda planificar, ejecutar y evaluar las actividades de enseñanza-aprendizaje. En forma asociada al resultado de la determinación de necesidades, otro de los insumos es la caracterización de los sujetos de aprendizaje, con quienes el Instructor deberá trabajar. Sólo a partir de tales insumos -y en el marco de los programas institucionales- el Instructor está en posibilidades de diseñar el nivel operativo de la capacitación, uno de cuyos primeros pasos es la determinación de objetivos de aprendizaje. Dichos objetivos expresan las nuevas conductas a lograr (mediante el proceso de enseñanza-aprendizaje), lo cual carecería totalmente de sentido si no configurara un intento de respuesta puntual y directa a las necesidades específicas de determinados sujetos. Por consiguiente, la formulación de objetivos de aprendizaje debe ubicarse en un marco de máxima coherencia con las necesidades de capacitación y las características de los sujetos. El hecho de que las necesidades de capacitación constituyan el punto básico de partida (aspecto que va incluido en la conceptualización misma de la capacitación, según se expuso en 2.1), tiene un sentido axiomático. Esto, a su vez, es concomitante del enfoque de demanda que debe prevalecer en este campo. Y no es ocioso insistir en ello, dado que muy frecuentemente ocurre lo contrario, produciéndose -entre otras consecuencias lamentables- una incongruencia entre demanda y oferta de capacitación y la persistencia de una amplia demanda insatisfecha.

** Nadie puede ver la mente de otra persona y los procesos internos que ocurren en ella, pero se puede determinar aspectos de su intelecto o de su habilidad, observando su comportamiento, desempeño o realización. Un control realmente válido del proceso de enseñanza-aprendizaje sólo puede alcanzarse cuando se formulan objetivos en términos de atributos observables y mensurables (Bloom, 1976).

'Al finalizar la Unidad, el participante será capaz de indentificar los componentes del proceso de capacitación, explicando en qué consiste cada uno de ellos'.

Si la capacidad a adquirir es la de **identificar** (los componentes del proceso de capacitación), además del verbo que la menciona, se utiliza **explicando** (en qué consiste cada uno de ellos).

Al dividir el evento en unidades o módulos de aprendizaje, cada uno de ellos responderá a uno o más Objetivos, o a una porción de algún Objetivo. En el momento de la introducción o 'encuadre' de cada unidad o módulo, el Instructor - o Instructores - deben explicitar sobre cuál(es) Objetivo(s) se está o estará trabajando.

Por otra parte, los Objetivos constituyen la **norma** de comparación para los momentos de **evaluación**. Esto se facilita si los objetivos están enunciados en forma operacional y si se ajustan a los criterios sugeridos en las cuatro preguntas señaladas arriba.

Ejemplo de objetivos de aprendizaje:

Al finalizar la Unidad, los participantes serán capaces de:

(1). **Identificar** la conceptualización de la Capacitación exponiendo y explicando claramente los elementos fundamentales que la distinguen de otras estrategias **educacionales (área cognoscitiva)**.

(2). **Coordinar y conducir** correctamente una actividad de enseñanza-aprendizaje de adultos, utilizando técnicas operativas grupales (**área psicomotriz**).

(3). **Valorar** la importancia de la Educación de Adultos en el contexto de procesos de Desarrollo Rural, seleccionando alternativas educacionales adecuadas a las características socioeconómicas y culturales de los sujetos (**área afectiva**).

Los objetivos pueden describir una conducta compleja y, en ese caso, se los denomina **generales**, para distinguirlos de los **específicos** que describen conductas simples. Los Objetivos Generales son de utilidad para encabezar una Unidad de aprendizaje que se propone, mediante el logro de diferentes conocimientos, habilidades y actitudes simples, generar una conducta compleja.

Ejemplos:

(1). 'Al finalizar la Unidad, el participante será capaz de coordinar y conducir actividades de capacitación de adultos, utilizando técnicas operativas grupales'.

Esta conducta compleja, implica el logro de una serie de conductas simples, tales como (entre otras):
 - identificar los fundamentos psicológicos de los grupos operativos; - identificar significado y alcance de los aspectos manifiestos y latentes en una estructura grupal; - identificar el contenido propio de cada uno de los cuatro roles principales en la interacción grupal; - realizar el encuadre de un proceso grupal; - hacer intervenciones interpretativas del interjuego de roles; - resolver los conflictos y polarizaciones grupales; - valorar la importancia del proceso grupal; - Otros.

(2). 'Al finalizar la unidad, el participante será capaz de identificar los conceptos de política comercial y negociaciones comerciales internacionales de productos agrícolas, exponiendo y explicando las distintas modalidades de liberalización comercial y complementación económica implicadas en los diferentes tipos de acuerdos'.

El logro de este objetivo (conducta compleja), implica el logro previo de otros, más simples, tales como:
 - Identificar el concepto de política comercial - Identificar el concepto de Relaciones Internacionales - Identificar el concepto de liberalización comercial - Identificar el concepto de complementación económica - Identificar las distintas modalidades de liberalización comercial y complementación económica - Identificar y distinguir, por su

estructura y contenidos, los diferentes tipos de acuerdos comerciales - Etc.

No existe una nomenclatura definida y única en cuanto a la denominación de los objetivos. Lo que acaba de señalarse en cuanto a objetivos 'generales' y 'específicos' refleja una modalidad usual de denominación y puede ser mas apropiada a la realidad de los eventos capacitación.

UNIDAD 1: Conceptos básicos sobre políticas y negociaciones comerciales internacionales de productos agrícolas				
Duración: 2 hs. 45'				
OBJETIVOS	CONTENIDOS	ACTIVIDADES	EVALUACION	MATERIALES
<p>Al finalizar la Unidad, los participantes serán capaces de</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificar los conceptos de política comercial y negociaciones comerciales internacionales. - Exponer y explicar las distintas modalidades de liberalización comercial y complementación económica implicadas en los diferentes tipos de acuerdos comerciales. 				

2.4.2 Los Contenidos

Son los 'temas' o 'asuntos' a tratar en el evento de Capacitación. Habitualmente dichos Contenidos se abordan en el evento, por medio de exposiciones (tanto de Instructores como de Participantes), lecturas o demostraciones. Como apoyo a las tres formas anteriores, pueden intervenir materiales y recursos diversos (textos, audio, video, sonovisos, etc.).

Dichos contenidos pueden referirse a datos, conceptos, teorías; y también a métodos, formas operativas, manejo de procesos, o sea 'como hacer algo'; asimismo, a la disposición afectiva (actitud) con que el sujeto debe enfrentarse a, o manejar lo descrito antes.

La selección adecuada de contenidos debe realizarse con base en un dominio del área o áreas temáticas que serán abordadas en las actividades de Capacitación, identificando la información más apropiada al logro de los objetivos de aprendizaje.

En dicha identificación, debe cuidarse que los temas y asuntos a tratar, (a) no excedan la complejidad, profundidad y nivel manejable por los participantes; (b) tengan una relación lógica entre sí; y, (c) se ajusten en cantidad y extensión, a las necesidades de aprendizaje y al tiempo disponible para el mismo.

Los Contenidos Temáticos se agrupan y organizan en diferentes unidades, aspecto que se expone mas adelante. Es altamente conveniente que los Instructores reúnan la información (temas, asuntos, etc.) en forma lógica y la vuelquen en 'documentos de contenido' (u otras formas contenedoras), independientemente de si el acceso a los mismos, durante el evento, vaya a facilitarse mediante una lectura, exposición, demostración, práctica, etc.

UNIDAD 1: Conceptos básicos sobre políticas y negociaciones comerciales internacionales de productos agrícolas				
Duración: 2 hs. 45'				
OBJETIVOS	CONTENIDOS	ACTIVIDADES	EVALUACION	MATERIALES
<p>Al finalizar la Unidad, los participantes serán capaces de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificar los conceptos de política comercial y negociaciones comerciales internacionales. - Exponer y explicar las distintas modalidades de liberalización comercial y complementación económica implicadas en los diferentes tipos de acuerdos comerciales. 	<p>1. Conceptos básicos</p> <p>a. Política comercial, negociaciones y agricultura.</p> <p>b. Modalidades y alcances de la liberalización comercial y complementación económica; tipos de acuerdos ("multi", "pluri", "bilaterales" y zonas de libre comercio; uniones aduaneras; acuerdos de integración.</p> <p>2. Marco global de la política comercial agropecuaria:</p> <p>a. Principales acuerdos y negociaciones (GATT, TLCN, Mercado Unico Europeo, MERCOSUR, Pacto Andino, C A R I C O M , MCCA/SICA, G-3, GAmérica/G-3, CBI, CABCAM, Preferencia Andina, Acuerdos bilaterales.</p> <p>b. Estructura de los acuerdos (componentes) y análisis comparativos.</p>			

2.4.3 Las actividades de enseñanza-aprendizaje (metodología de trabajo)

Generalidades y criterios para la selección

Las actividades del evento se refieren al detalle sobre qué debe hacerse con los contenidos y en qué tiempos a efectos de alcanzar los objetivos propuestos. Los Contenidos, por tanto, deben ser objeto de un 'tratamiento' adecuado durante el proceso de enseñanza-aprendizaje, el cual comprende tres instancias necesarias: (i) presentación; (ii) trabajo con dichos contenidos; (iii) aplicación.

El proceso de asimilación de los Contenidos requiere que las actividades del evento no se limiten a una 'toma de contacto' con aquellos por parte de los Participantes (mediante exposiciones, lecturas, demostraciones, etc.), sino que se avance hacia formas de **ejercitación y aplicación**, necesarias para que se produzcan aprendizajes. En tal sentido, los trabajos participativos grupales de lectura y discusión, así como la resolución de casos, elaboración de instrumentos, ejercicios y prácticas, son contribuyentes imprescindibles en los procesos de Capacitación. De allí que los Instructores no puedan ser simplemente expositores (verbalizadores) de temas, como ya se señaló, sino impulsores y coordinadores de actividades diversas mediante las cuales los participantes llegan a conocer, tratar, procesar y asimilar los contenidos.

Los instructores deben estar capacitados para seleccionar metodologías de trabajo innovadoras y participativas, con apoyo en materiales instruccionales apropiados y enfocadas al autoaprendizaje y facilitadoras del desempeño posterior del participante en situaciones reales de trabajo. En el APENDICE se explican las posibles diferentes formas de eventos de Capacitación.

c) El manejo del proceso grupal

Los Instructores, luego de seleccionar una de las formas anteriores (o formas combinadas) deberán establecer los modos y técnicas que promuevan una amplia participación de los sujetos, en las diferentes actividades del evento. En la sección 2.2.3. se expusieron algunos elementos relacionados con el 'proceso grupal' para las actividades de enseñanza-aprendizaje.

En relación a la dinamización de las actividades de capacitación, existen en la actualidad diversas técnicas y tácticas muy conocidas y difundidas, cuyo manejo puede resultar apropiado, según los casos, a los procesos participativos.

Las condiciones para los procesos grupales

Los aspectos siguientes, de cumplirse en un evento, crearán condiciones favorables para el proceso grupal

1. La voluntad explícita, por parte de todos sus miembros, de participar en el evento (sin presiones ni imposiciones).
2. El respeto total de los participantes entre sí, y del Instructor hacia los participantes.
3. La "movilización" de los participantes en torno de diversas y variadas actividades que, en forma articulada, constituyan precisamente el proceso de trabajo para lograr los objetivos.
4. La comunicación horizontal y multidireccional continua, de modo tal que se faciliten las relaciones interpersonal de todos los participantes.
5. La evaluación frecuente -por parte de todos los participantes- de la evolución del proceso grupal de aprendizaje y sus logros; y la decisión, tomada grupalmente, de los ajustes que deban hacerse al proceso.
6. El procesamiento efectivo de los conflictos grupales, sin negarlos u ocultarlos; y su resolución participativa y excluyente del argumento o acto de autoridad.
7. La valorización efectiva de los diferentes aportes individuales, así como de las "construcciones originales" que logre el grupo al ir produciendo en forma integrada.

Ejemplo para la programación

UNIDAD 1: Conceptos básicos sobre políticas y negociaciones comerciales internacionales de productos agrícolas		Duración: 2 hs. 45'		
OBJETIVOS	CONTENIDOS	ACTIVIDADES	EVALUACION	MATERIALES
<p>Al finalizar la Unidad, los participantes serán capaces de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificar los conceptos de política comercial y negociaciones comerciales internacionales. - Exponer y explicar las distintas modalidades de liberalización comercial y complementación económica implicadas en los diferentes tipos de acuerdos comerciales. 	<p>1. Conceptos básicos</p> <p>a. Política comercial, negociaciones y agricultura.</p> <p>b. Modalidades y alcances de la liberalización comercial y complementación económica; tipos de acuerdos ("multi", "pluri", "bilaterales" y zonas de libre comercio; uniones aduaneras; acuerdos de integración.</p> <p>2. Marco global de la política comercial agropecuaria:</p> <p>a. Principales acuerdos y negociaciones (GATT, TLCN, Mercado Unico Europeo, MERCOSUR, Pacto Andino, C A R I C O M, MCCA/SICA, G-3, GAmérica/G-3, CBI, CABCAM, Preferencia Andina, Acuerdos bilaterales.</p> <p>b. Estructura de los acuerdos (componentes) y análisis comparativos.</p>	<p>1. Exposición introductoria del Instructor. Preguntas sobre el tema (30').</p> <p>2. Lectura en grupos (45').</p> <p>3. Plenario de discusión. Análisis comparativos de los acuerdos (1 h. 15').</p> <p>4. Evaluación (15').</p>		

2.4.4 Evaluación de los aprendizajes

a) Generalidades

En un evento de Capacitación es necesario que se verifique si los aprendizajes propuestos en el ítem de Objetivos, se han logrado (y en qué medida), o no se han logrado. En la práctica de la capacitación no es frecuente que se realice este tipo de verificación de logro de aprendizaje. Existe una tendencia, tanto en Instructores como en participantes, a manejarse con percepciones primarias basadas fundamentalmente en aspectos afectivos. Así, suele ocurrir que cuando un grupo concluye un evento y adquirió un aceptable o alto grado de motivación, se asume que el evento 'ha sido un éxito' y que se ha aprendido mucho. De igual forma, cuando se carece de motivación, se asume lo contrario. Pero ni una cosa ni la otra son necesariamente ciertas. La motivación no es sinónimo estricto de aprendizajes logrados; ni la carencia de motivación es sinónimo necesario de aprendizajes no logrados, aun cuando la motivación tenga mucho que ver con el aprendizaje.

La referencia, en este caso, es a la motivación que puede estar relacionada con un clima de cordialidad y afecto prevaleciente en un grupo, o el gusto y satisfacción por la tarea grupal y la relación o vínculos interpersonales. **Todo ello genera una actitud positiva hacia la actividad**, lo cual - sin dejar de tener valor - no es sinónimo de que se estén logrando o hayan logrado cabalmente cambios de conducta (nuevos aprendizajes). Esto último, siempre debe ser objeto de verificación.

En los procesos de enseñanza-aprendizaje, tanto los Instructores como los Participantes deben verificar los logros (y el grado de logro) de los Objetivos, es decir de los 'aprendizajes propuestos'. Para ello existen procedimientos de verificación ('evaluación de aprendizajes') que deben conocerse y aplicarse correctamente, los cuales posibilitan la verificación y facilitan dos caminos: (a) continuar con la actividad en curso; (b) hacer ajustes para que se alcancen los objetivos. Los ajustes pueden darse durante un evento de Capacitación (evaluación 'formativa'), reorientando el proceso y también al finalizar el mismo (evaluación 'sumativa' o final), redefiniendo la actividad.

Los ajustes de referencia consisten en revisar en qué aspectos de la planificación y/o ejecución ha habido deficiencias - si tal fue el caso -, e introduciendo las correcciones que resultaran necesarias. Sobre este punto, se volverá más adelante.

b) Algunos procedimientos e instrumentos

Para los Eventos de Capacitación, los procedimientos de evaluación más adecuados y usuales son los siguientes:

- (1) Prueba de ensayo
- (2) Item de opción múltiple
- (3) Lista de cotejo
- (4) Observación del Instructor

- La **Prueba de Ensayo** consiste en una pregunta abierta, acompañada de instrucciones, a la que el participante debe responder - por lo general - por escrito.

- El **Item de opción múltiple** consiste en una prueba estructurada, en la que se incluye un conjunto o conjuntos de opciones, de las cuales algunas expresan la(s) respuesta(s) correcta(s) y, el resto, son 'distractores'. También debe incluir instrucciones para las respuestas, tales como 'marque o señale sólo una (o las que fueren) opción(es) válida(s)'.

- La **Lista de Cotejo** consiste en el enunciado ordenado de los pasos que el participante debe dar en la demostración de determinados conocimientos y habilidades. Cuando acontece tal demostración, el Instructor registra 'domina' o 'no domina'.

- La **Observación del Instructor** es otro de los instrumentos útiles para la evaluación, para registrar por escrito ya sea en una lista de cotejo u otro tipo de medio. Entre otros, se trata de un instrumento imprescindible para evaluar las actitudes (conductas en el área afectiva).

El Instructor debe preparar sus instrumentos de evaluación, para lo cual debe también, previamente, formular claramente lo siguiente:

UNIDAD 1: Conceptos básicos sobre políticas y negociaciones comerciales internacionales de productos agrícolas				
Duración: 2 hs. 45'				
OBJETIVOS	CONTENIDOS	ACTIVIDADES	EVALUACION	MATERIALES
<p>Al finalizar la Unidad, los participantes serán capaces de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificar los conceptos de política comercial y negociaciones comerciales internacionales. - Exponer y explicar las distintas modalidades de liberalización comercial y complementación económica implicadas en los diferentes tipos de acuerdos comerciales. 	<p>1. Conceptos básicos</p> <p>a. Política comercial, negociaciones y agricultura.</p> <p>b. Modalidades y alcances de la liberalización comercial y complementación económica; tipos de acuerdos ("multi", "pluri", "bilaterales" y zonas de libre comercio; uniones aduaneras; acuerdos de integración.</p> <p>2. Marco global de la política comercial agropecuaria:</p> <p>a. Principales acuerdos y negociaciones (GATT, TLCN, Mercado Unico Europeo, MERCOSUR, Pacto Andino, C A R I C O M , MCCA/SICA, G-3, GAmérica/G-3, CBI, CABCAM, Preferencia Andina, Acuerdos bilaterales.</p> <p>b. Estructura de los acuerdos (componentes) y análisis comparativos.</p>	<p>1. Exposición introductoria del Instructor Preguntas sobre el tema (30').</p> <p>2. Lectura en grupos (45').</p> <p>3. Plenario de discusión. Análisis comparativos de los acuerdos (1 h. 15').</p> <p>4. Evaluación (15').</p>	<p>a. Prueba de ensayo para conceptos básicos.</p> <p>b. Item de opción múltiple para identificar y diferenciar acuerdos.</p> <p>c. Prueba de ensayo para explicación de algunos de los principales acuerdos.</p>	

La **Evaluación Final** de logros de aprendizaje puede consistir en un procedimiento sumativo de los resultados de las evaluaciones de la diferentes Unidades, al que se le añade una prueba final de carácter general (constituida por una muestra--de logros principales de aprendizaje). Los resultados de la Evaluación Final de logros de aprendizajes debe ser conocida por los Participantes antes de que el evento se clausure.

Es altamente conveniente que se apele a instrumentos de evaluación por escrito, cuyo registro permita la revisión de los procedimientos y la comprobación de su objetividad.

A la **Evaluación Final de logros de aprendizajes** se le añaden otras evaluaciones, tales como las del desempeño de los Instructores, el funcionamiento del evento, la calidad de los materiales y los aspectos administrativos generales del evento. La Evaluación de logros de aprendizajes es realizada por los instructores (sin perjuicio de los participantes también se pronuncien genéricamente sobre el asunto, al momento de evaluar el funcionamiento del evento). Las demás evaluaciones son realizadas por los participantes, ya que Instructores, materiales, funcionamiento y aspectos administrativos tienen su razón de ser como apoyos a los participantes en el logro de los objetivos de aprendizaje.

En el APENDICE, se presentan algunos instrumentos para la evaluación que deben efectuar los participantes, tanto del Instructor como del apoyo administrativo al evento.

La calidad del evento estará siempre expresada por el logro de los aprendizajes. Normalmente si se logra calidad en ello, los demás aspectos resultan evaluados satisfactoriamente. Sin embargo la verificación última de la calidad del evento se realiza en el 'seguimiento de resultados', lo cual constituye una de las actividades posteriores al evento.

c) Dificultades en el logro de los objetivos

Cuando no se logran los aprendizajes propuestos, las causas pueden ser varias.

Pueden haber habido deficiencias en las 'actividades previas', ya sea en la determinación de necesidades o en la caracterización de los sujetos, lo cual conduce a una determinación de Objetivos y selección de contenidos incorrectas. Cuando un sujeto se enfrenta a objetivos inalcanzables o contenidos inmanejables, se desorienta y desmotiva. El resultado es que no aprende. Pero también son incorrectas la determinación de objetivos y selección de contenidos 'ya sabidos' por un sujeto (sobre todo si se trata de adultos), lo cual hace que pierda el interés en lo que se está haciendo.

También puede ocurrir que se hayan seleccionado incorrectamente las 'actividades' - o metodología de trabajo -, lo cual hace difícil o imposible los aprendizajes (independientemente de la motivación alta que pudiera existir en los sujetos). Cuando no existe un balance entre 'acceso a la información', 'ejercitación con la información' y 'aplicación de conocimientos y habilidades', los aprendizajes no se logran; o, en todo caso - si hay mucha información y poca ejercitación y aplicación - lo que se logra está expuesto a una inmediata extinción.

Asimismo debe destacarse que la **ausencia de motivación**, tanto al inicio como durante el proceso de enseñanza-aprendizaje, conspira contra el logro de aprendizajes. La ausencia de motivación puede convertirse en sinónimo de 'no querer aprender' y, de acuerdo a las leyes del aprendizaje, **quien no quiere, no aprende**.

Cuando en una actividad de Capacitación se comprueba que no se están produciendo aprendizajes, o que estos son escasos y deficientes, debe de inmediato hacerse una revisión de los aspectos en que pueda haberse incurrido en fallas, tanto en las 'actividades previas' (identificación de necesidades y caracterización de los sujetos: determinación de objetivos, selección de contenidos, metodología, etc.), como en las 'actividades propias' y - dentro de éstas - los necesarios y continuos estímulos (motivación) que deben efectuarse para con los sujetos de aprendizaje.

Por último debe también señalarse que las dificultades o imposibilidades de aprendizaje están, a veces, en los sujetos mismos, independientemente de su voluntad de aprender y de la calidad del proceso educativo. Pueden existir muchas causas - de índole psicológica, somática o socioeconómica - por las cuales un sujeto se enfrenta a dificultades o a la imposibilidad de aprendizaje. En este sentido no existe la 'ley inversa' de la enunciada antes: 'el que quiere, aprende'. No siempre se aprende, aunque se quiera aprender.. Cuando este caso se produce en un evento de Capacitación, puede deberse a un incorrecto proceso de selección de participantes. (Se regresará a este tema en 2.4.6, ampliándolo).

2.4.5 Selección de materiales y recursos de apoyo a las actividades de enseñanza-aprendizaje.

Se denomina 'materiales' a diferentes elementos que intervienen en el proceso de enseñanza-aprendizaje, que deben ser utilizados por los Participantes ya sea al recibir información, trabajar con ella (ejercitación) y poner en juego conocimientos y habilidades (aplicación). Según la índole de los procesos, puede tratarse de objetos, sustancias, instrumentos diversos, textos y documentos, así como información registrada en medios visuales, audiovisuales, y otros.

Los textos y documentos siguen teniendo una importancia destacada en los procesos educativos, tanto formales como no formales. En las actividades de Capacitación - que, entre otras características, tienen la de ser eventos de 'corta duración' - dichos textos y documentos deben ser objeto de una selección cuidadosa, a efectos de que sean realmente 'manejables' por parte de los Participantes. Si la documentación o bibliografía disponible no reuniera tal característica, los Instructores deben preparar documentos 'ad hoc', efectuando resúmenes del material existente y 'didactizando' sus contenidos, cuando ello fuere conveniente y posible.

No obstante lo que se acaba de afirmar, los instructores deberán tomar en consideración que, a veces, los participantes pueden tener serias dificultades para manejar materiales escritos, como en el caso de participantes de baja escolaridad, semianalfabetos o analfabetos. Es obvio que en estos casos no podrá recurrirse a materiales escritos (o podrá hacerse muy limitadamente). Sin embargo, podrán manejarse materiales 'escritos' que apelen a lo 'icónico', es decir a figuras e imágenes que no requieran del dominio de la lectoescritura por parte de los participantes.

La 'didactización' implica dar a los contenidos una **forma de presentación** adecuada a la finalidad con que tales materiales se preparan; en otras palabras, una forma de presentación que facilite el proceso de enseñanza-aprendizaje en la Unidad correspondiente en que dicho texto es ubicado. La mencionada forma de presentación debe incluir características tales como (i) extensión adecuada, (ii) coherencia y claridad en la información presentada, y (iii) una Guía para la realización de la lectura (la cual a veces no forma parte del texto, aunque debe ser proporcionada por el Instructor). Adicionalmente **puede** incluir otras características, tales como:

a) una introducción breve, que muestre la relación del tema allí contenido, con temas anteriores y temas que se verán a continuación; asimismo, que muestre la importancia del tema para el logro de los objetivos y para su posterior aplicación en desempeños concretos;

b) una división en secciones que, ordenadamente, permitan acceder a la información allí contenida;

c) ejemplificaciones permanentes de los aspectos teóricos, conceptuales o metodológicos que se presenten;

d) reactivos de evaluación intercalados, a efectos de inducir al participante a verificar logros, continuar leyendo o regresar a algún punto anterior que no haya sido suficientemente comprendido.

Otros materiales escritos necesarios en los eventos de Capacitación son los siguientes: (i) guías para los trabajos en grupo; (ii) guías para las sesiones de lectura en grupo; (iii) reactivos de evaluación (items de opción múltiple, listas de cotejo, etc.).

Se denomina '**Recursos**' a los Instrumentos didácticos que tanto Instructores como Participantes utilizan en las actividades de enseñanza-aprendizaje, y que intervienen como '**útiles**' en las mismas, tales como los siguientes:

(1) -pizarrones de diverso tipo

(2) -rotafolios/papelografos

(3) -pantallas para proyección de imágenes

(4) -acetatos proyectables

(5) -proyectores de transparencias y láminas opacas

(6) -filminas, 'slides' y sonovisos, y proyectores/reproductores para ambos

(7) -cassetes de audio y grabador/reproductor

- (8) -equipo de sonido con amplificadores
- (9) -videos y reproductor/monitor para videos
- (10)-equipo de computación con monitor gigante
- (11)-otros.

La eficiencia en un evento de capacitación no depende necesariamente de la abundancia y sofisticación de los recursos de apoyo. Sin embargo deben hacerse provisiones para que se logre disponibilidad oportuna de aquellos recursos imprescindibles, tales como la mayoría de los comprendidos entre los números 1 al 8 de la lista presentada. Los Instructores deberán señalar con la debida anticipación cuáles son los recursos necesarios para el desarrollo de las Unidades a su cargo y que serán utilizados tanto por ellos como por los Participantes en las actividades de enseñanza-aprendizaje.

UNIDAD 1: Conceptos básicos sobre políticas y negociaciones comerciales internacionales de productos agrícolas				
Duración: 2 hs. 45'				
OBJETIVOS	CONTENIDOS	ACTIVIDADES	EVALUACION	MATERIALES
<p>Al finalizar la Unidad, los participantes serán capaces de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificar los conceptos de política comercial y negociaciones comerciales internacionales. - Exponer y explicar las distintas modalidades de liberalización comercial y complementación económica implicadas en los diferentes tipos de acuerdos comerciales. 	<p>1. Conceptos básicos</p> <p>a. Política comercial, negociaciones y agricultura.</p> <p>b. Modalidades y alcances de la liberalización comercial y complementación económica; tipos de acuerdos ("multi", "pluri", "bilaterales" y zonas de libre comercio; uniones aduaneras; acuerdos de integración.</p> <p>2. Marco global de la política comercial agropecuaria:</p> <p>a. Principales acuerdos y negociaciones (GATT, TLCN, Mercado Unico Europeo, MERCOSUR, Pacto Andino, C A R I C O M, MCCA/SICA, G-3, GAmérica/G-3, CBI, CABCAM, Preferencia Andina, Acuerdos bilaterales.</p> <p>b. Estructura de los acuerdos (componentes) y análisis comparativos.</p>	<p>1. Exposición introductoria del Instructor. Preguntas sobre el tema (30').</p> <p>2. Lectura en grupos (45').</p> <p>3. Plenario de discusión. Análisis comparativos de los acuerdos (1 h. 15').</p> <p>4. Evaluación (15').</p>	<p>a. Prueba de ensayo para conceptos básicos.</p> <p>b. Item de opción múltiple para identificar y diferenciar acuerdos.</p> <p>c. Prueba de ensayo para explicación de algunos de los principales acuerdos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Programa del evento. - Documento de contenido correspondiente a la Unidad. - Guía para la lectura en grupos. - Pizarrones y proyector de acetatos para la exposición del Instructor y para el plenario. - Reactivos de evaluación.

2.4.6 Las actividades posteriores al evento de Capacitación

Ningún evento o serie de eventos puede concluir solamente con la evaluación de 'logros de aprendizajes', ya que, además de verificar que los aprendizajes propuestos (Objetivos) se han logrado, las Instituciones, Organizaciones o Programas responsables de los emprendimientos de Capacitación deben verificar, con posterioridad a la finalización de los mismos, que en las actividades concretas y cotidianas de quienes fueron Participantes, se están aplicando efectivamente los nuevos conocimientos y habilidades y, por ende, se ha modificado o se están modificando los desempeños.

Diversos diagnósticos realizados recientemente en una muestra de seis países de la región, muestran que persiste una tendencia a no evaluar logros de aprendizaje y a no realizar un seguimiento de sus resultados. Es probable que las debilidades en este renglón, se deriven - entre otros - del **enfoque de oferta** que ha prevalecido en el campo de la capacitación. Si se operara con mayor apego a las 'necesidades del cliente', tanto la gerencia de la capacitación como los instructores tendrían una preocupación mayor por el control interno de calidad de sus productos, a efectos de asegurar el impacto y pertinencia de los mismos en el entorno (aspecto que también debe monitorear la gerencia). Cada día se aproxima más el momento en que los demandantes de servicios de capacitación estarán en mejores condiciones de 'eliminar del mercado' a los proveedores que operan con prescindencia del control de calidad.

El seguimiento de resultados, o evaluación en el terreno acerca de si se están aplicando las nuevas conductas, - aspecto que es responsabilidad de la gerencia de la capacitación -, es la instancia evaluativa de mayor importancia para juzgar el valor real de la capacitación realizada; y, si fuera el caso, hacer ajustes en los diseños de actividades de enseñanza-aprendizaje, los proyectos y programas, así como en otros niveles de las decisiones y acciones institucionales.

A partir de la información producida por el seguimiento de resultados, el Instructor debe tener las capacidades adecuadas para hacer análisis críticos y realimentar sistemáticamente - en su nivel operativo - los instrumentos de decisión y ejecución que están bajo su control.

Si las **condiciones** para ejercer desempeños modificados existen, lo esperable es que los Participantes lo demuestren **aplicando** lo aprendido, lo cual representaría que se está dando respuesta a la necesidad identificada antes del emprendimiento de Capacitación.

Si ello no ocurriera, u ocurriera en forma deficiente (aún cuando existan condiciones), deberá revisarse seriamente todo el evento - o serie de eventos - si es que se aspira a seguir proporcionando servicios de Capacitación. Asimismo, deberá procurarse dar asistencia técnica a quienes fueron Participantes, para compensar las deficiencias observadas, reforzar sus conocimientos y habilidades y propiciar que se alcancen los nuevos desempeños.

En cuanto a la **revisión** del evento, los puntos críticos, son los siguientes:

(1) Determinación de necesidades

Puede haber ocurrido que este procedimiento, esencial en los antecedentes de un evento de Capacitación, no se haya cumplido adecuadamente, ya sea porque no se identificaron claramente las necesidades o porque las necesidades identificadas **no son de Capacitación** (en el sentido de que las respuestas a los problemas de desempeño deben ser de otra índole, tales como el cambio en las condiciones de trabajo, organización institucional, etc.). En este caso, deberá recomendarse en recurrir a otras vías de solución.

(2) Caracterización de los sujetos

Puede haber ocurrido que, aún cuando existan reales necesidades de Capacitación, no se caracterizó correctamente a los sujetos que serían Participantes en el evento y, por ende, la Objetivos, Contenidos y Actividades han sido inapropiadas para los rasgos de los sujetos (niveles de conocimientos y habilidades

consideradas como prerrequisitos, expectativas, capacidad y ritmo para aprender, etc.). En este caso, deberá hacerse una nueva y correcta caracterización de los sujetos así como cuidadosa selección de los mismos, si se aspira a continuar con eventos de Capacitación.

(3) Determinación de Objetivos, selección de Contenidos y Actividades.

Puede haber ocurrido que, aún cuando se haya hecho una correcta determinación de necesidades y una correcta caracterización de los sujetos, tanto los Objetivos y Contenidos, como las actividades, no tengan una relación de correspondencia precisa con las necesidades y las características de los sujetos. En este caso, debe ajustarse el procedimiento de programación, reformulando objetivos, contenidos y actividades.

(4) Coherencia entre los componentes del evento.

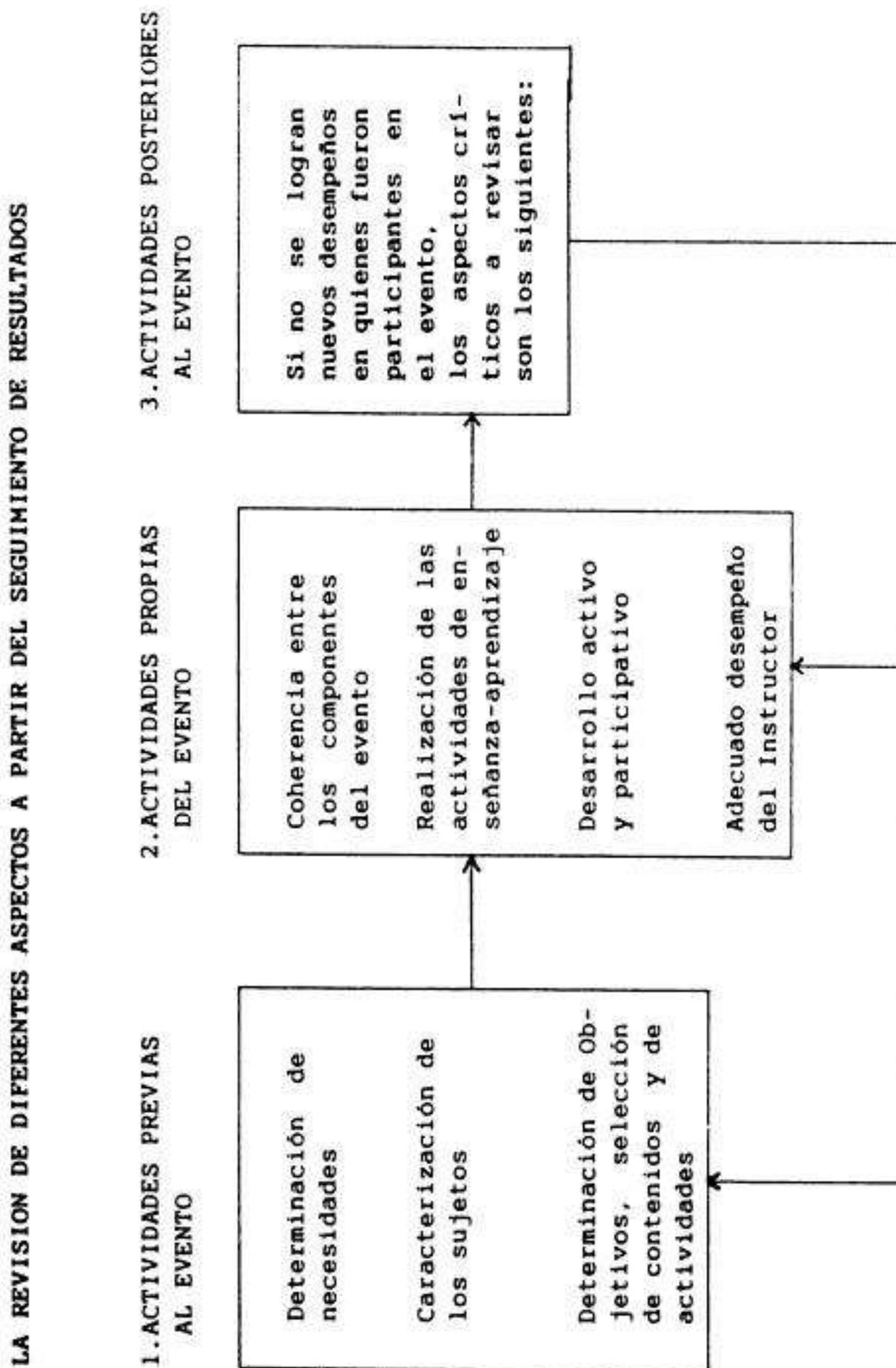
Puede haber ocurrido que, aun cuando los Objetivos hayan sido determinados adecuadamente, los contenidos que deben manejarse para su logro no sean los apropiados (porque son contenidos diferentes, o demasiados, o insuficientes). También puede deberse a que frente a Objetivos y Contenidos apropiados, se ha fallado en la selección de las Actividades, con lo cual el tratamiento de Contenidos se vuelve inadecuado y, por ende, no se alcanzan los objetivos). En este caso se debe hacer un análisis de coherencia de los componentes y ajustarlos para corregir el problema.

(5) Características de los Instructores.

Puede, finalmente, haber ocurrido que, aún cuando todo el diseño y programación del evento fue correcto, no se acertó con los Instructores adecuados y, por consiguiente, el evento careció de eficiencia y de eficacia. El desacierto puede referirse al necesario dominio técnico de los temas y asuntos a tratar, la **capacidad para establecer comunicación fluida con los Participantes**, las **habilidades instruccionales**, o también la **falta de coherencia** interna en el equipo de Instructores. En este caso el ajuste deberá consistir en la sustitución de los Instructores (cuando falta dominio técnico de temas y asuntos a tratar) o la capacitación de los Instructores (cuando se requieren mayores habilidades instruccionales y de comunicación). Asimismo, debe procederse a una mejor preparación del equipo, el cual debe reunirse y trabajar previamente para alcanzar coherencia en las actividades que, como equipo, debe enfrentar en un evento de Capacitación.

Para realizar el 'seguimiento de resultados' (responsabilidad de la Gerencia de la Capacitación), se requiere de instrumentos de **evaluación ex post**, que es recomendable aplicar al menos en dos oportunidades: (i) entre tres y seis meses posteriores al evento, y (ii) entre nueve y doce meses posteriores al mismo. La aplicación de los instrumentos se vera facilitada si se ha registrado correctamente (a la hora de la inscripción) toda la información relativa a lugares y puestos de trabajo de los participantes.

CUADRO: LA REVISION DE DIFERENTES ASPECTOS A PARTIR DEL SEGUIMIENTO DE RESULTADOS



CAPITULO III: PROGRAMA DE TRABAJO PARA LA CAPACITACION EN POLITICAS Y NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES.

UNIDAD 3.1: Estrategia de Desarrollo y Negociaciones Comerciales Internacionales de productos de origen agropecuario.

3.1 Objetivos

Al finalizar la Unidad, los participantes serán capaces de: i) exponer y explicar los conceptos y las interrelaciones básicas de la política comercial ii) las implicaciones de las negociaciones internacionales para el sector agropecuario, y iii) identificar las distintas modalidades y tipos de acuerdo de negociación comercial. (liberalización comercial; complementación económica e integración económica).

3.2 Contenido

- i. Conceptos básicos sobre política comercial, negociaciones y agricultura.
- ii. Modalidades y alcance de la apertura y liberalización comercial y complementación económica.
- iii. Tipos de Acuerdos : multilaterales, plurilaterales, unilaterales, bilaterales ; zonas de libre comercio; uniones aduaneras; acuerdos de integración.
- iv. Marco global de la política comercial agropecuaria; principales acuerdos y negociaciones(GATT,TLCN, TLC, Mercosur, Unión Europea, Pacto Andino, Caricom, Mercado Comun Centroamericano, CBI, G3, Cabcam, Preferencia Andina, Acuerdos bilaterales, S.G.P.); estructura de los acuerdos, componentes y análisis comparativos.

3.3 Actividades

Exposición introductoria del instructor (1.h.) sobre la temática, lectura en grupos del material seleccionado (1.h.), Plenario con los participantes para hacer un análisis comparativo de los acuerdos (1.h.45'), Evaluación (15').

3.4. Evaluación

Prueba de ensayo para comprobar el manejo que tienen los participantes de los conceptos básicos, Item de opción múltiple para identificar diferencias y semejanzas de los acuerdos, prueba de ensayo para explicar algunos de los acuerdos.

3.5 Materiales

Programa del evento, documento de contenido correspondiente a la Unidad, guía para la lectura en grupos, pizarrones y proyector de acetatos para la exposición del instructor y del plenario, reactivos de evaluación.

UNIDAD I: Estrategia de Desarrollo y Negociaciones Comerciales Internacionales de productos de origen agropecuario				
OBJETIVOS	CONTENIDOS	ACTIVIDADES	EVALUACION	MATERIALES
Al finalizar la Unidad, los participantes serán capaces de: i) exponer y explicar los conceptos y las interrelaciones básicas de la política comercial; ii) las implicaciones de las negociaciones internacionales para el sector agropecuario; y; iii) identificar las distintas modalidades y tipos de acuerdo de negociación comercial (liberalización comercial; complementación económica e integración económica).	<p>i. Conceptos básicos sobre política comercial, negociaciones y agricultura.</p> <p>ii. Modalidades y alcance de la apertura y liberalización comercial y complementación económica.</p> <p>iii. Tipos de Acuerdos: multilaterales, plurilaterales, unilaterales, bilaterales, zonas de libre comercio, uniones aduaneras, acuerdos de integración.</p> <p>iv. Marco global de la política comercial agropecuaria, principales acuerdos y negociaciones (GATT, TLCN, TLC, Mercosur, Unión Europea, Pacto Andino, Caricom, Mercado Común Centroamericano, CBI, G3, Cabcam, Preferencia Andina, Acuerdos bilaterales, S.G.P.), estructura de los acuerdos, componentes y análisis comparativos.</p>	Exposición introductoria del instructor (1h) sobre la temática, lectura en grupos del material seleccionado (1h). Plenario con los participantes para hacer un análisis comparativo de los acuerdos (1h.45'). Evaluación (15')	Prueba de ensayo para comprobar el manejo que tienen los participantes de los conceptos básicos. Item de opción múltiple para identificar diferencias y semejanzas de los acuerdos. prueba de ensayo para explicar algunos de los acuerdos.	Programa del evento, documento de contenido correspondiente a la Unidad, guía para la lectura en grupos, pizarrones y proyector de acetatos para la exposición del instructor y del plenario, reactivos de evaluación

UNIDAD 3.2: Marco Multilateral de la liberalización comercial y sector agrícola.**3.2.1 Objetivos**

Al finalizar la Unidad los participantes serán capaces de exponer y explicar: i) el marco multilateral de la liberalización comercial, tomando como eje el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) con particular referencia a la agricultura, y ii) la importancia y los efectos del GATT en la Región y en el país, a partir de los cambios acordados en la reciente Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales (Ronda Uruguay).

3.2.2 Contenido

- i. Orígenes, alcance, estructura y funcionamiento del Acuerdo General.
- ii. Procedimiento de adhesión y las rondas de negociaciones comerciales.
- iii. Instrumentos de política comercial
- iv. Consolidaciones arancelarias
- v. Los principales cambios derivados de la Ronda Uruguay, con especial énfasis en las repercusiones para el sector agrícola.
- vi. Los Códigos de Conducta.
- vii. Componentes de los acuerdos
- viii. La creación de la Organización Mundial de Comercio.

3.2.3 Actividades

Exposición del instructor sobre la naturaleza y alcances del Acuerdo General (45'), dando oportunidad a los participantes de formular preguntas y aclarar dudas, lectura en pequeños grupos del material preparado para esta Unidad (30'), plenario con los participantes para discutir sobre los alcances e implicaciones de la Ronda Uruguay en las economías de la Región (30').

3.2.4 Evaluación

Prueba de ensayo para comprobar el manejo que han logrado los participantes de los conceptos básicos y para explicar la naturaleza del Acuerdo General.

3.2.5 Materiales

Programa del evento, Proyector y acetatos. Documento correspondiente a la Unidad. Reactivo de evaluación.

UNIDAD II: Marco Multilateral de la liberalización comercial y sector agrícola				
OBJETIVOS	CONTENIDOS	ACTIVIDADES	EVALUACION	MATERIALES
Al finalizar la Unidad los participantes serán capaces de exponer y explicar: i) el marco multilateral de la liberalización comercial, tomando como eje el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) con particular referencia a la agricultura, y; ii) la importancia y los efectos del GATT en la Región y en el país, a partir de los cambios acordados en la reciente ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales (Ronda Uruguay)	<p>i. Orígenes, alcance, estructura y funcionamiento del Acuerdo General.</p> <p>ii. Procedimiento de adhesión y las rondas de negociaciones comerciales.</p> <p>iii. Instrumentos de política comercial.</p> <p>iv. Consolidaciones arancelarias.</p> <p>v. Los principales cambios derivados de la Ronda Uruguay, con especial énfasis en las repercusiones para el sector agrícola.</p> <p>vi. Los Códigos de Conducta.</p> <p>vii. Componentes de los acuerdos.</p> <p>viii. La creación de la Organización Mundial de Comercio.</p>	Exposición del instructor sobre la naturaleza y alcances del Acuerdo General (45'), dando oportunidad a los participantes de formular preguntas y aclarar dudas, lectura en pequeños grupos del material preparado para esta Unidad (30'), plenario con los participantes para discutir sobre los alcances e implicaciones de la Ronda Uruguay en las economías de la Región (30').	Prueba de ensayo para comprobar el manejo que han logrado los participantes de los conceptos básicos y para explicar la naturaleza del Acuerdo General.	Programa del evento, Proyector y acetatos. Documento correspondiente a la Unidad. Reactivo de evaluación.

UNIDAD 3.3: Acceso a mercados

3.3.1 Objetivos

Al finalizar la unidad, los participantes serán capaces de i) identificar, definir y analizar los principales instrumentos de política comercial que tienen relación con el acceso a los mercados, contenidos en las negociaciones y en los acuerdos comerciales ii) construir y evaluar las ofertas de acceso a mercado y iii) analizar y evaluar el nivel y la modalidad de las concesiones.

3.3.2 Contenidos

- i. Barreras arancelarias (ad-valorem, fijos, específicos y especiales).
- ii. Barreras para-arancelarias (cuotas, contingentes, sobretasas, gravámenes mínimos de importación, limitaciones voluntarias de exportación y de precios, tasas de cambio múltiples, depósitos previos y compras preferenciales del sector público)
- iii. Desgravación (tipos)
- iv. Barreras no-arancelarias (prohibiciones, licencias y permisos discrecionales de importación)
- v. Acuerdos agrícolas
- vi. arancelización
- vii. Elaboración y análisis de listas de productos de oferta y demanda de concesiones.
- viii. Nivel y modalidad de concesiones.(períodos de desgravación, acceso inmediato, acceso a mediano y largo plazo, aranceles estacionales).

3.3.3 Actividades

Esta unidad temática consta de dos partes, la primera de ellas abarcará los primeros tres puntos del contenido, que se abordarán a través de una exposición del instructor sobre los instrumentos de acceso, con especial énfasis a los compromisos adquiridos por los países representados en el curso, (50'), dando oportunidad a los presentes de formular preguntas y aclarar dudas, lectura en pequeños grupos de la bibliografía preparada para esta Unidad (1.h.), discusión plenaria con los participantes sobre la aplicación de los instrumentos en la Región (1.h.).

La segunda parte de la unidad será abordada a través de un ejercicio práctico, en el cual los participantes se dividirán en dos grupos, como si fueran dos países, para elaborar una lista de oferta de los capítulos 1 al 24 del sistema armonizado, cada uno, (1:30), para efectuar posteriormente una simulación de negociación de acceso. (2:00).

3.3.4 Evaluación

Prueba de ensayo para comprobar el manejo de los conceptos básicos, ítem de opción múltiple para identificar diferencias y semejanzas en los instrumentos contenidos en los acuerdos comerciales.

3.3.5 Materiales

Programa del evento, documento de contenido correspondiente a la unidad, proyector, acetatos, guía para la lectura en grupos, rotafolios, reactivo de evaluación. Se entregarán listas de acceso negociadas entre dos países que sirvan como guía para el ejercicio práctico.

UNIDAD III: Acceso a Mercados				
OBJETIVOS	CONTENIDOS	ACTIVIDADES	EVALUACION	MATERIALES
Al finalizar la unidad, los participantes serán capaces de: i) identificar, definir y analizar los principales instrumentos de política comercial que tienen relación con el acceso a los mercados, contenidos en las negociaciones y en los acuerdos comerciales; ii) construir y evaluar las ofertas de acceso a mercado, y; iii) analizar y evaluar el nivel y la modalidad de las concesiones.	<p>i. Barreras arancelarias (ad-valorem, fijos, específicos y especiales).</p> <p>ii. Barreras para-arancelarias (cuotas, contingentes, sobretasas, gravámenes mínimos de importación, limitaciones voluntarias de exportación y de precios, tasas de cambio múltiples, depósitos previos y compras preferenciales del sector público).</p> <p>iii. Desgravación (tipos).</p> <p>iv. Barreras no-arancelarias (prohibiciones, licencias y permisos discrecionales de importación).</p> <p>v. Acuerdos agrícolas.</p> <p>vi. Arancelización</p> <p>vii. Elaboración y análisis de listas de productos de oferta y demanda de concesiones.</p> <p>viii. Nivel y modalidad de concesiones (períodos de desgravación, acceso inmediato, acceso a mediano y largo plazo, aranceles estacionales).</p>	<p>Esta unidad temática consta de dos partes, la primera de ellas abarcará los primeros tres puntos del contenido, que se abordarán a través de una exposición del instructor sobre los instrumentos de acceso, con especial énfasis a los compromisos adquiridos por los países representados en el curso, (50'), dando oportunidad a los presentes de formular preguntas y aclarar dudas, lectura en pequeños grupos de la bibliografía preparada para esta Unidad (i.h.), discusión plenaria con los participantes sobre la aplicación de los instrumentos en la Región (i.h.).</p> <p>La segunda parte de la unidad será abordada a través de un ejercicio práctico, en el cual los participantes se dividirán en dos grupos, como si fueran dos países, para elaborar una lista de oferta de los capítulos 1 al 24 del sistema armonizado, cada uno, (1:30), para efectuar posteriormente una simulación de negociación de acceso (2:00).</p>	Prueba de ensayo para comprobar el manejo de los conceptos básicos, ítem de opción múltiple para identificar diferencias y semejanzas en los instrumentos contenidos en los acuerdos comerciales.	Programa del evento, documento de contenido correspondiente a la unidad, proyector, acetatos, guía para la lectura en grupos, rotafolios, reactivo de evaluación. Se entregarán listas de acceso negociadas entre dos países que sirvan como guía para el ejercicio práctico.

UNIDAD 3.4 Salvaguardias

3.4.1 Objetivos

Que los participantes i) conozcan en detalle las modalidades y formas de aplicación de las medidas de urgencia que se pueden utilizar en casos particulares (Art XIX del GATT), y las experiencias de normativa específicas de salvaguardia contempladas en los Acuerdos Comerciales.

3.4.2 Contenidos

- i. Salvaguardia general
- ii. Acuerdo de aplicación del art XIX del GATT, suscrito en la Ronda Uruguay.
- iii. Disposiciones provisionales o transitorias
- iv. Aplicación de la salvaguardia. (restricciones cuantitativas, incrementos arancelarios, periodo de aplicación)
- v. Salvaguardia especial para productos agrícolas arancelizados.(Acuerdo sobre Agricultura)
- vi. Disposiciones específicas en NAFTA y TLC México - Costa Rica.

3.4.3 Actividades

Exposición introductoria del instructor (1.h), lectura en grupos del material seleccionado (1h), plenario con los participantes para hacer una análisis del contenido de las diversas cláusulas de salvaguardia y su comparabilidad (1h.45').

3.4.4 Evaluación

Prueba de ensayo para comprobar el manejo de los conceptos básicos, ítem de opción múltiple para identificar diferencias y semejanzas en los instrumentos contenidos en los acuerdos comerciales.

3.4.5 Materiales

Programa del evento, documento de contenido correspondiente a la unidad, proyector, acetatos, guía para la lectura en grupos, rotafolios, reactivo de evaluación. Se entregarán listas de acceso negociadas entre dos países que sirvan como guía para el ejercicio práctico.

UNIDAD IV: Salvaguardias				
OBJETIVOS	CONTENIDOS	ACTIVIDADES	EVALUACION	MATERIALES
Que los participantes conozcan en detalle las modalidades y formas de aplicación de las medidas de urgencia que se pueden utilizar en casos particulares (Art. XIX del GATT), y las experiencias de normativa específicas de salvaguardias contempladas en los Acuerdos Comerciales.	<p>i. Acuerdo de aplicación del Art. XIX del GATT, suscrito en la Ronda Uruguay.</p> <p>ii. Disposiciones provisionales o transitorias.</p> <p>iii. Aplicación de la salvaguardia (restricciones cuantitativas, incrementos arancelarios, período de aplicación).</p> <p>iv. Salvaguardia especial para productos agrícolas arancelizados (Acuerdo sobre Agricultura).</p> <p>v. Disposiciones específicas en NAFTA y TLC México-Costa Rica.</p>	Exposición introductoria del instructor (1.h), lectura en grupos del material seleccionado (1.h), plenario con los participantes para hacer un análisis del contenido de las diversas cláusulas de salvaguardia y su comparabilidad (1h.45').	Prueba de ensayo para comprobar el manejo de los conceptos básicos, ítem de opción múltiple para identificar diferencias y semejanzas en los instrumentos contenidos en los acuerdos comerciales.	Programa del evento, documento de contenido correspondiente a la unidad, proyector, acetatos, guía para la lectura en grupos, rotafolios, reactivo de evaluación. Se entregarán listas de acceso negociadas entre dos países que sirvan como guía para el ejercicio práctico.

UNIDAD 3. 5: Prácticas de comercio desleal

3.5.1 Objetivos

Al finalizar la Unidad, los participantes serán capaces de identificar, analizar y utilizar los diferentes instrumentos que regulan las situaciones de excepción en el comercio internacional de acuerdo a la normativa del GATT 94.

3.5.2 Contenidos

- i. Subsidios a la exportación, subsidios directos a la producción, a la inversión y subsidios al crédito. Medida Global de Ayuda, cálculo.
- ii. Subvenciones a los precios, exenciones tributarias a productos de exportación.
- iii. Dumping
- iv. Medidas compensatorias.
- v. Administración del Acuerdo y solución de Controversias.
- vi. Acuerdo sobre agricultura: subsidios a la exportación apoyos internos.

3.5.3 Actividades

Exposición del instructor sobre los instrumentos que regulan las situaciones de excepción del comercio internacional (50'), dando oportunidad a los presentes de formular preguntas y aclarar dudas, lectura en pequeños grupos de la lectura preparada para esta Unidad (1.h.), discusión plenaria y ejercicios de aplicación con los participantes de los instrumentos en la Región (1.h.), evaluación (15')

3.5.4 Evaluación

Prueba de ensayo para comprobar el manejo de los conceptos básicos, ítem de opción múltiple para identificar diferencias y semejanzas en los instrumentos contenidos en los acuerdos comerciales.

3.5.5 Materiales

Programa del evento, documento de contenido correspondiente a la Unidad, proyector, acetatos, guía para la lectura en grupos, rotafolios, reactivo de evaluación.

UNIDAD V: Prácticas de comercio desleal				
OBJETIVOS	CONTENIDOS	ACTIVIDADES	EVALUACION	MATERIALES
Al finalizar la Unidad, los participantes serán capaces de identificar, analizar y utilizar los diferentes instrumentos que regulan las situaciones de excepción en el comercio internacional de acuerdo a la normativa del GATT 94.	<p>i. Subsidios a la exportación, subsidios directos a la producción, a la inversión y subsidios al crédito. Medida Global de Ayuda, cálculo.</p> <p>ii. Subvenciones a los precios, exenciones tributarias a productos de exportación.</p> <p>iii. Dumping.</p> <p>iv. Medidas compensatorias.</p> <p>v. Administración del Acuerdo y solución de controversias.</p> <p>vi. Acuerdo sobre agricultura: subsidios a la exportación, apoyos internos.</p>	Exposición del instructor sobre los instrumentos que regulan las situaciones de excepción del comercio internacional (50'); dando oportunidad a los presentes de formular preguntas y aclarar dudas, lectura en pequeños grupos de la lectura preparada para esta Unidad (1.h.), discusión plenaria y ejercicios de aplicación con los participantes de los instrumentos en la Región (1.h.), evaluación (15').	Prueba de ensayo para comprobar el manejo de los conceptos básicos, ítem de opción múltiple para identificar diferencias y semejanzas en los instrumentos contenidos en los acuerdos comerciales.	Programa del evento, documento de contenido correspondiente a la Unidad, proyector, acetatos, guía para la lectura en grupos, rotafolios, reactivo de evaluación.

UNIDAD 3.6: Normas de origen

3.6.1 Objetivos

Al finalizar la Unidad, los participantes serán capaces de: i) exponer, explicar y analizar los alcances y contenidos requeridos para conferir origen a los productos agropecuarios, de acuerdo a la normativa general del GATT 94, y ii) analizar las experiencias concretas de acuerdos sobre origen incorporadas a Tratados de Libre Comercio (NAFTA y México - Costa Rica.)

3.6.2 Contenidos

- i. Criterios que se utilizan para la definición del origen: - porcentual (acumulativo y no-acumulativo),
- salto arancelario, proceso de fabricación.
- ii. Comité Técnico: Exámenes, consultas y diferencias.
- iii. Solución de Controversias y administración del acuerdo.
- iv. Normas de origen para productos agropecuarios en NAFTA.
- v. Normas de origen en el Tratado de Libre Comercio México -Costa Rica.

3.6.3 Actividades

Exposición del instructor sobre las normas que regulan el origen de las mercancías, con especial énfasis a los capítulos 1 al 24 del sistema armonizado, (50'), dando oportunidad a los presentes de formular preguntas y aclarar dudas, lectura en pequeños grupos de la lectura preparada para esta Unidad (1.h.), discusión plenaria con los participantes sobre la aplicación de los instrumentos en la Región (1.h.), evaluación (15').

3.6.4 Evaluación

Prueba de ensayo para comprobar el manejo de los conceptos básicos, ítem de opción múltiple para identificar diferencias y semejanzas en los instrumentos contenidos en los acuerdos comerciales.

3.6.5 Materiales

Programa del evento, documento de contenido correspondiente a la Unidad, proyector, acetatos, guía para la lectura en grupos, rotafolios, reactivo de evaluación.

UNIDAD VI: Normas de origen				
OBJETIVOS	CONTENIDOS	ACTIVIDADES	EVALUACION	MATERIALES
Al finalizar la Unidad, los participantes serán capaces de: i) exponer, explicar y analizar los alcances y contenidos requeridos para conferir origen a los productos agropecuarios, de acuerdo a la normativa general del GATT 94, y; ii) analizar las experiencias concretas de acuerdos sobre origen incorporadas a Tratados de Libre Comercio (NAFTA y México-Costa Rica).	<p>i. Criterios que se utilizan para la definición de origen: porcentual (acumulativo y no acumulativo), salto arancelario, proceso de fabricación.</p> <p>ii. Comité Técnico: Exámenes, consultas y diferencias.</p> <p>iii. Solución de controversias y administración del acuerdo.</p> <p>iv. Normas de origen para productos agropecuarios en NAFTA.</p> <p>v. Normas de origen en el Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica.</p>	Exposición del instructor sobre las normas que regulan el origen de las mercancías, con especial énfasis a los capítulos 1 al 24 del sistema armonizado, (50'), dando oportunidad a los presentes de formular preguntas y aclarar dudas, lectura en pequeños grupos de la lectura preparada para esta Unidad (l.h.), discusión plenarias con los participantes sobre la aplicación de los instrumentos en la Región (l.h.), evaluación (15').	Prueba de ensayo para comprobar el manejo de los conceptos básicos, ítem de opción múltiple para identificar diferencias y semejanzas en los instrumentos contenidos en los acuerdos comerciales.	Programa del evento, documento de contenido correspondiente a la Unidad, proyector, acetatos, guía para la lectura en grupos, rotafolios, reactivo de evaluación.

UNIDAD 3.7: Normas técnicas

3.7.1 Objetivos

Al finalizar la Unidad, los participantes serán capaces de: i) exponer y explicar analíticamente las regulaciones internacionales en materia de normas técnicas, y ii) conocer las implicaciones comerciales, para los productos agrícolas, de la utilización adecuada de las normas técnicas.

3.7.2 Contenidos

- i. Niveles de calidad, propiedades de uso, dimensiones, embalaje, etiquetado, rotulado.
- ii. Seguridad de uso y manejo respecto a la salud humana, animal y vegetal y al medio ambiente.
- iii. Armonización y estandarización.
- iv. Instancias responsables y criterios de operatividad de los acuerdos sobre normas técnicas.

3.7.3 Actividades

Exposición del instructor sobre los acuerdos internacionales referentes a las normas técnicas y su utilización dentro del comercio internacional (50'), dando oportunidad a los presentes de formular preguntas y aclarar dudas, lectura en pequeños grupos de la lectura preparada para esta Unidad (1.h.), discusión plenaria con los participantes sobre la aplicación de los instrumentos en la Región (1.h.), evaluación (15').

3.7.4 Evaluación

Prueba de ensayo para comprobar el manejo de los conceptos básicos, ítem de opción múltiple para identificar diferencias y semejanzas en los instrumentos contenidos en los acuerdos comerciales.

3.7.5 Materiales

Programa del evento, documento de contenido correspondiente a la Unidad, proyector, acetatos, guía para la lectura en grupos, rotafolios, reactivo de evaluación.

UNIDAD VII: Normas técnicas				
OBJETIVOS	CONTENIDOS	ACTIVIDADES	EVALUACION	MATERIALES
Al finalizar la Unidad, los participantes serán capaces de: i) exponer y explicar analíticamente las regulaciones internacionales en materia de normas técnicas, y; ii) conocer las implicaciones comerciales, para los productos agrícolas, de la utilización adecuada de las normas técnicas.	<p>i. Niveles de calidad, propiedades de uso, dimensiones, embalaje, etiquetado, rotulado.)</p> <p>ii. Seguridad de uso y manejo respecto a la salud humana, animal y vegetal y al medio ambiente.</p> <p>iii. Armonización y estandarización.</p> <p>iv. Instancias responsables y criterios de operatividad de los acuerdos sobre normas técnicas.</p>	Exposición del instructor sobre los acuerdos internacionales referentes a las normas técnicas y su utilización dentro del comercio internacional (50'), dando oportunidad a los presentes de formular preguntas y aclarar dudas, lectura en pequeños grupos de la lectura preparada para esta Unidad (1.h.), discusión plenaria con los participantes sobre la aplicación de los instrumentos en la Región (1.h.), evaluación (15').	Prueba de ensayo para comprobar el manejo de los conceptos básicos, ítem de opción múltiple para identificar diferencias y semejanzas en los instrumentos contenidos en los acuerdos comerciales.	Programa del evento, documento de contenido correspondiente a la Unidad, proyector, acetatos, guía para la lectura en grupos, rotafolios, reactivo de evaluación.

UNIDAD 3.8: Normas zoo y fito sanitarias.**3.8.1 Objetivos**

Al finalizar la Unidad, los participantes serán capaces de: i) conocer y utilizar adecuadamente las normas fito y zoonosanitarias como instrumentos reguladores del comercio que buscan proteger la salud humana, animal y vegetal de los países, ii) evitar su utilización como barreras al comercio, y iii) evitar su utilización con fines discriminatorios.

3.8.2 Contenidos

- i. Armonización de las normas, utilizando criterios internacionales especializados: (Codex alimentarios, Oficina Internacional de Epizootías, Convención Internacional de Protección Fitosanitaria)
- ii. Equivalencias;
- iii. Evaluación de riesgo y determinación del nivel apropiado de protección sanitaria y fitosanitaria.
- iv. Regionalización de medidas de protección.
- v. Transparencia, (publicación de reglamentaciones, servicios de información, procedimiento de notificación, reservas generales.)
- vi. Asistencia técnica.
- vii. Trato nacional y no-discriminatorio.
- viii. Mecanismos de consulta y solución de diferencias, administración de los acuerdos.

3.8.3 Actividades

Exposición del instructor sobre la normativa del GATT. y de otros tratados de comercio sobre los aspectos fito y zoonosanitarios, como instrumentos regulatorios del comercio internacional (50'), dando oportunidad a los presentes de formular preguntas y aclarar dudas, lectura en pequeños grupos de la lectura preparada para esta Unidad (1.h.), discusión plenaria con los participantes sobre la aplicación de los instrumentos en la Región (1.h.), evaluación (15').

3.8.4 Evaluación

Prueba de ensayo para comprobar el manejo de los conceptos básicos, ítem de opción múltiple para identificar diferencias y semejanzas en los instrumentos contenidos en los acuerdos comerciales.

3.8.5 Materiales

Programa del evento, documento de contenido correspondiente a la Unidad, proyector, acetatos, guía para la lectura en grupos, rotafolios, reactivo de evaluación.

UNIDAD VIII: Normas Zoo y Fito Sanitarias				
OBJETIVOS	CONTENIDOS	ACTIVIDADES	EVALUACION	MATERIALES
<p>Al finalizar la Unidad, los participantes serán capaces de: i) conocer y utilizar adecuadamente las normas fito y zoosanitarias como instrumentos reguladores del comercio que buscan proteger la salud humana, animal y vegetal de los países; ii) evitar su utilización como barreras al comercio, y, iii) evitar su utilización con fines discriminatorios.</p>	<p>i. Armonización de las normas, utilizando criterios internacionales especializados: (Codex alimentarios, Oficina Internacional de Epizootias, Convención Internacional de Protección Fitosanitaria).</p> <p>ii. Equivalencias.</p> <p>iii. Evaluación de riesgo y determinación del nivel apropiado de protección sanitaria y fitosanitaria.</p> <p>iv. Regionalización de medidas de protección.</p> <p>v. Transparencia (publicación de reglamentaciones, servicios de información, procedimiento de notificación, reservas generales).</p> <p>vi. Asistencia técnica.</p> <p>vii. Trato nacional y no discriminatorio.</p> <p>viii. Mecanismos de consulta y solución de diferencias, administración de los acuerdos.</p>	<p>Exposición del instructor sobre la normativa del GATT y de otros tratados de comercio sobre los aspectos fito y zoosanitarios, como instrumentos regulatorios del comercio internacional (50'). dando oportunidad a los presentes de formular preguntas y aclarar dudas, lectura en pequeños grupos de la lectura preparada para esta Unidad (1 h.), discusión plenaria con los participantes sobre la aplicación de los instrumentos en la Región (1 h.), evaluación (15').</p>	<p>Prueba de ensayo para comprobar el manejo de los conceptos básicos, ítem de opción múltiple para identificar diferencias y semejanzas en los instrumentos contenidos en los acuerdos comerciales.</p>	<p>Programa del evento, documento de contenido correspondiente a la Unidad, proyector, acetatos, guía para la lectura en grupos, rotafolios, reactivo de evaluación.</p>

Unidad 3.9: Mecanismos de solución de controversias.**3.9.1 Objetivos**

Al finalizar la Unidad, los participantes serán capaces de i) conocer y aplicar los diferentes mecanismos de solución de controversias contenidos en el GATT 94, y ii) las aplicaciones prácticas de la normativa internacional contenidas en los acuerdos de libre comercio que se encuentran en funcionamiento, NAFTA, México - Costa Rica y otros.

3.9.2 Contenidos

- i. Procedimientos de solución de diferencias en todos los acuerdos comerciales.
- ii. Disposiciones específicas contenidas en el Acuerdo sobre Agricultura del GATT 94.
- iii. La operativa de la solución de controversias en NAFTA.
- iv. La solución de controversias en el TLC México - Costa Rica.

3.9.3 Actividades

Exposición del instructor sobre los instrumentos de solución de controversias contenidas en las disposiciones jurídicas del comercio internacional (50'), dando oportunidad a los presentes de formular preguntas y aclarar dudas, lectura en pequeños grupos de la lectura preparada para esta Unidad (1.h.), discusión plenaria con los participantes sobre la aplicación de los instrumentos en la Región (1.h.), evaluación (15').

3.9.4 Evaluación

Prueba de ensayo para comprobar el manejo de los conceptos básicos, ítem de opción múltiple para identificar diferencias y semejanzas en los instrumentos contenidos en los acuerdos comerciales.

3.9.5 Materiales

Programa del evento, documento de contenido correspondiente a la Unidad, proyector, acetatos, guía para la lectura en grupos, rotafolios, reactivo de evaluación.

UNIDAD IX: Mecanismos de solución de controversias				
OBJETIVOS	CONTENIDOS	ACTIVIDADES	EVALUACION	MATERIALES
Al finalizar la Unidad, los participantes serán capaces de: i) conocer y aplicar los diferentes mecanismos de solución de controversias contenidos en el GATT 94, y; ii) las aplicaciones prácticas de la normativa internacional contenidas en los acuerdos de libre comercio que se encuentran en funcionamiento, NAFTA, México-Costa Rica y otros.	<p>i. Procedimientos de solución de diferencias en todos los acuerdos comerciales.</p> <p>ii. Disposiciones específicas contenidas en el Acuerdo sobre Agricultura del GATT 94.</p> <p>iii. La operativa de la solución de controversias en NAFTA.</p> <p>iv. La solución de controversias en el TLC México - Costa Rica.</p>	Exposición del instructor sobre los instrumentos de solución de controversias contenidas en las disposiciones jurídicas del comercio internacional (50'), dando oportunidad a los presentes de formular preguntas y aclarar dudas, lectura en pequeños grupos de la lectura preparada para esta Unidad (1.h.), discusión plenaria con los participantes sobre la aplicación de los instrumentos en la Región (1.h.), evaluación (15').	Prueba de ensayo para comprobar el manejo de los conceptos básicos, ítem de opción múltiple para identificar diferencias y semejanzas en los instrumentos contenidos en los acuerdos comerciales.	Programa del evento, documento de contenido correspondiente a la Unidad, proyector, acetatos, guía para la lectura en grupos, rotafolios, reactivo de evaluación.

UNIDAD 3.10: La importancia de los nuevos temas de política comercial para el sector agrícola.**3.10.1 Objetivos**

Al finalizar la Unidad, los participantes serán capaces de explicar analíticamente los nuevos temas en política comercial, tales como servicios, inversiones y propiedad intelectual, valorando su importancia para el sector agrícola de la Región y del país.

3.10.2 Contenidos

- i. Surgimiento, evolución y características de los nuevos temas.
- ii. Los servicios, marco conceptual y problemas estadísticos y metodológicos, reglamentaciones nacionales e internacionales, acción multilateral.
- iii. Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, incluido el comercio de mercancías falsificadas.
- iv. Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio.

3.10.3 Actividades

Exposición del instructor sobre los Nuevos Temas y su importancia para el comercio internacional (1 h.), lectura en grupos sobre el documento seleccionado para esta Unidad (30'), sesión plenaria de recapitulación del tema y evaluación sobre las tareas pendientes en la Región para enfrentar los cambios del comercio internacional referentes a los Nuevos Temas (30'), evaluación (15').

3.10.4 Evaluación

Verificación del logro de objetivos, mediante la aplicación del reactivo de opción múltiple y una prueba de ensayo.

3.10.5 Materiales

Programa del evento, documento correspondiente a la Unidad sobre "nuevos temas", guía para la lectura en grupos, proyector, acetatos, rotafolio, reactivo de evaluación.

UNIDAD X: La importancia de los nuevos temas de política comercial para el sector agrícola				
OBJETIVOS	CONTENIDOS	ACTIVIDADES	EVALUACION	MATERIALES
Al finalizar la Unidad, los participantes serán capaces de explicar analíticamente los nuevos temas en política comercial, tales como servicios, inversiones y propiedad intelectual, valorando su importancia para el sector agrícola de la Región y del país.	<p>i. Surgimiento, evolución y características de los nuevos temas.</p> <p>ii. Los servicios, marco conceptual y problemas estadísticos y metodológicos, reglamentaciones nacionales e internacionales, acción multilateral.</p> <p>iii. Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, incluido el comercio de mercancías falsificadas.</p> <p>iv. Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio.</p>	Exposición del instructor sobre los Nuevos Temas y su importancia para el comercio internacional (1.h.), lectura en grupos sobre el documento seleccionado para esta Unidad (30'), sesión plenaria de recapitulación del tema y evaluación sobre las tareas pendientes en la Región para enfrentar los cambios del comercio internacional referentes a los Nuevos Temas (30'), evaluación (15').	Verificación del logro de objetivos, mediante la aplicación del reactivo de opción múltiple y una prueba de ensayo.	Programa del evento, documento correspondiente a la Unidad sobre "nuevos temas", guía para la lectura en grupos, proyector, acetatos, rotafolio, reactivo de evaluación.

UNIDAD 3.11: Las Negociaciones Internacionales, con especial referencia al sector agrícola.

3.11.1 Objetivos

Al finalizar la Unidad, los participantes serán capaces de definir el concepto de negociación, las habilidades requeridas y sus principales estrategias y tácticas. Así mismo, serán capaces de exponer y explicar los procesos de organización requeridos para una negociación y efectuar la evaluación de los avances y resultados. Así mismo, con los conceptos anteriores, los participantes serán capaces de analizar, comparar y valorar diferentes experiencias de negociación y acuerdos específicos.

3.11.2 Contenidos

- i. Aspectos relevantes de las negociaciones internacionales, con referencia especial al sector comercial.
- ii. Conceptos básicos y clasificación de la negociación.
- iii. Componentes de la negociación: Modelos de organización, estrategias y tácticas.
- iv. Organización y sistemas de evaluación de avances y resultados.
- v. Casos elaborados previamente por los participantes e instructores.
- vi. Agenda de acción del sector para la negociación y administración de los acuerdos.

3.11.3 Actividades

Exposición del instructor (45') sobre la definición y características de los procesos de negociación, dando oportunidad a los participantes para hacer preguntas y aclarar dudas, lectura en pequeños grupos (30') del documento seleccionado para esta Unidad, y resolución de un caso de negociación internacional en un laboratorio (1h.) con el propósito de ejercitar las técnicas de negociación estudiadas.

Reuniones en pequeños grupos para elaborar los casos (1 h.), sesión plenaria de análisis y evaluación de los casos (1 h.).

3.11.4 Evaluación

Lista de cotejo para comprobar el dominio del participante sobre los conceptos estudiados y observación del instructor para evaluar las actitudes de negociación de los participantes. Evaluación de los casos resueltos con el apoyo de una lista de cotejo y observación del instructor.

3.11.5 Materiales

Programa del evento, caso, proyector, acetatos, reactivos de evaluación, guía para la lectura en pequeños grupos.

Casos, Documentos de la Unidades anteriores, lista de cotejo.

UNIDAD XI: Las Negociaciones Internacionales, con especial referencia al sector agrícola				
OBJETIVOS	CONTENIDOS	ACTIVIDADES	EVALUACION	MATERIALES
Al finalizar la Unidad, los participantes serán capaces de definir el concepto de negociación, las habilidades requeridas y sus principales estrategias y tácticas. Asimismo, serán capaces de exponer y explicar los procesos de organización requeridos para una negociación y efectuar la evaluación de los avances y resultados. Asimismo, con los conceptos anteriores, los participantes serán capaces de analizar, comparar y valorar diferentes experiencias de negociación y acuerdos específicos.	<p>i. Aspectos relevantes de las negociaciones internacionales, con referencia especial al sector comercial.</p> <p>ii. Conceptos básicos y clasificación de la negociación.</p> <p>iii. Componentes de la negociación. Modelos. Estrategias y tácticas.</p> <p>iv. Organización y sistemas de evaluación de avances y resultados.</p> <p>v. Casos elaborados previamente por los participantes e instructores.</p> <p>vi. Agenda de acción del sector para la negociación y administración de los acuerdos.</p>	Exposición del instructor (45') sobre la definición y características de los procesos de negociación, dando oportunidad a los participantes para hacer preguntas y aclarar dudas, lectura en pequeños grupos (30') del documento seleccionado para esta Unidad, y resolución de un caso de negociación internacional en un laboratorio (1.h.) con el propósito de ejercitar las técnicas de negociación estudiadas. Reuniones en pequeños grupos para elaborar los casos (1.h.), sesión plenaria de análisis y evaluación de los casos (1.h.).	Lista de cotejo para comprobar el dominio del participantes sobre los conceptos estudiados y observación del instructor para evaluar las actitudes de negociación de los participantes. Evaluación de los casos resueltos con el apoyo de una lista de cotejo y observación del instructor.	Programa del evento, caso, proyector, acetatos, reactivos de evaluación, guía para la lectura en pequeños grupos. Casos, documentos de las Unidades anteriores, lista de cotejo.

APENDICE

1. Modelo de Carta Descriptiva
2. Perfil del Instructor, asociado a las fases del proceso de Capacitación
3. Diferentes formas que pueden adoptar los eventos de Capacitación
4. Formato para la planificación de las Unidades del evento de Capacitación
5. Modelo de instrumentos de evaluación (del desempeño del Instructor y del apoyo administrativo)
6. Bibliografía
7. Abstracts

I. **MODELO DE CARTA DESCRIPTIVA**

**CURSO SOBRE POLITICAS Y NEGOCIACIONES COMERCIALES
INTERNACIONALES DE PRODUCTOS DE ORIGEN AGRICOLA**

CARTA DESCRIPTIVA

1. Nombre del Curso

Política y Negociaciones Comerciales Internacionales para el Sector Agropecuario.

2. Institución organizadora

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. IICA, a través del Programa de Comercio e Integración.

3. Instructores

Juan Pérez García
Ricardo García Gómez

4. Sede

IICA, Sede Central, Coronado, San José, Costa Rica.
Sala Argentina

5. Fecha

7 al 9 de marzo de 1994

6. Duración y horario

24 hs./sesión en tres días hábiles consecutivos, de 8.00 a.m. a 5.00 p.m.

7. Cantidad de Participantes

25 personas, como máximo

8. Requisitos para los participantes

- a) Formar parte de equipos negociadores o equipos de apoyo a negociaciones comerciales internacionales de productos agrícolas.
- b) Tener estudios universitarios concluidos.
- c) Ser presentado por instituciones~ del Sector Agropecuario, público o privado.
- d) Editar dispuesto a participar en el Curso, en las fechas fijadas, con una asistencia del 100"b del tiempo.

9. Justificación y descripción general del Curso

El nuevo contexto de las relaciones comerciales internacionales ha puesto en evidencia que los países de la región requieren de una significativa capacidad técnica en materia de negociaciones comerciales de productos agrícolas. A través de diversas actividades de cooperación y numerosas consultas, el Programa IV del IICA (Comercio e Integración) ha podido percibir que dicha capacidad técnica aún no se ha logrado en forma óptima, lo cual puede afectar sensiblemente la gestión de las negociaciones. Esta situación se deriva no tanto de la carencia de calificaciones por parte de los funcionarios encargados de

tales asuntos, como del cambio brusco de escenario que se ha producido en materia de las relaciones comerciales internacionales y del papel relevante que en las mismas han adquirido los productos agrícolas, lo cual plantea nuevos requerimientos a los países de la región, era el sentido de incrementar su capacidad técnica en materia de política y negociaciones internacionales, nivelando su desempeño a los requerimientos emergentes del nuevo contexto. A partir de ello se ha identificado como una necesidad, el hecho de que los funcionarios involucrados en las negociaciones, ya sea en forma directa o en equipos de apoyo a las mismas refuercen - por medio de la Capacitación - sus conocimientos y habilidades. Se trata de un aspecto en que dichos equipos deben alcanzar un alto grado de competitividad a efectos de que los países de la región puedan participar en forma ventajosa en los procesos de intercambio del nuevo escenario.

El Curso sobre Política y Negociaciones Comerciales Internacionales para el Sector Agropecuario se inscribe en los esfuerzos regionales por apoyar a los países en la optimización de la capacidad técnica mencionada. En tal sentido, se propone apoyar a los Participantes en el logro de un dominio de los aspectos conceptuales y operativos necesarios para el manejo de las negociaciones en el marco de los Acuerdos de Integración y Comerciales, así como de los principales instrumentos de política comercial, aplicables en las situaciones que se puedan presentar a los países. El evento tendrá características marcadamente participativas. Además de los temas centrales a tratar, se analizarán experiencias recientes en materia de negociaciones comerciales internacionales y casos específicos de los países a que pertenecen los Participantes.

10. Objetivos

Al finalizar el Curso, los participantes estarán en condiciones de:

- 10.1 Identificar la estructura y sus elementos principales, de los Acuerdos de Integración (CARICOM, SIECA, JUNAC, MERCOSUR).
- 10.2 Analizar críticamente dichos acuerdos, y valorar su importancia en relación a la región y al país.
- 10.3 Realizar análisis comparativos de acuerdos tales como TLC ~ GATT ~GATT y Ronda Uruguay/TLCN/CBI/Preferencia Andina CABCAN/Tuxtla Gutiérrez/Colombia-Venezuela).
- 10.4 Explicar analíticamente cuáles son y en qué consisten los principales Instrumentos de Política Comercial (acceso a mercados, normas de origen, salvaguardias, prácticas de comercio desleal, normas técnicas de comercio, normas fitosanitarias, comercio del Estado, solución de controversias y administración de los acuerdos).
- 10.5 Valorar la importancia de dichos instrumentos en relación a las necesidades y características de la región y el país.
- 10.6 Explicar analíticamente los 'nuevos temas' en materia de política comercial, tales como servicios, inversión y propiedad intelectual.
- 10.7 Analizar y resolver casos concretos de sus países de origen, proponiendo opciones (en materia de negociaciones comerciales internacionales) a la luz de los Acuerdos existentes y de los instrumentos de política comercial.
- 10.8 Valorar la importancia de las negociaciones comerciales internacionales de productos agrícolas, en el nuevo escenario de la modernización de la agricultura.

11. Areas temáticas o Contenidos

- I. ESTRUCTURA DE LOS ACUERDOS COMERCIALES
 - a) Acuerdos de Integración (CARICOM, SIECA, JUNAC, MERCOSUR)
 - b) Comparación TLC y GATT (GATT + Ronda Uruguay/TLCN/CBI/Preferencia Andina/CABCAN/Tuxtla Gutiérrez/Colombia-Venezuela).
- II. INSTRUMENTOS DE POLITICA COMERCIAL
 - a) Acceso a Mercados
 - b) Normas de Origen
 - c) Salvaguardias
 - d) Prácticas de comercio desleal
 - e) Normas técnicas de comercio
 - f) Normas fito y zoosanitarias
 - g) Comercio del Estado
 - h) Solución de controversias
 - i) Administración de los acuerdos
- III. NUEVOS TEMAS
- IV. ALGUNOS EJEMPLOS DE ACUERDOS

Los temas señalados se agruparán en **Cinco Unidades** a desarrollar en el Curso.

12. Actividades de enseñanza-aprendizaje (Metodología de trabajo)

El curso será conducido por los Instructores conforme al Programa propuesto y acordado con los participantes al inicio del evento. El proceso a seguir prevé la intervención y participación permanente de todos los asistentes, como aspecto de fundamental importancia para el logro de los objetivos.

Conforme al detalle que figure en la descripción de cada Unidad, el curso se desarrollará incluyendo los siguientes elementos:

- Exposiciones individuales y grupales de los participantes
- Lecturas individuales y grupales
- Ejercicios individuales y grupales
- Discusiones en grupos y en sesiones plenarias
- Juego de roles y análisis de desempeño
- Exposiciones del Instructor

13. Materiales instrumentos a utilizar

- Carta Descriptiva y Programa Detallado del Curso
- Documentos sobre los Contenidos de Cada Unidad
- Reactivos de Evaluación
- Cuadernos, libretas, hojas blancas y bolígrafos
- Pizarrones e implementos para su uso
- Cuatro Rotafolios ('papelógrafos')
- Proyector de acetatos

14. Evaluación

Durante el evento habrá momentos específicos en los que se aplicarán reactivos de evaluación a efectos de que tanto los Instructores como los Participantes puedan verificar si los objetivos de aprendizaje propuestos, se están alcanzando satisfactoriamente. Para la aprobación del curso se requerirá de 100% de asistencia a las actividades, la participación activa en los procesos grupales y plenarios y la realización satisfactoria de los ejercicios que incluya el evento.

15. Certificación

A los participantes que hayan cumplido con todos lo señalado en el numeral anterior, se les otorgará un Certificado en el que conste su participación y aprobación.

16. Cronograma tentativo del evento

HORARIO	DIA 1	DIA 2	DIA 3
08:00 a 10:00	- Unauguración - Unidad I	Unidad V	Unidad VIII
10:00 a 10:30	Receso	Receso	Receso
10:30 a 12:30	Unidad II	Unidad VI	Unidad VIII
12:30 a 13:30	Receso	Receso	Receso
13:30 a 15:15	Unidad III	Unidad VII	Unidad VIII
15:15 a 15:30	Receso	Receso	Receso
15:30 a 17:15	Unidad IV	Continua Unidad VII	Unidad IX
17:15	Receso	Receso	Receso

17. Costos del evento

18. Seguimiento de resultados

La Institución organizadora, con apoyo de los Instructores, realizará actividades de seguimiento de resultados, a efectos de verificar en el terreno si, con posterioridad al Curso, se están aplicando los conocimientos y habilidades adquiridos en el mismo. En otras palabras, si se han logrado 'nuevos desempeños' por parte de los Participantes. Dicho seguimiento es de vital importancia para cerciorarse acerca de si la actividad de Capacitación ha constituido una contribución a resolver la **necesidad** a que se hizo referencia en el numeral 9 de esta Carta Descriptiva.

2. PERFIL DEL INSTRUCTOR, ASOCIADO A LAS FASES DEL PROCESO DE CAPACITACION

INTRODUCCION

El Instructor es un actor cuyo papel es relevante en el proceso educativo y, por lo mismo, debe tener determinadas competencias sin las cuales más que un facilitador podría llegar a convertirse en una mediación inútil o en un obstáculo.

El perfil detallado que se expone a continuación se refiere al Instructor de Capacitación y está centrado en lo que el mismo 'hace'. Los eventos de Capacitación implican actividades previas, propias y posteriores a los mismos; y con ellas están relacionadas las características operacionales del Instructor (rasgos) que figuran a continuación.

- ii. Rasgos del Perfil, asociados a los diferentes momentos del proceso de Capacitación:

PROCESO DE CAPACITACION Y DESEMPEÑO DEL INSTRUCTOR

FASES DEL PROCESO	¿QUE HACE EL INSTRUCTOR?
<p>I. ACTIVIDADES PREVIAS AL EVENTO DE CAPACITACION</p> <p>Determinación de necesidades de la capacitación y caracterización de los sujetos. Selección de los instructores y actividades preliminares de los mismos: elaboración de la Carta Descriptiva y del programa detallado (Unidades) del evento. Convocatoria al evento y selección de los participantes. Realización de actividades preliminares con quienes serán los participantes.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analiza el resultado de la determinación de necesidades manifiestas y encubiertas de Capacitación y de la Caracterización de los sujetos que se capacitarán, en cuanto a sus rasgos socioculturales, educacionales, psicosociales y ocupacionales. 2. Selecciona correctamente la forma o estrategia de Capacitación a utilizar (curso, seminario, taller, adiestramiento en servicio, reunión técnica, o formas combinadas de ellas). 3. Planifica detalladamente la actividad de Capacitación a ejecutar (en el marco de las orientaciones y disposiciones institucionales vigentes) elaborando la correspondiente "carta descriptiva" y el "programa detallado" del evento, con apego a las necesidades y características de los sujetos capacitando, los recursos y el tiempo adecuado y disponible. 4. Domina el área temática sobre la que versará la actividad de Capacitación, o al menos los temas en los que le corresponderá intervenir como expositor. 5. Al elaborar el programa de la actividad, define objetivos de aprendizaje, selecciona contenidos, determina la metodología a aplicar, selecciona los materiales instruccionales necesarios (los diseña y elabora, si fuere el caso) y establece la forma e instrumentos mediante los cuales se evaluarán los aprendizajes. 6. Se informa y asegura, coordinando acciones con las instancias administrativas, que para el evento de Capacitación estén disponibles todos los recursos (humanos, financieros, materiales, etc.) requeridos para el normal desarrollo de las actividades. 7. Apoya a la instancia gerencial correspondiente, en la elaboración del texto del Certificado (de participación, o de participación y aprobación, según el caso) que habrá de entregarse a los participantes al finalizar la actividad. 8. Antes del evento, examina minuciosamente el "programa detallado", hace consultas sobre el mismo y lo somete a revisión de otros especialistas; también, se asegura que dicho programa tenga la aprobación institucional, cuando fuere el caso.

FASES DEL PROCESO	¿QUE HACE EL INSTRUCTOR?
<p>II. ACTIVIDADES PROPIAS DEL EVENTO DE CAPACITACION</p> <p>Ejecución de las actividades de enseñanza-aprendizaje de acuerdo al programa detallado (discutido con todos los participantes al comienzo del evento), aplicando una metodología participativa que favorezca los "procesos grupales" y evaluando logros de aprendizaje.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Realiza un encuadre adecuado del evento. Dentro del mismo, da a conocer exhaustivamente el programa a los participantes; lo analiza y discute con ellos y le hace los ajustes -posibles- que resulten necesarios luego de la discusión. 2. Conduce y coordina adecuadamente las actividades de enseñanza-aprendizaje del evento, velando porque las mismas se apeguen a la programación, con la flexibilidad que las situaciones recomienden. 3. Motiva permanentemente a los participantes en cuanto a la realización de todas las actividades y mantiene una actitud respetuosa y positiva en la relación con ellos. 4. Ejecuta con solvencia y calidad las actividades que específicamente le corresponde cumplir en el evento (exposiciones, demostraciones, etc.) en cuanto a los aspectos temáticos. 5. Propicia e impulsa la relación participativa de todos los sujetos en las actividades de enseñanza-aprendizaje del evento. 6. Proporciona indicaciones, información e instrucciones precisas y oportunas en cuanto al uso de materiales necesarios, disposiciones en el evento. 7. Vela porque durante la actividad se logre y mantenga un clima favorable en cuanto a las relaciones humanas y la comunicación. No niega ni desconoce los conflictos que puedan producirse y contribuye eficazmente a resolverlos. 8. Evalúa correctamente los resultados del proceso de enseñanza-aprendizaje, aplicando métodos, sistemas e instrumentos apropiados, que garanticen la objetividad de la evaluación. 9. Admite y propicia que los participantes evalúen su desempeño como instructor, así como el resto de factores que han intervenido en el evento (instalaciones, materiales, administración, servicios, etc.)

FASES DEL PROCESO	¿QUE HACE EL INSTRUCTOR?
<p>III. LAS ACTIVIDADES POSTERIORES AL EVENTO DE CAPACITACION</p> <p>Elaboración de informes institucionales sobre los resultados del evento. Ajustes al programa con base en los resultados de la evaluación final. Seguimiento de resultados. Análisis de la información proveniente del seguimiento de resultados, revisión de puntos críticos del proceso y realización de nuevos ajustes al Programa.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Realimenta el programa del evento con base en los resultados de la evaluación de aprendizajes y de la evaluación hecha por los participantes sobre su desempeño y demás factores que intervinieron en dicho evento. Actualiza y rediseña los aspectos más relevantes del programa. 2. Elabora un informe sobre el evento. Si fuera necesario y/o recomendable, elabora una memoria del evento para entregar a la(s) institución (es) responsable (s) y distribuir entre los participantes. 3. Realimenta el programa con base en la información proveniente del seguimiento de resultados del evento de Capacitación.

3. DIFERENTES FORMAS QUE PUEDEN ADOPTAR LOS EVENTOS DE CAPACITACION

La selección correcta de una forma o 'estrategia' de Capacitación para dar respuesta a una determinada necesidad (o la combinación de dos o más estrategias), toma parte de las decisiones instruccionales de quien tiene los conocimientos y habilidades requeridos en ese campo. Con ello quiere indicarse que dicha selección no es algo arbitrario. Sólo el instructor con verdadero dominio de su profesión, rol u oficio, está en condiciones de hacer la correcta selección de la o las formas de Capacitación. Tal selección se relaciona con los siguientes elementos: (1) la necesidad de Capacitación a la que se pretende dar respuesta; (2) las características de los sujetos a capacitar; (3) la naturaleza o índole de materias o temas a desarrollar; (4) los resultados y productos que se desea lograr.

En función de lo anterior, las formas o estrategias más comunes son:

Eventos de enseñanza-aprendizaje de corta duración, conducidos por uno más instructores, con objetivos específicos a lograr en términos de nuevos comportamientos (conocimientos, habilidades y actitudes) de cara a necesidades ocupacionales concretas, en los cuales el proceso se caracteriza por la entrega de información, ejercitación y aplicación de la misma; y su asimilación. En tales eventos hay un cierto predominio de Instructor como 'fuente' de información, así como de los materiales que él elabora y proporciona como apoyo a dicho proceso. El Curso también se caracteriza por el hecho de apegarse formalmente a un programa preestablecido. Como en todo evento de Capacitación, el Curso culmina con la Evaluación donde el Instructor y los Participantes deben verificar que los objetivos de aprendizaje propuestos se han logrado efectivamente. Por último, tales " logros de aprendizaje" son objeto de un seguimiento por parte de la Institución, a efectos de verificar si se han traducido en resultados de impacto en la realidad ocupacional concreta.

ii) Seminarios

Eventos similares a los anteriores, en los cuales predomina la diversidad de fuentes de información a cargo, en este caso, de los mismos participantes y no sólo del Instructor. Esto posibilita una elaboración progresiva del tema con el aporte colectivo, sin que ello excluya la necesidad de un programa de trabajo predeterminado en función de los objetivos a lograr, aun cuando su forma sea menos 'estructurada' que la del Curso. En los Seminarios, al igual que en los Cursos, pueden intervenir trabajos por subgrupos a efectos de discutir en ámbitos más reducidos, determinados temas o conclusiones que se analizan o integran en sesiones plenarios. Asimismo debe señalarse que tanto los cursos como los seminarios pueden incluir trabajos de campo, como parte o episodios necesarios para el logro de los objetivos. La evaluación de logros de aprendizaje y el seguimiento de resultados toman también parte de los seminarios.

iii) Talleres

Estos eventos se diferencian de los anteriores sólo en el hecho de que, además de los logros de aprendizaje que se proponen, deben finalizar con "Productos tangibles" (programas, proyectos, agendas, diseños, alternativas, instrumentos de acción, etc.), que también deben evaluarse y ser objeto de un seguimiento de resultados.

iv) Adiestramientos en servicio

Estos eventos se caracterizan por el hecho de que incorporan a procesos en marcha (investigación, extensión, enseñanza, producción, administración, comunicación, etc.) a los sujetos a capacitar, a efectos de que los actores de tales procesos faciliten (en el 'hacer') los conocimientos, habilidades y actitudes que se proponen lograr los capacitados. Esta forma de Capacitación puede ser significativamente eficaz, siempre y cuando: a) se ajuste a un programa con objetivos claramente predeterminados; b) implique un "contrato de aprendizaje" (entre el participante y el grupo al que ingresa), a efectos de que se logren los objetivos de aprendizaje, evitando que todo se reduzca a episodios en los que el sujeto simplemente pase o 'se exponga' a un evento o nueva experiencia ocupacional .

vj Reuniones técnicas

Estos eventos tienen como proceso central el intercambio de experiencias y contribuyen al aprendizaje en la medida en que los participantes: a) mantengan una actitud de verdadera apertura hacia los aportes que hacen los otros; b) superen el 'autismo' y el 'narcisismo' en relación a las propias realizaciones, productos y resultados. Las reuniones técnicas son particularmente útiles para analizar y confrontar actividades y resultados tanto entre instancias internas de una institución, como con otras instituciones vinculadas al mismo quehacer o a actividades relacionadas con aquel.

4. FORMATO PARA LA PLANIFICACION DE LAS UNIDADES DEL EVENTO DE CAPACITACION

N.B.: El texto sombreado señala las acciones del documento en las que habría que apoyarse para lograr llenar lo correspondiente a cada espacio y columna.

UNIDAD:		(Número y Nombre) Ver 2.3.2 Carta Descriptiva (y Apéndice. 1)		
Duración:		Idem		
OBJETIVOS	CONTENIDOS	ACTIVIDADES	EVALUACION	MATERIALES
Ver 2.4.1	Ver 2.4.2	Ver 2.4.3	Ver 2.4.4	Ver 2.4.5
OBSERVACIONES				

Se incluyen, a continuación, dos ejemplos:

UNIDAD INTRODUCTORIA				
Duración: 2 hs.				
OBJETIVOS	CONTENIDOS	ACTIVIDADES	EVALUACION	MATERIALES
1. Dar inicio formalmente al evento.	Aspectos informativos y motivacionales.	Exposiciones a cargo de los representantes de entidades organizadoras (30')		Programa del curso
2. Conocimiento recíproco de los participantes.	Datos principales sobre los participantes y manifestaciones en cuanto a expectativas.	Autopresentaciones de los participantes, Instructor y demás personal asistente (30').	Observación del Instructor.	Lista de participantes inscritos.
3. Lograr que los participantes conozcan exhaustivamente el Programa y generar consenso sobre el mismo.	Justificación, objetivos, contenidos, metodología de trabajo, forma de evaluación, materiales, horario y demás aspectos del curso.	Lectura y presentación del Programa (Instructor). Discusión sobre todos sus aspectos (1 h.) TOTAL: 2 horas	Observación de Instructor.	Programa
Observaciones: Deberá procurarse que todos los participantes estén presentes en esta Unidad, ya que todos deben intervenir, conforme al Objetivo. Asimismo deberá procurarse que estén presente autoridades o representantes de la Institución organizadora del Curso.				

UNIDAD 1: CONCEPTOS GENERALES BASICOS SOBRE CAPACITACION				
Duración: 4 hs.				
OBJETIVOS	CONTENIDOS	ACTIVIDADES	EVALUACION	MATERIALES
Al finalizar la Unidad, los participantes serán capaces de: Exponer y explicar los principales conceptos generales y básicos relacionados con la Capacitación.	<ul style="list-style-type: none"> - La concepción acerca de la Formación de Recursos Humanos. - Características propias de la así llamada "Educación No Formal". - La Educación de Adultos y su peculiaridad en A. Latina y el Caribe. - La especificidad de la Capacitación como estrategia educativa. - La índole "procesual" de la Capacitación. 	<p>Lectura en pequeños grupos (1 h. 30').</p> <p>Exposición del Instructor (45').</p> <p>Discusión en Plenario (1 h. 45').</p>	Item de opción múltiple sobre los principales conceptos.	<p>Documentos de Contenidos sobre la Unidad 1.</p> <p>Guía de lecturas.</p> <p>Reactivo de Evaluación.</p> <p>Acetatos para la Exposición.</p> <p>4 Rotafolios para los trabajos en grupos.</p>
Observaciones: En la Unidad, los aspectos conceptuales tienen un peso significativo. Deberá procurarse que, no obstante lo anterior, las discusiones y exposiciones no adquieran un sesgo teórico.				

5. MODELOS DE INSTRUMENTOS DE EVALUACION

(PARA EVALUAR EL DESEMPEÑO DEL INSTRUCTOR Y DEL APOYO ADMINISTRATIVO)

1) EVALUACION DEL DESEMPEÑO DEL INSTRUCTOR

Instrucciones:

- a) Antes de responder, lea completamente el instrumento.
 - b) Cada participante deberá administrar este instrumento individualmente.
 - c) No se consigna el nombre (respuesta "anónima").
 - d) Esta evaluación debe realizarse antes de la finalización del evento y luego de la 'evaluación final' (sumativa) de logros de aprendizaje. Esta información debe ser procesada por un equipo de tres participantes designados por el Grupo Total de los participantes. Sus resultados deben conocerse en la clausura del evento (o inmediatamente antes)
 - e) Para responder al formulario, debe marcarse, al final de cada ítem, con las letras D, B u O (Deficiente, Bueno, Optimo. D = 60; B = 80; O = 100).
 - f) Calificar y obtener el **promedio** (calificación final)
 - g) Cada ítem tiene un valor máximo de 10 puntos. El total máximo posible es de 120 puntos (equivalente a 100%).
1. Dominio del tema
 2. Calidad de las exposiciones
 3. Atención y respeto a los participantes
 4. Habilidad para coordinar las sesiones plenarias
 5. Calidad técnica de los materiales educativos
 6. Objetividad en las evaluaciones
 7. Relación con los participantes fuera de las sesiones
 8. Puntualidad y manejo del tiempo
 9. Habilidad para propiciar la participación
 10. Aptitud para motivar al grupo
 11. Flexibilidad para aceptar críticas y gerencias
 12. Coordinación y armonía con los demás Instructores

TOTAL:

2) EVALUACION DE LOS ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Instrucciones:

- a) Antes de responder, lea completamente el instrumento.
- b) Cada participante deberá administrar este instrumento individualmente.
- c) No se consigna el nombre (respuesta "anónima") .
- d) Esta evaluación debe realizarse antes de la finalización del evento y luego de la 'evaluación final' (sumativa) de logros de aprendizaje. Esta información debe ser procesada por un equipo de tres participantes, designados por el Grupo Total de los participantes. Sus resultados deben conocerse en la clausura del evento (o inmediatamente antes).
- e) Para responder al formulario, debe marcarse, al final de cada ítem, con las letras D, B u O (Deficiente, Bueno, Optimo. D = 60; B = 80; O = 100).
- f) Calificar y obtener el **promedio** (calificación final)
- g) Cada ítem tiene un valor máximo de 10 puntos. El total máximo posible es de 100 puntos (equivalente a 100%).

- 2.1 Información proporcionada a los participantes
- 2.2 Atención y respeto hacia los participantes
- 2.3 Provisión oportuna de materiales y recursos
- 2.4 Servicio de alimentación
- 2.5 Funcionalidad de las instalaciones
- 2.6 Apoyo en las realización de tareas
- 2.7 Puntualidad y manejo del tiempo
- 2.8 Relación con los participantes fuera de las sesiones
- 2.9 Apoyo para la comunicación al exterior
- 2.10 Relaciones con el Instructor

TOTAL:

BIBLIOGRAFIA

Aspectos educacionales

ANUIES/UNAM. Manual de Didáctica General, México D.F., 1975.

Argurnedo, Manuel. Capacitación y comunicación. *In* Capacitación Campesina con metodologías participativas en la Región Andina, IICA (Programa III), San José, Costa Rica, 1992.

Argumedo, Manuel. Una Concepción de la Capacitación. *In* Capacitación Campesina con metodologías participativas en la Región Andina. IICA (Programa III), San José, Costa Rica, 1992.

Bauleo, Armando, et al. La Concepción Operativa de Grupo. Asociación Española de Neuropsiquiatría, Madrid, España, 1990.

Bauleo, Armando, et al. Psicología y Sociología de Grupo. Ed. Fundamentos, Madrid, España, 1979.

Bleger, I. Psicología de la Conducta. Ed. Paidós, Buenos Aires, Argentina, 1976.

Bloom, Benjamin, et al. Taxonomía de los Objetivos de la Educación, Ed. El Ateneo, Buenos Aires, Argentina, 1976.

Cirigliano, Gustavo - Villaverde, Anibal. Dinámica de Grupos y Educación; fundamentos y técnicas. Ed. Humanistas, Buenos Aires, Argentina, 1971.

Cosentino de Ferrari, Alicia R. Cómo Formular y Evaluar Objetivos de Instrucción. Revista de Tecnología Educativa NQ 1 (Vol. 3), OEA, Departamento de Asuntos Educativos, Washington D.C., 1977.

Cozzi, Virgilio. Capacitación Agropecuaria: Conceptos para la Gerencia (mimeo) . San José. Costa Rica, 1993.

De Lella A., Cayetano. La Técnica de los Grupos Operativos en la Formación del Personal Docente Universitario. *In* Perfiles Educativos NQ 7. CISE, UNAH, México, 1978.

Díaz Barriga, Angel. Didáctica y Currículum. Nuevomundo, México D.F., 1981.

Díaz Bordenave, Juan y Martins Pereira, Adair. Estrategias de Enseñanza-aprendizaje. IICA San José, Costa Rica 1982.

Freire, Paulo. La educación como práctica de la libertad. S.XXI, México D.F., 1971.

Gago Huguet, Antonio. Modelos de sistematización del proceso de enseñanza-aprendizaje. Trillas, México D.F., 1980.

Galvis Panqueva, Alvaro. Fundamentos de Tecnología Educativa. UNED, San José, Costa Rica, 1987.

Goring, Paul A. Manual de Mediciones y Evaluación del rendimiento en los estudiantes. Ed. Kapelusz, Buenos Aires, Argentina, 1980.

Hannum, Wallace H. Analisis de tareas: su rol en el diseño de enseñanza. Revista de Tecnología Educativa NQ 5, Departamento de Asuntos Educativos, OEA, Washinton D.C., 1976.

Huerta Ibarra, José. Organización lógica de las experiencias de aprendizaje. Trillas, México D.F., 1979.

Huerta Ibarra, José. Organización psicológica de las experiencias de aprendizaje, Trillas, México D.F., 1979.

Jornadas Internacionales Grupo, Psicoanálisis y Psicoterapia. El Grupo, Lugar de Encuentro y Divergencia. Madrid, España, 1988.

Kaufman, Roger. Evaluaciones de Necesidades: Internas y Externas. Revista de Tecnología Educativa NQ (Vol. 3), Departamento de Asuntos Educativos, OEA, Washington D.C., 1977.

Lafourcade, Pedro. D. La autoevaluación Institucional. Ed. Kapelusz, Buenos Aires, Argentina, 199~.

Lafourcade, Pedro. D. La Evaluación de los Aprendizajes. Kapelusz, Buenos Aires, Argentina, 1973.

Lagache, D. El Psicoanálisis. Paidós, Buenos Aires, Argentina 1977.

Nagel, José R. Educación de Adultos, Agricultura y Desarrollo Rural. Los Nuevos Desarios. IICA, CIDIA, San José, Costa Rica, 199~.

Ovide Menin. Dinámica de Grupo en Educación. Ed. Escarabajo de Oro San José, Costa Rica, 1980.

Pérez Córdoba, Rafael, et al. Los Procesos de Enseñanza y Aprendizaje en una Sociedad Democrática. Ministerio de Educación Pública, San José, Costa Rica, 1991.

Pichon-Riviere, Enrique. El proceso Grupal. Del psicoanálisis a la sicología social (I). Ed. Nueva Visión, Buenos Aires, Argentina, 1985.

Sepúlveda, Sergio. Elementos para el diseño de un Sistema de Seguimiento y Evaluación de Programas de Capacitación para el Desarrollo Rural. IICA (Programa III/CIDIA). San José, Costa Rica, 199~.

Tyler, Ralph W. Principios Básicos del Currículo, Ed. Troquel Buenos Aires, Argentina, 1977.

Estrategia de desarrollo y negociaciones comerciales internacionales de productos de origen agropecuario

Baldwin, Robert, Liberalización Unilateral, en "Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales", J.M. Finger y A. Olechowski, Cap. 6 edts. Banco Mundial, 1989.

D'Ascoli, Carlos, "Clasificación General de los Instrumentos de Política Comercial", en "Los Instrumentos de Política Comercial", Universidad Central de Venezuela, 1973.

Finger, Michael, y Homes, Paula, "La liberalización unilateral y las negociaciones comerciales multilaterales", en "Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales", J.M. Finger, y A. Olechowski, Cap. 8, edts. Banco Mundial, 1989.

Jarilli, José Carlos, Martínez, Jon, "Nuevas realidades competitivas", en "Estrategia Internacional", Mc Graw Hill, España, 1991.

Morales, Fernando, "El Sistema Generalizado de Preferencias", IICA, 1993.

Marco multilateral de liberalización comercial y sector agrícola

Focus, N°104, Boletín de Información del GATT, Diciembre 1993.

López, Alvaro y Aguilar, Guillermo, ¿Qué es el GATT?, COMEX, San José, 1987.

Morales, Fernando, "El GATT y el sistema multilateral de comercio", IICA, 1993.

Kelly, William, "Funcionamiento del sistema del GATT", en Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales", J.M. Finger y A. Olechowski, Cap. 12, edts. Banco Mundial, 1989.

Espinal, Carlos, "Elementos constitutivos de los Acuerdos". En "Manual de negociaciones comerciales internacionales para el sector agropecuario", IICA, Bogotá, 1994.

Gardner y Elisa Patterson. "Objetivos de la Ronda Uruguay". En "Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales", J.M. Finger y A. Olechowski, Cap. 2, eds. Banco Mundial, 1989.

Hery Nau. "La negociación en la Ronda Uruguay". En "Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales", J.M. Finger y A. Olechowski, Cap. 11, eds. Banco Mundial, 1989.

Acceso a Mercados

"Lista de definiciones operacionales de las medidas de control de comercio", Base de Datos de UNCTAD sobre medidas de control de comercio, Doc. CEPAL LC/R. 978. 1981.

Olechowski, Andrzej, "Las barreras no-arancelarias al comercio", en "Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales", Cap. 16, eds. Banco Mundial, 1989.

Jadish Bhagwati. "Costos Económicos de las restricciones comerciales". En "Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales". J.M. Finger y A. Olechowski, Cap. 16, eds. Banco Mundial, 1989.

Alexander Yeats. "La progresividad de las barreras comerciales". En Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales". J.M. Finger y A. Olechowski, Cap. 15, eds. Banco Mundial, 1989.

Debert Fitchett. "Agricultura". En manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales". J.M. Finger y A. Olechowski, Cap. 21, eds. Banco Mundial, 1989.

CEPAL, "Las Barreras no arancelarias a las exportaciones latinoamericanas en la CEE", marzo 1991.

E. Duran, S. Marchese, R. Vossnar. "Aranceles elevador en los grandes mercados: desventajas para los países en desarrollo". Revista de Comercio Exterior, México, 1992.

Samuel Laird y Alexander Yeats. "Fórmulas para reducir aranceles y sus complicaciones". En "Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales. J.M. Finger y A. Olechowski, Cap. 13, eds. Banco Mundial, 1989.

Paz, Julio. "Armonización Regional de Instrumentos de Comercio Exterior relacionados con el Sector Agrícola". Costa Rica, junio 1992.

Salvaguardias

Gary, Sampson. "Salvaguardias". En "Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales". J.M. Finger y A. Olechowski, Cap. 19. eds. Banco Mundial, 1989.

"Observaciones sobre salvaguardias". Secretaría del SELA, marzo 1990.

Acuerdo sobre Salvaguardias, Art. XIX del GATT. Acta Final de la Ronda Uruguay.

Prácticas de comercio desleal

López, Alvaro. "Prácticas desleales de Comercio: Subsidios y Dumping", IICA, 1993.

Chibbaro, Arnaldo. "Resumen de medidas e instrumentos de protección a la producción y la exportación de productos agropecuarios aplicados por países desarrollados". doc. CEPAL, LC/R. 733, 1989.

GATT. "Medidas Cuantitativa de la ayuda: El ESP". Doc. GATT Spec (87) 37, Set. 1987.

GATT. "Presentación de datos sobre la medición global de ayuda". Doc. GATT. MTN GNG/NG5/TG/W/6, abril 1988.

N. de Zepeda y F. Di Silvestre. "La protección de la Comunidad Económica Europea y las Exportaciones Agrícolas y Agroindustriales Chilenas". IV Congreso Latinoamericano y del Caribe de Economía Agrícola, Chile, abril, 1993.

"El sistema antidumping: ¿Otra barrera al libre comercio?. Revista de Comercio Exterior, México, mayo, 1989.

Michael, Finger. "Medidas antidumping". En "Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales". J.M. Finger y A. Olechowski, Cap. 20, eds. Banco Mundial, 1989.

Acuerdo sobre la aplicación del Art. VI del GATT, contenido en el Acta Final de la Ronda Uruguay, Marrakesh, abril 1994.

Normas de origen

Chacón, Fco. "Las reglas de origen en el comercio internacional". En "Actualidad Económica", Costa Rica, oct. 1992.

Acuerdo sobre Normas de Origen, contenido en el Acta Final de la Ronda Uruguay, Marrakesh, abril 1994.

Capítulo sobre Normas de Origen. "Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica", abril 1994.

Capítulo sobre Normas de Origen. "NAFTA", 1993.

Normas Zoo y Fito Sanitarias

Acuerdo sobre Agricultura. Acta Final de la Ronda Uruguay, Marrakesh, abril 1994.

Anexo al acuerdo sobre Agricultura, sobre "Normas Fito y Zoosanitarias", Acta Final de la Ronda Uruguay, Marrakesh, abril 1994.

Nuevos Temas

Bhagwati, Jagdish. "Los servicios". En "Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales", J.M. Finger y A. Olechowski, Cap. 26, eds. Banco Mundial, 1989.

Guisenger, Stefan. "Las inversiones relacionadas con el comercio", en "Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales". J.M. Finger y A. Olechowski, Cap. 27, eds. Banco Mundial, 1989.

Stern, Richard. "Propiedad Intelectual", en "Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales", J.M. Finger y A. Olechowski, Cap. 25, eds. Banco Mundial, 1989.

Mecanismos de solución de controversias

Ronda Uruguay de NMC. "Texto del Presidente sobre solución de diferencias".

"Acuerdo sobre Solución de Controversias". En Acta Final de la Ronda Uruguay, Marrakesh, abril 1994.

Robert, Stern y Bernard, Hoekman. "El enfoque basado en el uso de códigos". En "Manual para las Negociaciones Multilaterales". J.M. Finger y A. Olechowski, Cap. 18, eds. Banco Mundial, 1989.

Negociaciones Internacionales

Aldao, Zapiola, Carlos M., Modelos Negociacionales, en La Negociación, Ediciones Macchi, Buenos Aires, 1992.

Colaiacono, Juan Luis, Negociaciones Internacionales: Bases conceptuales y analíticas de negociación en economía internacional, en Comercio Exterior y Negociaciones Internacionales, Ph.D. Editora, Rio de Janeiro, 1986.

Chibbaro, Arnaldo, "Perfiles de escenarios de negociación para el incremento del Comercio de Productos Agropecuarios seleccionados entre países de la ALADI con mayor potencial de extensión del intercambio", FAO, ALADI, 1989.

"Teoría y procesos en las negociaciones internacionales", PNUD/CEPAL, Chile, Noviembre 1990.

ABSTRACTS

UNIDAD I

Conceptos Básicos sobre Políticas y Negociaciones Comerciales Internacionales de Productos Agrícolas

La política comercial, es el conjunto de medidas y disposiciones adoptadas por los Estados para facilitar o dificultar el ingreso de bienes y servicios importados y promover o desincentivar las exportaciones. Si bien tiende a identificarse casi exclusivamente con la política arancelaria, en la práctica abarca casi todas las medidas de política económica y sectorial, por lo que asume especial importancia para el agro del Continente.

El modelo de desarrollo adoptado por la Región propugna la liberalización y apertura de los mercados como parte del esfuerzo de inserción internacional. En la mayoría de los casos, como una decisión unilateral para estabilizar las economías y en el marco de negociaciones con entidades financieras y complementariamente como resultado de negociaciones comercial y multilaterales, bilaterales y de integración subregional y regional.

Entre los acuerdos comerciales que afectan a la Región, sobresalen la creación de la OMC y el nuevo Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT 94), el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA), el Acuerdo del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la revitalización del Pacto Andino, del Mercado Común Centro Americano y de la Comunidad Económica del Caribe.

La evidente distorsión de los mercados internacionales y sus efectos negativos sobre las economías nacionales y, en particular, sobre la agricultura, ponen de manifiesto la importancia de las medidas e instrumentos de política comercial en el desarrollo económico y sectorial, especialmente de aquellos que definen el acceso a los mercados, las reglas de competencia de las exportaciones y los mecanismos de solución de diferendos. Asimismo, la complejidad de la globalización económica proyecta la política comercial más allá del simple comercio de bienes, incorporando a la normativa internacional nuevos temas como el comercio de servicios, el movimiento de capitales e inversiones, los derechos de propiedad intelectual y los aspectos medioambientales.

El actual cuadro de negociaciones y acuerdos comerciales que enfrenta la región, representa un desafío para el sector agropecuario público y privado, tanto en términos de oportunidades, como de compromisos y eventuales efectos negativos. Exige, por tanto, el análisis, diseño, evaluación, compatibilización, aplicación y aprovechamiento de los instrumentos y disciplinas de política comercial que regulan las distintas áreas temáticas cubiertas por los acuerdos de libre comercio e integración, enfatizando en aquellas que inciden en el comportamiento del sector y del comercio exterior agropecuario.

Tal tarea se plantea para las distintas etapas del proceso de inserción internacional, cuales son: las negociaciones; la administración de los acuerdos comerciales; la adecuación competitiva de la estructura productiva a las oportunidades y efectos negativos que deriven de dichos acuerdos; y la penetración de los mercados externos. Esto conlleva acciones en ámbitos como: la investigación y análisis; la capacitación; el desarrollo y modernización de la infraestructura física, tecnológica, de información y de servicios; la adecuación del marco institucional, organizativo, administrativo y legal; y la divulgación de los acuerdos y normativas comerciales. Requiere, asimismo, de la participación e interacción de los sectores público, privado y académico y de la compatibilización de intereses y prioridades sectoriales y nacionales.

La agenda de acción del sector agropecuario frente al nuevo escenario de acuerdos y negociaciones comerciales debería considerar, entre otros, los siguientes aspectos relacionados con el comercio de bienes, en particular los agrícolas y agroindustriales:

- a) El "acceso a mercados", como elemento medular de los acuerdos y que se implica fijar posiciones y evaluar oportunidades con respecto a: los niveles de desgravación arancelaria; las barreras no arancelarias; las normas de origen y técnicas, las medidas sanitarias y fitosanitarias y las normas de operación aduanera y trámites comerciales.
- b) Las "salvaguardias", como mecanismo de seguridad ante situaciones de peligro para la economía y el sector.
- c) Las "normas sobre competencia y prácticas de comercio desleal", entre ellas las que regulan los subsidios a las exportaciones; los subsidios internos a la agricultura; el dumping y las respectivas medidas compensatorias.
- d) Los "mecanismos de solución de controversias comerciales".

UNIDAD II

EL GATT Y EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO

PROFESOR FERNANDO MORALES BARRIA

I. INTRODUCCION

La palabra GATT es una abreviación de las palabras inglesas General Agreement on Tariff and Trade, esto es. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Se trata pues de un tratado internacional, esto es, un acto jurídico celebrado entre personas jurídicas de Derecho Internacional Público Actualmente, integran el GATT más de 110 países, encontrándose aún fuera países como la ex URSS, China y Mongolia

Pero el GATT es mucho más que un tratado internacional; en efecto, el GATT es un centro de negociaciones comerciales multilaterales por excelencia (esto es, entre diversos estados) Y el GATT cumple tres funciones primordiales

- a) Función de negociación comercial propiamente tal El GATT constituye una oportunidad de mejorar las relaciones comerciales, mediante negociaciones tendientes a liberalizar el comercio,
- b) Función parlamentaria, pues allí se acuerdan las reglas internacionales que rigen el comercio mundial,
- c) Función de tribunal de justicia, pues gracias al Sistema de Solución de Diferencias, se resuelven 108 conflictos de aplicación e interpretación de la normativa del GATT

II. PRINCIPIOS QUE POSTULA EL GATT

1. PRINCIPIO DE NO DISCRIMINACION

La no discriminación podría definirse como el principio en virtud del cual una parte contratante del GATT debe dar a todas las demás partes contratantes, un mismo e idéntico trato comercial, sin discriminarlas Tal principio está consagrado en el artículo I del GATT, conocido como cláusula de la nación más favorecida, en cuya virtud, en materia de derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante del GATT a un producto originario de otro país o destinado a el, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de todas las demás partes contratantes o a ellas destinado.

2. PRINCIPIO DEL TRATO NACIONAL

Una consecuencia del principio de no discriminación, es el Principio del trato nacional, en cuya virtud, en materia de impuestos y reglamentos internos, tampoco se puede discriminar entre un producto extranjero y uno nacional.

3. LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO

El instrumento principal de la liberalización del comercio es la negociación comercial multilateral. Mucho se ha escrito sobre el concepto de negociación, sobre la manera de negociar, y sobre los objetivos de una negociación Y lo que se ha escrito es valioso tanto para la negociación internacional, como para la nacional, o simplemente privada En efecto, todos tenemos que negociar de vez en cuando De hecho, ustedes negocian más frecuentemente de lo que piensan Cada vez que deben llegar a un acuerdo en algo, lo negocian, aunque no sepan que lo están haciendo.

La capacidad de negociación es un elemento determinante en el éxito de cualquier actividad y si se mejoran las habilidades negociadoras, se mejorarán los rendimientos. Pero no es fácil negociar, pues un buen negociador debe poseer exigencias muy contradictorias. Como dice un autor, (Alan Schoonmaker), un buen negociador debe ser rudo pero sensible, analítico pero flexible; hay que saber cuando avanzar y cuándo retroceder.

Para no complicar demasiado las cosas, digamos con Schoonaker que ~las negociaciones son un método para llegar a un acuerdo con elementos tanto cooperativos como competitivos, y que en el GATT, tal método posee además ciertos ingredientes específicos, tales como la internacionalidad de los negociadores, la omnipresencia de la Secretaría del GATT, que prepara los documentos de consenso e interviene directamente para el logro de acuerdos, y la circunstancia que pese a que los resultados de la negociación son multilaterales -esto es, afectan a todas las partes contratantes del GATT- todo ocurre de manera extremadamente intransparente.

En otras palabras, lo multilateral no solo viene dado, en mi concepto, por el hecho que todos negocien con todos, en un mismo e idéntico momento, sino porque los resultados de las negociaciones bilaterales o plurilaterales que tienen lugar en el GATT, se aplican respecto de todas las demás partes contratantes.

Dicho de otra manera, cuando el año 1979, en la Ronda Tokio, Chile negoció con Estados Unidos la consolidación de un techo arancelario, y Chile notificó al GATT que, a contar del día 10 de enero de 1980 su Arancel Aduanero no podría contener derechos de aduana por sobre el 35%, tal negociación no solo benefició a Estados Unidos, sino, __ la totalidad de partes contratantes del GATT, en una clara y evidente ligación entre negociación y principio de no discriminación.

Y más recientemente, cuando en la Ronda Uruguay, Chile ha ofrecido a Estados Unidos, la CEE y Japón rebajar la actual consolidación desde 35% a 25%, tal rebaja, de materializarse, no solo beneficiará a los tres países señalados, sino que beneficiará a todas las partes contratantes del GATT.

UNIDAD III

Eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias

Aranceles

El arancel o derecho de aduana es un gravamen o impuesto que se cobra sobre el valor de un bien cuando cruza una frontera nacional. El arancel más común es el arancel a las importaciones o arancel sobre bienes importados. Existe también el arancel o impuesto a las exportaciones. El arancel generalmente se presenta bajo tres formas de cálculo: **arancel ad valorem** que se expresa como un porcentaje fijo del valor del bien que se importa, incluyendo o excluyendo los costos de transporte; arancel específico expresado como un valor fijo por unidad física del bien importado (dólares por tonelada); el **arancel compuesto** que corresponde a la combinación de un arancel ad valorem y de un arancel específico y el arancel variable que depende de la diferencia que exista entre un precio mínimo de importación asignado al bien importado y su precio de importación, expresada en términos específicos o ad valorem. Este último es el caso de los aranceles variables producto de la aplicación del mecanismo de franjas de precios.

Barreras no arancelarias

Se entiende por barrera no arancelaria toda intervención estatal en la producción y el comercio distinta a los aranceles, con el objeto de modificar los precios relativos de los productos, las estructuras de mercado y los flujos de comercio internacional.

Las barreras no arancelarias han cobrado en los últimos años especial importancia en el comercio internacional, debido básicamente a la disminución generalizada de aranceles que se han producido fundamentalmente como producto de las negociaciones del GATT. Estas barreras son menos visibles y su diversidad y su utilidad las hacen más adaptables a las distintas modalidades y grados de protección, que por diversas razones se le quieren otorgar a sectores productivos específicos.

Dado el número tan amplio de medidas que pueden catalogarse como barreras no arancelarias al comercio, tanto el GATT como la UNCTAD han desarrollado clasificaciones de estas barreras básicamente en las siguientes categorías: medidas parancelarias, medidas de control de cantidad, concesión automática de licencias, medidas monetarias y financieras, medidas de control de los precios, medidas monopolísticas y otras medidas como es el caso específico de las medidas fito y zoo sanitarias en el comercio de productos agropecuarios. Algunas definiciones específicas de barreras no arancelarias se incluyen en el anexo.

En un acuerdo comercial, la eliminación de las barreras no arancelarias puede negociarse mediante su arancelización, utilizando el concepto de equivalente arancelario desarrollado por el GATT en el marco de la Ronda Uruguay. El equivalente arancelario de las medidas en frontera, distintas a los derechos de aduana, se calcula determinando la diferencia real entre los precios interiores y exteriores del producto al cual se le aplican dichas medidas. En el caso de productos agropecuarios transformados o elaborados, los equivalentes arancelarios pueden establecerse multiplicando los equivalentes arancelarios específicos correspondientes a los insumos agropecuarios, por las proporciones en términos de valor o en términos físicos de los insumos agropecuarios que entren en la producción respectiva.

Programa de desgravación

Generalmente en los acuerdos comerciales se pacta la reducción o eliminación de aranceles y barreras no arancelarias mediante un programa de desgravación, que se entiende como el compromiso de los países a eliminar en un período de tiempo, sus tarifas aduaneras y barreras no arancelarias con el fin de posibilitar el libre comercio de bienes o servicios.

Tres aspectos son fundamentales en este compromiso: el arancel de partida de la desgravación, el tratamiento a las barreras no arancelarias y el tiempo y nivel de reducción de los aranceles y barreras no arancelarias. Para llegar a preparar una propuesta sobre estos aspectos, es necesario algunos análisis previos como los que se desarrollan a continuación.

Antes de iniciar una negociación comercial internacional relativa al sector agropecuario, es fundamental que los negociadores se pregunten y se respondan, ojalá a nivel de partida arancelaria, las siguientes preguntas: ¿pueden los agricultores y los agroindustriales nacionales competir?; ¿son la agricultura y la agroindustria nacionales competitivas?; ¿cómo puede aumentarse esa competitividad?

Los elementos a considerar en un análisis de competitividad son: los costos comparativos o eficiencia relativa, llamada también ventaja comparativa, las tasas de cambio y las políticas agroalimentarias y comerciales internas y de las contrapartes. Debe tenerse en cuenta que la competitividad es un factor dinámico y al interior de un país, debe analizarse regionalmente.

La segunda cuestión al preparar una propuesta de desgravación es cual va a ser el arancel de partida para iniciarla y si la desgravación va a ser simétrica es decir, si el mismo porcentaje de reducción de la tarifa en un período de tiempo es igual para un mismo producto y para cada una de las partes del acuerdo. La asimetría en las negociaciones comerciales es un concepto que surgió de las negociaciones del GATT y está relacionado con el tratamiento diferencial y "ventajoso" que han consagrado en ese marco multilateral los países de menor desarrollo relativo. En acuerdos regionales como ALADI y pacto Andino también está convenido este trato. Un tratamiento asimétrico, generalmente se fundamenta en el menor desarrollo relativo de un país, con el fin de darle algunas ventajas en el acuerdo, para que logre ampliar el mercado de algunos productos de interés en los cuales tenga ventajas comparativas, y de esta manera, desarrollar sectores de la producción específicos.

El arancel de partida del programa de desgravación es una función de la política comercial de mediano y largo plazo, de las tarifas vigentes en el momento de la negociación y de los niveles tarifarios que dé la arancelización de barreras no arancelarias.

En la preparación de una propuesta de desgravación, debe tenerse en cuenta que los países **adherentes al GATT** aceptan el concepto de trato general de nación más favorecida (NMF), en virtud del cual "cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él", en materia de derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o exportaciones "será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado (Art. 1, Texto del GATT).

Una tercera respuesta que deben preparar los negociadores proviene de un examen detallado de las cifras de importaciones y exportaciones de cada una de las partes del acuerdo a nivel de partida arancelaria, previa una compatibilización de las nomenclaturas arancelarias en el caso en que haya diferencias. **Estas cifras** deben dar una idea clara de la estructura de comercio exterior agropecuario de cada país y debe incluir información sobre el origen de las importaciones y el destino de las exportaciones, con el fin de referir a estos mercados la competitividad nacional y las estimaciones del comercio que puede generar el acuerdo. Un parámetro de negociación puede ser el de cierto equilibrio en la liberación de oferta exportable de cada una de las partes del acuerdo.

Protección efectiva

Las tarifas que aparecen en el arancel de aduanas, llamadas también arancel nominal, a menudo no expresan el grado de protección efectivamente recibido por los productores. La protección no solamente depende de las tasas nominales impuestas a un producto determinado, sino también de cualquier impuesto o subsidio sobre los insumos que sirven para producir dicho producto.

Cuando la industria de alimentos concentrados para animales, por ejemplo compite con las importaciones de dichos productos, y a la vez utiliza cereales importados de otros países, la protección real no es la tasa nominal sino la tasa de protección efectiva que se le brinda al valor arancelado en la producción de dichos alimentos concentrados.

La tasa de protección efectiva se define como la diferencia entre el valor agregado por unidad de producción a los precios domésticos, incluyendo los aranceles sobre el producto terminado y los insumos intermedios y el valor agregado a los precios mundiales expresado como un porcentaje de este último.

Por ejemplo: Supongamos que el precio de una tonelada de concentrado en el mercado mundial es de \$200 y para producirla es necesario importar \$50 de maíz amarillo, por lo tanto el valor agregado internamente es de \$150 ($\$200 - \50). Si el arancel externo para los concentrados es del 20% el precio interno de los alimentos concentrados sería de \$240 ($\$200 + \$200 \times 20\%$), en consecuencia el valor agregado a precios internos es de \$190 ($\$240 - \50) con un incremento sobre el valor agregado a precios mundiales de \$40 que en términos porcentuales del valor agregado a precios mundiales es del 26.6%. De esta manera la tasa de protección efectiva que tiene la producción interna de concentrados es del 26,6%.

Consideremos que un arancel del 10% al maíz amarillo aumenta los costos de materia prima de \$50 a \$60 y por consiguiente el valor agregado se aumenta a \$180 ($\$240 - \60). Así el valor agregado se aumenta en un 20%, es decir, $100 \times (\$180 - \$150) / \$150$. Esta tasa efectiva del 20% es menor que la que había antes de que se gravara el maíz importado que era del 26.6%. De esta manera el arancel sobre los insumos importados ejerce un efecto inverso sobre la tasa de protección efectiva de los productos finales.

Como las tasas efectivas proporcionan una imagen más precisa del verdadero nivel de protección que se le da a cualquier industria. Es evidente que las tasas nominales no son confiables como indicadores de la protección. Por consiguiente, en una negociación sobre desgravación, antes de que podamos hacer algún planteamiento sobre qué tan alta es la barrera arancelaria de la contraparte, diseñemos convertir sus tasas nominales en tasas efectivas (de esta manera saber con mayor exactitud el alcance de las ofertas de desgravación que hace el país con el cual se está negociando).

UNIDAD IV

Salvaguardias

en aplicación pueden surgir efectos indeseables derivados de la liberación que causen o **amenacen causar** perjuicios a ciertos sectores de la producción. Para hacerle frente a estas situaciones, en los acuerdos comerciales se deja una especie de "válvula de escape" llamada cláusula de salvaguardia.

La cláusula de salvaguardia es una disposición que permite a los países signatarios de un acuerdo comercial, suspender, retirar o modificar temporalmente las concesiones de naturaleza arancelaria otorgadas, para hacer frente a situaciones económicas y de mercado específicas o prever algunos efectos negativos derivados de la liberalización comercial.

La salvaguardia no es una defensa contra la competencia desleal. Es un compromiso asumido antes de la ejecución del acuerdo que prevé la suspensión de éste por razones predeterminadas originadas en su aplicación. Los países no dismantlarían las barreras arancelarias existentes, ni mantendrían el statu quo ante la demanda de nuevas barreras, sin esta válvula de escape que les permita atender a los productores gravemente afectados por la liberación comercial, de una manera políticamente aceptable. Para hacerle frente a la competencia desleal existen otros instrumentos como las normas antidumping o antisubvenciones y otras destinadas a corregir distorsiones en la competencia, originadas en prácticas restrictivas al libre comercio.

Las cláusulas de salvaguardia generalmente hacen referencia a cuatro elementos: a la causal de la medida, como por ejemplo un aumento sin precedentes de las importaciones o un desequilibrio en la balanza de pagos, al perjuicio o a la amenaza de **perjuicio que este aumento** puede causar en la producción nacional, a su carácter de medida temporal y a su carácter no discriminatorio, es decir, que no va dirigida a un país específico sino que se aplica para todos los países de donde se importa el o los productos en cuestión.

Las cláusulas de salvaguardias se conforman por las disposiciones sobre este tema que aparecen en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) de las cuales se derivan los tratamientos al respecto consignados en otros acuerdos multilaterales y plurilaterales, como son los acuerdos en el marco de ALADI.

El artículo IX del GATT faculta a los países adherentes a suspender total o parcialmente concesiones otorgadas en relación a un producto determinado, cuando este es importante en cantidades tales o en condiciones que cause o amenace causar perjuicio a la producción nacional de productos similares o competidores.

En los acuerdos de la Ronda de Uruguay del GATT se establece una salvaguardia especial aplicable al comercio de productos agropecuarios. Esta salvaguardia funciona como una especie de arancel-cuota: es decir, las preferencias arancelarias tienen vigencia hasta que se llegue a un nivel de volumen de comercio o hasta un precio de los bienes. Cuando se llega a estos niveles predeterminados, el arancel vuelve a un nivel no preferencial también predeterminado. **Salvaguardias de este tipo existen para el caso de productos agropecuarios, en el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica.**

Los artículos 9, 17 y 49 del tratado de Montevideo de ALADI (1990) hacen referencia a la normativa sobre salvaguardia de este esquema de integración regional. El artículo 9 en su literal c) faculta a los países sanitarios a suscribir cláusulas de salvaguardia específicas en el marco de acuerdos de alcance parcial convenidos entre ellos. Según el artículo 17 estas cláusulas deben hacer parte de los acuerdos con países de menor desarrollo relativo, y el artículo 49 faculta a los países miembros a establecer normas complementarias de política comercial que regulen, entre otros, la adopción de cláusulas de salvaguardia.

En el Pacto Andino o Acuerdo de Cartagena los artículos 78, 79, 89 y 100 facilitan a los países miembros para adoptar medidas de salvaguardia en caso de que la liberación comercial cause o amenace causar perjuicios a la economía del país o a sectores específicos de la producción nacional originados por desequilibrios en la balanza de precios o por el cumplimiento del programa de liberación comercial o por devaluación monetaria en alguno de los Países miembros, de tal manera que limiten las condiciones de competencia. Para el sector agropecuario asimilable a una salvaguardia,

El producto en cuestión. También legitima el artículo ... en el comercio internacional, el cobro de derechos compensatorios concebidos como "un derecho especial percibido para contrarrestar cualquier prima o subvención concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación de un producto

El artículo ... establece el procedimiento para aplicar derechos; compensatorios señala algunas disposiciones generales de conducta relativas a las subvenciones a la exportación. Por otra parte, existen los acuerdos de Ronda de *Tokio* donde se precisan los procedimientos y las definiciones en estos casos. En la Ronda de Uruguay se hicieron las precisiones en particular en lo relativo a los casos en que se considerará que existe subvención.

En el Pacto Andino la decisión ... que compila las normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas de dumping o subsidios, en términos generales adopta los criterios y conceptos de las normas del GATT en la materia y señala los procedimientos que se deben cumplir para presentar un reclamo.

UNIDAD V

Prácticas desleales de comercio: Subsidios y Dumping

Tres son las fuentes normativas que definen y regulan la utilización por los países de subsidios o subvenciones y prácticas de dumping:

- a. El Acuerdo General de Tarifas Aduaneras y Comercio (GATT).
- b. El Código de Subsidios y Derechos Compensatorios.
- c. El Código Anti-Dumping.

CAPITULO I: LAS SUBVENCIONES

En cuanto a las subvenciones, podemos diferenciar las siguientes:

A. Las subvenciones a la exportación.

En el Acuerdo General de Tarifas Aduaneras y Comercio (GATT) no se define el término "subsidio" o "subvención" a la exportación, sino que se enumeran ciertas prácticas que se consideran subvenciones a la exportación. Entre ellas se citan los siguientes ejemplos:

- a. Tarifas preferenciales al transporte interior y a los fletes a la exportación.
- b. Otorgamiento de subvenciones directas a una empresa para su actividad exportadora.
- c. Exoneración parcial o total de impuestos a las exportaciones
- d. Seguros de crédito estatales o sistemas de garantía a las exportaciones o contra fluctuaciones de los tipos de cambio.
- e. Condiciones preferenciales aplicadas a productos o servicios importados o nacionales para uso de la producción de mercancías de exportación.

B. Las subvenciones a la producción

En cuanto a las subvenciones a la producción, que benefician directa o indirectamente a las mercancías destinadas al mercado interno como al mercado internacional, también se omiten definiciones. De la misma forma que en el caso anterior, se citan algunos ejemplos que pueden considerarse prácticas de subvenciones a la producción:

- a. Cuando el Estado financia o apoya a la empresa privada en programas de investigación y desarrollo (BI).
- b. Los incentivos fiscales como franquicias tributarias o desgravaciones especiales a las amortizaciones aceleradas de capital.
- c. Condiciones preferenciales en el otorgamiento de terrenos, agua o electricidad, a determinadas empresas que se ubican en parques industriales.
- d. El financiamiento estatal a empresas comercializadoras.

C. Normas que regulan el uso de los subsidios a la producción y a la exportación.

El tratamiento difiere dependiendo del tipo de subsidio:

a. En relación con los subsidios a la exportación:

En relación con los productos primarios, se autorizan los subsidios siempre y cuando el país exportador no absorba más de una parte equitativa del comercio mundial del bien exportado y que los precios en oferta por dicho país no sean considerablemente menores a los de otros proveedores del mismo mercado.

En relación con los productos manufacturados, su tratamiento depende de que el país en cuestión, sea desarrollado o en vías de desarrollo.

En el primer caso están prohibidos, en el segundo se autorizan siempre y cuando formen parte de programas de desarrollo económico. Se insta a los países a que los utilicen de tal forma que no causen perjuicio grave a las exportaciones de otro país. Deberán adquirir el compromiso de reducirlos o suprimirlos cuando no sean necesarios a los requerimientos de desarrollo y competencia internacional de sus industrias.

b. En relación con los subsidios a la producción:

Se reconoce que la utilización de subvenciones a la producción responde a una inmensa variedad de objetivos de carácter económico y social. Se insta a los países a utilizarlas de tal manera que no causen o amenacen causar daño a una producción nacional de otra nación, a sus intereses y que no menoscaben o anulen los beneficios que percibe del Acuerdo General del GATT.

D. Soluciones a los efectos perjudiciales derivados de las subvenciones

Existen dos:

1. Los derechos compensatorios

Un derecho compensatorio es "un derecho especial percibido para contrarrestar cualquier prima o subvención concedida directa o indirectamente a la fabricación, producción o exportación de un producto."

Para aplicar un derecho compensatorio deben existir tres condiciones:

- a. Una subvención.
- b. Un daño.
- c. Una relación causal entre las importaciones subvencionadas y el supuesto daño.

Para determinar la existencia de daño debe aplicarse un procedimiento consistente en pruebas positivas sobre los siguientes aspectos:

- a. Volumen de las importaciones subvencionadas y su efecto en los precios de productos similares en el mercado interno.
- b. Efectos subsiguientes de esas importaciones sobre los productos nacionales.

El país puede aplicar en forma retrospectiva derechos compensatorios. Mientras no se determine la existencia de daño, también puede aplicar medidas provisionales.

2. La celebración de consultas

La segunda opción es la celebración de consultas con el país que concede la subvención. Si estas no dan resultado, se puede recurrir al Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias del GATT, para que examine la cuestión y formule las recomendaciones del caso.

Si el país que otorga la subvención no acepta o no cumple las recomendaciones, el país afectado puede solicitar al GATT una autorización para tomar represalias contra cualquier producto del país que otorga la subvención. Aunque es posible utilizar las dos opciones en forma paralela, cuando se trata de los efectos negativos de una determinada subvención en el mercado interior de un país importador, solo podrá aplicársele a ésta una sola medida compensatoria.

E. Los derechos compensatorios: El caso de las exportaciones de cemento de Costa Rica a Puerto Rico.

En julio de 1984, empresas exportadoras de cemento a Puerto Rico presentan ante el Departamento de Comercio de los Estados Unidos una solicitud de investigación sobre derechos compensatorios para las exportaciones subvencionadas de cemento de Costa Rica a Puerto Rico.

El caso terminó con la firma de un acuerdo de suspensión del Certificado de Abono Tributario (CAT) para las exportaciones a Puerto Rico, ya que Costa Rica carecía de mecanismos de defensa efectivos, como la prueba de daños.

Entonces Costa Rica solicita a los Estados Unidos en agosto de 1984, la prueba de daños. Los Estados Unidos deniegan la solicitud, por considerar que el argumento utilizado por Costa Rica, la calidad de beneficiario de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, no es suficiente ya que este Programa constituye una concesión unilateral de los Estados Unidos y no implica una obligación internacional para efectos de otorgar la prueba de daño.

Entre setiembre de 1984 y abril de 1985 Costa Rica propuso como alternativa para obtener la prueba de daño, la suscripción de un Acuerdo Interino entre ambos países, mediante el cual se nos otorgara la prueba de daño para aquellos productos que ingresan libres de impuestos en Estados Unidos bajo la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, por el cual Costa Rica se obligaba a:

- a. Congelar los subsidios al nivel de aquel entonces.
- b. Disminuir los aranceles al nivel convenido en el primer Programa de Ajuste Estructural.
- c. Otorgar el tratamiento de Nación Más Favorecida (NMF).
- d. Solicitar la adhesión provisional al GATT.

Nunca se recibió respuesta a esta solicitud verbal. Pero en abril de 1985, se descubre un Tratado de Amistad, Comercio y Libre Navegación firmado por los dos gobiernos en 1851 y aún vigente, mediante el cual Costa Rica debería ser incluida como "país comprendido en el Acuerdo y por lo tanto gozar de la prueba de daño, según la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, Sección 701 (b) (3).

Las condiciones que establece esta normativa son las siguientes:

- a. El Tratado bilateral deberá encontrarse vigente al 19 de julio de 1979.
- b. El Tratado debería contemplar el trato de nación más favorecida.
- c. El GATT no debería aplicarse a las relaciones comerciales entre ambos países,
- d. No debería contemplar medidas a nivel de las importaciones para contrarrestar la aplicación de prácticas desleales de comercio.
- e. No deberá contemplar acciones requeridas o permitidas por el Congreso de los Estados Unidos.

No obstante que Costa Rica reunía todos estos requisitos, el Gobierno de los Estados Unidos consideró que el Tratado es de carácter muy general y que no da, por lo tanto, base jurídica para otorgar a este país la prueba de daños.

Por la experiencia de otros países, pareciera que el ingreso del país al GATT en 1990, no es requisito suficiente para obtener la prueba de daño por parte de los Estados Unidos. Será necesario adherirse al Código de Subsidios y Derechos Compensatorios y además firmar un Acuerdo Bilateral de Subsidios con los Estados Unidos, al amparo de lo que establece la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, parecido al que se firmó oportunamente entre México y los Estados Unidos.

Otra posibilidad sería firmar un Acuerdo Interino con ese país, mediante el cual se le otorgara a Costa Rica la prueba de daño para los productos que ingresan libres de impuestos al mercado americano, de acuerdo con las disposiciones de la Sección 303 de la Ley de Aranceles norteamericana de 1930. Sin embargo, pareciera que esta posibilidad no es factible en este momento.

CAPITULO II: El Dumping

A. Definición

El dumping es la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal. Esto sucede cuando su precio de exportación, al exportarse de un país a otro, es menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.

B. ¿Cómo se comparan los precios?

1. Requisitos

Para establecer las comparaciones entre los dos precios se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- a. El producto similar debe ser idéntico, o sea, igual en todos los aspectos al producto de que se trate
- b. Puede ser otro producto, que aunque no igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado.
- c. Los dos precios deben corresponder al mismo nivel comercial que podría ser "al pie de fábrica" o a ventas realizadas aproximadamente al mismo tiempo.
- d. Se deben tomar en cuenta las diferencias de fiscalidad y todas aquellas que puedan afectar la comparación de precios.

2. Los procedimientos

Los procedimientos varían cuando se trata de un bien exportado que no se vende en el mercado de origen.

En este caso las comparaciones deberán hacerse de la siguiente manera:

- a. Tomando en consideración el precio de un producto similar exportado al mercado de un tercer país, o
- b. El costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, beneficios, gastos de venta u otros.

C. ¿Cómo se determina el daño?

Para determinar la existencia de daño debe hacerse un examen objetivo del volumen de las importaciones objeto de dumping y su efecto en los precios de productos similares en el mercado interno y en los productores nacionales de tales bienes. En otras palabras habrá que demostrarse que las importaciones objeto de dumping causan un daño objetivo e importante a la producción nacional, o bien una amenaza de daño o un retraso sensible en la creación de esa producción.

Producción nacional es el conjunto de productores nacionales de los productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una parte principal de la producción nacional total de dichos productos.

La aplicación de medidas anti-dumping

La aplicación de las medidas anti-dumping va precedida por una investigación, previa solicitud escrita hecha por el sector productivo que se considera perjudicado. Las autoridades del país importador son las que establecen el derecho anti-dumping y fijan la cuantía del daño, que nunca debe exceder la cuantía del dumping.

La aplicación del derecho anti-dumping sólo permanece en vigor durante el tiempo necesario para contrarrestar los efectos del dumping.

Se deben presentar suficientes pruebas sobre la existencia de tres elementos:

- a. El dumping
- b. Un daño
- c. Una relación causal entre dumping y daño

Existe la posibilidad de establecer medidas provisionales en circunstancias particulares y después de establecer en forma preliminar la existencia de dumping y daño. Los derechos antidumping se pueden establecer en forma retroactiva y por el tiempo en que se hayan aplicado derechos provisionales.

E. Consultas y solución de controversias

Para las consultas y la solución de controversias existe un Comité de Prácticas Antidumping. El Comité puede establecer los órganos auxiliares que considere convenientes.

Este Comité está compuesto por representantes de las Partes Contratantes y se reúne por lo menos dos veces al año.

Para la solución de las controversias, deben agotarse 108 siguientes procedimientos:

- a. Consultas entre las Partes Contratantes y la solución de diferencias entre ellas. El procedimiento se activa mediante solicitud escrita formulada por alguna Parte Contratante.
- b. En caso de fallar el procedimiento anterior, la Parte afectada puede recurrir a la mediación del Comité para fines de conciliación.
- c. Si después de tres meses las Partes en conflicto no encuentran la solución adecuada, una de ellas puede solicitar la formación de un Grupo Especial para que examine el asunto en cuestión.

El Código Antidumping insta a las Partes a hacer uso de estas posibilidades de solución cuanto los intereses de los países en vías de desarrollo puedan verse afectados por la aplicación de derechos compensatorios.

F. El caso de los pompones, claveles y claveles cortos

El 21 de mayo de 1986, la firma Stewart and Stewart de Washington, D.C. actuando como representante legal del "Floral Trade Council" de California, presentó ante el Departamento de Comercio de los Estados Unidos una solicitud para que se impusiera impuestos antidumping y compensatorios a ciertas flores frescas importadas de Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Kenia, México, Perú, Israel y Holanda.

En el caso antidumping 108 demandantes alegaron que las flores citadas se vendían a un precio por debajo del precio justo de mercado, ocasionando de esta manera daño a la industria norteamericana de floricultores.

Después de varias semanas de labores, tanto en Washington como en Costa Rica, el Departamento de Comercio emitió una determinación preliminar el 21 de octubre de ese año, sugiriendo una imposición de un impuesto compensatorio equivalente al 19.54% ad valorem por la aplicación en Costa Rica de una serie de subsidios tales como el Certificado de Abono Tributario (CAT), los contratos de Exportación y la exención de impuestos a ciertos insumos de importación.

La investigación antidumping estuvo a cargo de la Comisión de Comercio Internacional, emitió su determinación preliminar el 28 de octubre de 1986 requiriendo la imposición de un impuesto del 27.23 % . Ambas investigaciones sumaron un impuesto total del 46.83% ad valorem a las flores de Costa Rica, poniendo en peligro la estabilidad económica y las exportaciones futuras a los Estados Unidos.

Dado lo anterior, el Gobierno de Costa Rica impartió instrucciones para gestionar un Acuerdo de Suspensión con el Departamento de Comercio, evitando de esta manera la aplicación de 108 impuestos a cambio de suspender 108 subsidios a los exportadores. De esta forma el Gobierno y la Asociación Costarricense de Floricultores (ACOFLOR) se comprometieron a suministrar la información y la documentación necesaria para demostrar el cumplimiento de su compromiso.

Mientras no se resuelva el asunto de la prueba de daños, cualquier falta contra este Acuerdo de Suspensión, implica automáticamente la aplicación de los impuestos.

UNIDAD VI

Normas de Origen

Otro de los problemas que plantea el comercio internacional es asegurar que los bienes que reciben preferencias en virtud de un tratado comercial, efectivamente provengan de los países signatarios del acuerdo. Para este efecto se establecen las denominadas normas de origen que estipulan qué procesos productivos y cuánto de estos procesos debe hacerse en el país que pretende gozar de una preferencia con respecto a un producto determinado.

Se evita con las normas de origen que terceros países se beneficien indebidamente de acuerdos que no han firmado y se le dá respuesta al problema que para el origen de las mercancías ponen la multinacionalización de los procesos productivos que permite que un bien sea elaborado con componentes manufacturados, cultivados o extraídos en distintos países.

Pero también las normas de origen pueden usarse para proteger determinados sectores de la producción, evitando la importación de bienes competitivos.

Has la conclusión de la Ronda Uruguay del GATT, no existían disciplinas multilaterales en materia de origen. Cada país unilateralmente o mediante acuerdos bilaterales o plurilaterales establecía la correspondiente normativa. El Acuerdo de la Ronda de Uruguay establece unas definiciones y unas disciplinas que tienden a armonizar la dispersa normativa de origen de los países adherentes, así como a mejorar la transparencia de ésta y evitar que se use con fines proteccionistas. También se establecen procedimientos para que los agentes comerciales tengan conocimiento oportuno de los cambios y dictámenes en la materia.

El texto de la Ronda de Uruguay define como país de origen de un determinado producto "aquel en el que se haya obtenido totalmente el producto o, cuando en su producción estén implicados varios países, aquel en que se haya efectuado la última transformación sustancial". Con el fin de precisar el término de "transformación sustancial" se utilizan los criterios individuales o combinados de salto arancelario, porcentaje ad-valorem o elaboración específica cuyo alcance es el siguiente:

Protección de la denominación

En virtud de este acuerdo se reconoce que la denominación aceptada o registrada en uno de los países adherentes, no podrá ser utilizada en otro país como denominación de otra variedad de la misma especie botánica o de una similar.

Los Países Miembros del Pacto Andino adoptaron a partir de 1993 un régimen común de protección a las obtenciones vegetales, mediante la decisión 345 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena que en términos generales acoge los principios descritos de la Convención de la Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV).

UNIDAD VII

Obstáculos técnicos al comercio

Las medidas que los países han utilizado para asegurar la calidad de las exportaciones, para la protección de la salud y la vida de las personas, de los animales y de los vegetales o para la protección del medio ambiente se constituyen a menudo en obstáculos al comercio internacional de productos o manufacturas agropecuarios y de insumos utilizados en este sector. Las normas y procedimientos fito y zoonosanitarios, las especificaciones, reglamentos y normas técnicas, así como las normas ambientales están vinculadas particularmente a las dificultades del comercio agropecuario internacional y por lo tanto son de especial atención en la negociación de acuerdos comerciales.

Con el fin de establecer unas disciplinas multilaterales que tiendan hacia la armonización de toda esta normativa y ponga orden en la proliferación de legislaciones sobre estos temas, en la Ronda de Tokio del GATT, los países adherentes llegaron a un acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio con el fin de armonizar las legislaciones nacionales en base a las normas y sistemas internacionales de certificación.

Las definiciones de los términos principalmente utilizados en relación con esta problemática son:

Especificación Técnica

Especificación contenida en un documento que establece las características requeridas de un producto, tales como los niveles de calidad, las propiedades evidenciadas durante su empleo, las medidas de seguridad para su uso, sus dimensiones, etc. Puede comprender y contener prescripciones relativas a la terminología, los símbolos, las pruebas y los métodos de prueba, el embalaje, el marcado y etiquetado, en cuanto son aplicables al producto.

Reglamento Técnico

Especificación técnica con inclusión de las disposiciones administrativas aplicables, cuya observancia es obligatoria.

Norma Técnica

Especificación técnica aprobada por una institución reconocida en actividades de normalización para su aplicación repetida y continua y cuya observación no es obligatoria.

La Ronda de Uruguay del GATT volvió sobre el tema e introdujo una serie de aclaraciones y precisiones que van a mejorar las posibilidades de evitar que esta normativa obstaculice el comercio. El acuerdo aclara el concepto de obstáculo innecesario al comercio e introduce criterios para determinar si una medida es necesaria o no; amplía el ámbito del código a las prescripciones, procesos y métodos de producción; establece disciplinas específicas, contenidas en el Acuerdo sobre Agricultura, aplicables a las medidas fito y zoonosanitarias; aumenta la transparencia sobre procedimientos relativos a la preparación, adopción y aplicación de reglamentos técnicos; refuerza y detalla las disposiciones relativas a estándares técnicos; esclarece la medida en que las disposiciones del código son vinculantes respecto de las actividades de normalización que desarrollan los organismos público locales en sus distintos niveles, las instituciones gubernamentales y los organismos regionales; establece un código de buena conducta para la elaboración y aplicación de una norma y dispone que el GATT procure un entendimiento con la Organización Internacional de Normalización (ISO) para establecer un sistema de información, que permita divulgar entre todos los operadores comerciales y las entidades de normalización, las novedades en la materia.

La materia fito y zoonosanitaria fueron extraídas, en la Ronda Uruguay del GAT, del capítulo de obstáculos técnicos al comercio y se introdujeron en una parte del Acuerdo sobre Agricultura. Entre los aspectos relevantes de este Acuerdo que señala la disciplina a la que se someterán en el futuro tanto los países como sus acuerdos comerciales, se encuentra el compromiso de armonizar en el mayor grado posible, entre las partes contratantes, las

normas en la materia partiendo de las normas, directrices y recomendaciones internacionales, cuando existan. Sin embargo, se faculta a los Países Miembros para establecer o mantener medidas de protección sanitaria con niveles superiores a los que se obtendrían aplicando normas o recomendaciones internacionales, siempre y cuando estén basadas en evidencia científica o en la correspondiente evaluación del riesgo y determinación del nivel adecuado de protección sanitario o fitosanitario.

El Acuerdo introdujo conceptos nuevos como el de equivalencia de las medidas, el de evaluación del riesgo y determinación del nivel adecuado de protección sanitario (equivalente a los que se conoce como zoosanitario) y fitosanitario y el de transparencia para que las partes contratantes notifiquen las modificaciones a sus normas y faciliten información sobre su normativa vigente. Algunos aspectos que definen estos conceptos son los siguientes.



HC