

ACUERDOS COMERCIALES PARA FOMENTAR LAS CADENAS REGIONALES DE VALOR



ÍNDICE

1.	DESCRIPCIÓN DEL CURSO	2
2.	PERFIL DEL PARTICIPANTE Y PRERREQUISITOS	2
3.	MODALIDADES DE REGISTRO AL CURSO	3
4.	DURACIÓN Y TIEMPO DE DEDICACIÓN	4
4.1	FECHAS IMPORTANTES	4
5.	CONSIDERACIONES IMPORTANTES	6
6.	OBJETIVOS DE APRENDIZAJE	7
7.	ESTRUCTURA DEL CURSO Y OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE APRENDIZAJE	8
8.	METODOLOGÍA DEL CURSO	15
8.1	RECURSOS DE APRENDIZAJE	15
8.2	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	17
9.	INSTRUCTORES DEL CURSO	17
10.	SERVICIOS DE APOYO AL PARTICIPANTE	22
10.1	CENTRO DE AYUDA DE EDX	22
10.2	APOYO AL PARTICIPANTE	22
11.	POLÍTICAS DEL CURSO	23
11.1	POLÍTICA DE ACCESIBILIDAD DE IDBX	23
11.2	POLÍTICA DE INTEGRIDAD ACADÉMICA	23
11.3	POLÍTICA DE PRIVACIDAD	23
11.4	POLÍTICA DE ENTREGAS TARDÍAS	23

CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL CURSO

1. DESCRIPCIÓN DEL CURSO

Te damos la bienvenida al curso **Acuerdos comerciales para fomentar las cadenas regionales de valor**, ofrecido por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) a través de la plataforma edX.

Desde 2014 el BID, a través del programa IDBx, ha desarrollado una serie de cursos masivos abiertos en línea -MOOC, por sus siglas en inglés- dirigidos principalmente a **funcionarios** públicos de los países de América Latina y el Caribe y a los **ciudadanos** interesados en conocer la realidad de sus países.

Como parte de esta iniciativa, el curso **Acuerdos comerciales para fomentar las cadenas regionales de valor**, busca responder a preguntas tales como ¿Qué son los ACR y cómo regulan el comercio de bienes?, ¿cómo funciona el comercio de servicios, inversiones y contrataciones públicas en los ACR?, ¿cómo se regulan el comercio digital y la propiedad intelectual en los ACR?, ¿cuál es el aporte de los ACR en la agenda de desarrollo sostenible de cara al futuro de ALC? Entre otras, que intentan transmitir, en un lenguaje sencillo, aquellos conceptos básicos sobre acuerdos comerciales que te permitirán comprender cómo funcionan en la región y en tu país, a través diferentes contenidos que presentamos a lo largo del curso.

2. PERFIL DEL PARTICIPANTE Y PRERREQUISITOS

El curso **Acuerdos comerciales para fomentar las cadenas regionales de valor** no tiene prerrequisitos y está dirigido a:

- Dueños y responsables de comercio en las mipymes de la región que busquen ampliar sus mercados e insertarse en el mercado internacional.
- Responsables políticos de comercio exterior en ministerios nacionales/federales.
- Personal académico en docencia y administración, así como estudiantes interesados en esquemas de integración.
- Personas y organizaciones independientes con interés invertido en el tema.

3. MODALIDADES DE REGISTRO AL CURSO

Puedes realizar el curso bajo alguna de las siguientes modalidades:

1. **Asistente o sin certificado:** acceso a todos los materiales del curso, excepto las evaluaciones calificadas. No obtendrás un certificado al final del curso. Podrás acceder al contenido gratuito (lecturas, videos, actividades prácticas formativas, entre otros) durante 10 semanas contando desde el día de tu inscripción. Una vez transcurridas estas 10 semanas ya no podrás acceder al material del curso.
2. **Certificado verificado o pagado:** acceso completo a todos los materiales del curso, incluidas las evaluaciones calificadas o sumativas hasta que finalice el curso. Una vez finalizado el curso seguirás teniendo acceso al material, pero ya no podrás enviar tareas que aporten a la calificación ni obtener un certificado. Si apruebas, obtendrás un certificado oficial emitido por el BID y edX, así como una insignia digital que puedes compartir en tu CV y en LinkedIn.

A lo largo del curso, se te informará cuando venza tu acceso. Aprovecha para revisar o descargar los materiales de tu interés antes de ese día. Recuerda consultar las fechas personalizadas en este [enlace](#).

Para obtener el certificado verificado del curso, deberás cumplir con tres condiciones:

1. Aprobar el curso, obteniendo al menos 65% del total de puntos.
2. Pagar \$29 dólares, que es el costo mínimo de emisión de certificados que establece edX.
3. Realizar la [verificación de identidad en edX](#).

Por lo tanto, si deseas conseguir el certificado del curso, deberás optar por la modalidad certificado verificado.

Asimismo, si te registraste como asistente sin certificado y decides obtenerlo, puedes cambiarte de modalidad haciendo el respectivo pago. Revisa las fechas y realiza las tareas calificadas requeridas para obtener el certificado. Edx cuenta con [asistencia financiera](#) para los estudiantes que la necesiten. Si optas por esta alternativa, puedes descargar el [tutorial con los pasos para obtener el certificado verificado](#).

4. DURACIÓN Y TIEMPO DE DEDICACIÓN

El curso es "a tu propio ritmo" (self-paced) por lo que estimamos que deberás dedicar alrededor de 3 a 4 horas semanales para completarlo, incluyendo las actividades calificadas (considerando un total de 4 semanas)

- Si optas por la **modalidad Asistente**, tendrás acceso durante 10 semanas contando desde el día de tu inscripción.
- Si optas por la **modalidad certificado Verificado**, puedes completar las actividades calificadas hasta la fecha de cierre (3 de marzo de 2023), pero tendrás acceso ilimitado al contenido.

4.1 FECHAS IMPORTANTES

Ten en mente las siguientes fechas:

- **03 de marzo de 2022**: fecha en la que el curso estará disponible.
- **27 de febrero de 2023**: fecha límite para optar por el certificado verificado
- **03 de marzo de 2023**: fecha en la que el curso será archivado.

Recuerda revisar las fechas personalizadas en la [página inicial](#) del curso, a la derecha, o en la pestaña [Fechas](#).

- jue, 9 de sep. de 2021
Course starts
- sáb, 2 de oct. de 2021 Solo verificado
Cuestionario evaluado: 1.3 Evaluación del módulo 1 due 12:00 UTC
- jue, 14 de oct. de 2021 Solo verificado
Cuestionario evaluado: 2.4 Evaluación del módulo 2 due 4:00 UTC
- lun, 25 de oct. de 2021 Solo verificado
Cuestionario evaluado: 3.3 Evaluación del módulo 3 due 20:00 UTC
- jue, 18 de nov. de 2021
El acceso de Asistente expira
Pierde todo el acceso a este curso, incluido su progreso.
- lun, 29 de nov. de 2021
Fecha límite para cambiar a la opción con Certificado Verificado.
Usted todavía es elegible para cambiar a la opción de Certificado Verificado.
Utilice esta opción para destacar sus conocimientos y habilidades obtenidas en el curso.
- jue, 9 de dic. de 2021
Course ends
After the course ends, the course content will be archived and no longer active.

En la pestaña fechas encontrarás un **cronograma sugerido** de acuerdo con la modalidad que hayas elegido y de la fecha en la que te has inscrito.

edX IDBx IDB51x
Acuerdos comerciales para fomentar las cadenas regionales de valor

Curso Progreso **Fechas** Guía del participante Glosario Apoyo al participante

Si estás inscrito en la modalidad de certificado verificado la plataforma edX te mostrará en este espacio un **cronograma sugerido** de avance del curso, estas son fechas personalizadas para ayudarte a planificar y controlar el ritmo de tus estudios.

Si no has podido realizar una evaluación, notas que una tarea está vencida o lees un mensaje de que no has cumplido con la fecha límite sugerida, no te preocupes ya que podrás cambiar las fechas sugeridas en cualquier momento hasta que cierre del curso (03 de marzo de 2023). Ten en cuenta que estas fechas solo están disponible para los participantes inscritos en la modalidad de certificado verificado.

Puedes cambiar las fechas de vencimiento, haciendo clic en el botón “Cambiar fechas de vencimiento” o “Shift due dates” para actualizar el calendario, tal como aparece en la siguiente imagen (esto no afectará el progreso que has realizado en el curso hasta ahora).

Important Dates

It looks like you missed some important deadlines based on our suggested schedule. To keep yourself on track, you can update this schedule and shift the past due assignments into the future. Don't worry—you won't lose any of the progress you've made when you shift your due dates.

Shift due dates

Ten en cuenta que este botón no se activará cuando la fecha sugerida no haya vencido, además no será posible cambiar la fecha de vencimiento de ninguna evaluación de respuesta abierta y la fecha de fin de curso tampoco es modificable.

5. CONSIDERACIONES IMPORTANTES

Para participar en el curso se requiere:

- Computador con acceso a Internet. Asimismo, recomendamos contar con las versiones actualizadas de alguno de los siguientes navegadores: Chrome, Firefox, Safari o Internet Explorer (versión 9 en adelante).
- También podrás acceder al curso a través de tu celular o *tablet*, descargando la aplicación de edX desde Google Play o Apple Store.

Si esta es la primera vez que realizas un curso en edX te recomendamos que, antes de comenzar, visites el [curso demo](#), en el que aprenderás a navegar en la plataforma. Si ya conoces edX, te pedimos que revises el contenido del primer apartado del curso, “[Comienza aquí](#)” donde encontrarás toda la información que necesitas para realizar con éxito este MOOC.

Este MOOC no tiene tutores, por lo tanto, los foros no serán moderados por el equipo del curso, sin embargo, estaremos monitoreando y actuaremos en caso de que no se cumplan las “Reglas de comportamiento en los foros del curso”, las que puedes encontrar, haciendo clic en “[Guia para foros de discusión](#)”.

6. OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Al finalizar el curso, los participantes podrán:

- A. Reconocer aspectos y contenidos básicos de los acuerdos comerciales regionales (ACR) y su relevancia económica, política y social para el desarrollo.
- B. Reconocer la vinculación de los ACR con el fomento de la relocalización de la producción y de cadenas de valor en los países de la región, así como con la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED).
- C. Identificar las medidas no arancelarias que afectan al comercio de bienes y servicios, para comprender de qué manera los ACR las regulan y así no constituyan barreras innecesarias al comercio.
- D. Identificar herramientas que permitan a las mipymes aprovechar los beneficios de los ACR, a través de la introducción a las diversas disciplinas comerciales, como la facilitación del comercio y el comercio digital.
- E. Identificar la vinculación entre los ACR y la agenda de desarrollo sostenible, específicamente objetivos relacionados con comercio inclusivo, igualdad de género, protección del medio ambiente y cambio climático, y derechos laborales.

Para lograr estos objetivos generales, en cada módulo deberás ir cumpliendo objetivos específicos que en conjunto te ayudarán a llegar a esta meta.

7. ESTRUCTURA DEL CURSO Y OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE APRENDIZAJE

El curso contiene 4 módulos de contenido más uno de introducción; y está compuesto de videos animados, instruccionales, lecturas, ejercicios, actividades y cuestionarios sumativos.

A continuación, verás los objetivos de cada módulo, los recursos de aprendizaje que contienen, su tiempo de dedicación y la ponderación de las actividades calificadas:

MÓDULO: COMIENZA AQUÍ

- Familiarizarse con la plataforma edX e identificar cómo acceder a los recursos de aprendizaje.
- Identificar las normas de participación y los recursos de orientación y ayuda contenidos en el curso.
- Identificar las evaluaciones de cada módulo y distinguir los tipos de preguntas que encontrará en los cuestionarios.
- Identificar el objetivo general del curso y las tareas que deberá realizar para aprobarlo.

La finalidad del módulo "Comienza aquí" es servirte de orientación durante todo el curso.

MÓDULO 1: ¿QUÉ SON LOS ACR Y CÓMO REGULAN EL COMERCIO DE BIENES?

Objetivos de aprendizaje

A. Identificar qué son los ACR, su relevancia económica, política y social, en particular para la mipymes, y su relación con las reglas multilaterales del comercio.

B. Reconocer la experiencia de América Latina y el Caribe (ALC) con relación a los ACR, y su participación en cadenas globales y regionales de valor.

C. Identificar en qué consiste la regulación del comercio de bienes en los ACR y la importancia de la facilitación del comercio para la internacionalización de las mipymes.

D. Reconocer la relevancia de las cadenas globales de valor (CGV) para los países de América Latina y el Caribe, así como los retos y oportunidades que tienen las mipymes para incorporarse en ellos.

Subsección	Recurso de aprendizaje	Tiempo (minutos)	Ponderación en la calificación final
1. Acuerdos comerciales regionales: una primera aproximación	Descripción y objetivos del módulo 1	5	
	Video de caso: La pyme exportadora de Alberto	5	
	Actividad: ConnectAmericas - La red social de emprendedores	15	
	Ejercicio inicial del módulo 1	10	
	Video: ¿Qué son los ACR? Una primera aproximación	5	
	Lectura: ¿Qué son y qué regulan los ACR?	15	
	Video: Relevancia de los ACR para las mipymes	5	
	Video: Relevancia de las cadenas globales de valor para la región	5	
	Lectura: Retos y oportunidades de ALC respecto a las cadenas globales de valor	15	
	Video de caso: Empresa Tamto de Autopartes	8	
	Lectura: ACR en América Latina y el Caribe	15	
	Lectura: OMC y los ACR: ¿multilateralismo vs. regionalismo?	15	
	Lectura complementaria: OMC y ACR	20	

2. Liberalización del comercio de bienes y la importancia de la facilitación del comercio	Video: Comercio de bienes y sus disciplinas	5	
	Lectura: Reglas y acumulación de origen: importancia y uso	15	
	Lectura: Medidas no arancelarias en el comercio de bienes	15	
	Video: Procedimientos aduaneros y facilitación del comercio en los ACR	5	
	Pódcast: Rol clave de la facilitación del comercio y la simplificación de los procedimientos aduaneros	10	
	Ejercicio de caso: Medidas no arancelarias en las mypimes	15	
	Foro de discusión: Relevancia económica de los ACR	30	
3. Evaluación del módulo 1	Cuestionario de evaluación del módulo 1	10	25%
4. Cierre del módulo 1	Principales lecciones del módulo 1	5	
	Lecturas y otros recursos opcionales	0	
	Encuesta de satisfacción del módulo 1	5	

MÓDULO 2: ¿CÓMO FUNCIONAN EL COMERCIO DE SERVICIOS, INVERSIONES Y CONTRATACIONES PÚBLICAS EN LOS ACR?

Objetivos de aprendizaje

- A. Reconocer el funcionamiento del comercio transfronterizo de servicios y su regulación en los acuerdos comerciales regionales.
- B. Identificar la relación entre el comercio y los flujos de inversión, así como su inclusión en los acuerdos comerciales regionales.
- C. Reconocer la vinculación entre el comercio y las contrataciones públicas de bienes y servicios en los acuerdos comerciales regionales.

Subsección	Recurso de aprendizaje	Tiempo (minutos)	Ponderación en la calificación final
1. Liberalización del comercio transfronterizo de servicios	Descripción y objetivos del módulo 2	5	
	Video de caso: Emprendimiento de videojuegos de Ana y Gabriela	5	
	Ejercicio inicial del módulo 2	10	
	Pódcast: Dinamismo del comercio de servicios	5	
	Lectura: Importancia del comercio de servicios	25	
	Video: ¿Qué es el comercio internacional de servicios?	5	
	Lectura: ¿Qué aspectos de los servicios regulan los ACR?	15	
2.2 Liberalización y atracción de los flujos de inversión	Video: Vinculación entre el comercio y los flujos de inversión	5	
	Pódcast: Facilitación de las inversiones como herramienta de atracción	10	
	Lectura: ¿Qué aspectos de las inversiones regulan los ACR?	15	
	Foro de discusión: Acuerdos, alcances y limitaciones	30	
2.3 Apertura de los mercados de contratación pública de bienes y servicios	Video: Comercio y contratación pública	5	
	Lectura: Apertura de los mercados de contrataciones públicas a través de los ACR	15	
	Video: Apertura de los mercados de contrataciones públicas en ALC	10	
	Lectura: ¿Qué regulan los ACR en materia de empresas del Estado?	15	
	Ejercicio de caso: Contrataciones públicas	15	
3. Evaluación del módulo 2	Cuestionario de evaluación del módulo 2	10	25%
4. Cierre del módulo 2	Principales lecciones del módulo 2	5	
	Lecturas y otros recursos opcionales	0	

	Encuesta de satisfacción del módulo 2	5	
--	---------------------------------------	---	--

MÓDULO 3: ¿CÓMO SE REGULAN EL COMERCIO DIGITAL Y LA PROPIEDAD INTELECTUAL EN LOS ACR?

Objetivos de aprendizaje

- A. Identificar las oportunidades que ofrece el comercio digital a las mipymes a través de su regulación en los ACR, así como sus desafíos.
- B. Reconocer la regulación de los derechos de propiedad intelectual en los ACR, su implicancia y su vinculación con el comercio y las inversiones.

Subsección	Recurso de aprendizaje	Tiempo (minutos)	Ponderación en la calificación final
1. Comercio digital: una forma de comerciar bienes y servicios cada vez más elegida	Descripción y objetivos del módulo 3	10	
	Video caso: Cerveza ecuatoriana que viaja a los países bálticos	5	
	Ejercicio inicial del módulo 3	10	
	Lectura: Comercio digital: relevancia y oportunidades para las mipymes	15	
	Video: Importancia de la economía y el comercio digital para las pymes	10	
	Video de caso: Empresas Inka Maki de Perú y Grupo Providencia	15	
	Lectura: Servicios digitales como insumos para las cadenas de valor	15	
	Pódcast: Desafíos de la región para el comercio digital	10	

	Video: Comercio digital en los ACR	5	
	Cuadro comparativo: Comercio digital en los acuerdos más modernos	5	
	Ejercicio de caso: Internacionalización a través del comercio digital	15	
2. Propiedad intelectual y la importancia de su protección	Video: Derechos de propiedad intelectual	5	
	Lectura: Vínculo entre los derechos de propiedad intelectual, el comercio internacional y la inversión	15	
	Lectura: Aspectos de la propiedad intelectual regulados en los ACR	5	
	Video de caso: Productora de lácteos CDS, Córdoba, Argentina	5	
	Foro: Políticas y derechos de propiedad intelectual	25	
3. Evaluación del módulo 3	Cuestionario de evaluación del módulo 3	20	25 %
4. Cierre del módulo 3	Principales lecciones del módulo 3	5	
	Lecturas y otros recursos opcionales	0	
	Encuesta de satisfacción del módulo 3	5	

MÓDULO 4: ¿CUÁL ES EL APOORTE DE LOS ACR EN LA AGENDA DE DESARROLLO SOSTENIBLE DE CARA AL FUTURO DE ALC?

Objetivos de aprendizaje

- A. Identificar la manera en la que se regulan algunos temas de la agenda de desarrollo sostenible en los ACR, como lo son medioambiente, estándares laborales e igualdad de género.

- B. Reconocer las oportunidades que brindan los ACR para la internacionalización de las mipymes para aprovechar esos acuerdos.
- C. Identificar estrategias de los ACR que buscan garantizar la competencia, la transparencia y la solución de controversias.
- D. Identificar los desafíos que implica la agenda posnegociación de los ACR a los que se enfrentan los gobiernos en el contexto actual.

Subsección	Recurso de aprendizaje	Tiempo (minutos)	Ponderación en la calificación final
1. La agenda de desarrollo sostenible en los ACR	Descripción y objetivos del módulo 4	10	
	Video de caso: Pequeña empresa de tejidos de Rosaura	5	
	Ejercicio inicial del módulo 4	10	
	Lectura: Relación del comercio con los Objetivos de Desarrollo Sostenible	15	
	Video: Internacionalización de las mipymes	5	
	Lectura: Medio ambiente, derechos laborales y género en los ACR	15	
	Video: Empoderamiento económico de la mujer en el comercio internacional	5	
	Ejercicio de caso: Los ODS y el comercio en los ACR	15	
2. Reflexiones: Desafíos para el futuro de la región	Lectura: Herramientas para garantizar el cumplimiento de los compromisos asumidos	15	
	Ejercicio de caso: Antidumping	15	
	Pódcast: Después de los ACR: desafíos y reflexiones para la región	10	
	Lectura: La experiencia peruana en la implementación de su ACR con los Estados Unidos	15	
	Foro de discusión: Compromisos asumidos en los ACR y su cumplimiento	20	
	Video: Repaso de los compromisos asumidos en los ACR	5	

3. Evaluación del módulo 4	Cuestionario de evaluación del módulo 4	20	25%
4. Cierre del módulo 4	Principales lecciones del módulo 4	5	
	Lecturas y otros recursos opcionales	0	
	Encuesta de satisfacción del módulo 4	5	
5. Mensaje de cierre del curso	Reflexiones: ¿por qué los ACR son importantes para la región, para los <i>policy makers</i> y las empresas?	5	

8. METODOLOGÍA DEL CURSO

El curso está disponible en una modalidad virtual, en donde no hay un tutor a cargo del seguimiento del participante, sino que es autodirigido para que seas tú quien avance de manera autónoma en los horarios y tiempos que decidas.

A lo largo del curso estarán disponibles recursos de aprendizaje pasivos (videos, lecturas, infografías, podcast) y activos (actividades de aprendizaje formativas y sumativas), en los que tu participación y compromiso son la base del aprendizaje. El objetivo de los recursos de aprendizaje activos es aplicar los contenidos teóricos a tu realidad a través de actividades guiadas que incorporan principios de aprendizaje social y colaborativo.

Es importante que tengas en mente que el aprendizaje es aquello que ocurre tras un esfuerzo consciente de investigar, analizar, reflexionar y compartir los temas de interés, por tanto, te invitamos a sacarle el máximo partido al curso a través de tu participación en el mismo.

El **primer recurso** de cada módulo consiste en una página que contiene la descripción, objetivos de aprendizaje, actividades y evaluaciones que se realizarán en el mismo. Te recomendamos revisar con atención esta página inicial para que tengas presente las actividades que debes realizar para completar el módulo con éxito y el tiempo aproximado que tendrás que dedicarle.

8.1 RECURSOS DE APRENDIZAJE

Cada sección o módulo está dividido en subsecciones dentro de los cuales encontrará diversos tipos de componentes o recursos de aprendizaje:

- **Videos de caso:** al inicio de cada módulo te presentamos un video ficticio, pero que incluye características de casos que suceden en la vida real. Estos videos tienen una duración aproximada de 3 minutos y tienen como objetivo introducir los temas a tratar en el módulo de manera cercana a la realidad.
- **Glosario:** definición de los conceptos clave que conocerás en el módulo. Podrás acceder al glosario completo del curso en la pestaña Glosario.
- **Videos de presentadores:** el principal recurso de aprendizaje del curso, tienen una duración aproximada de 5 minutos y en ellos verás a los instructores explicando conceptos referidos a acuerdos comerciales regionales, con conceptos que te invitarán a aplicar este análisis a la realidad de tu país.
- **Ejercicios no calificados:** encontrarás varios tipos de ejercicios no calificados a lo largo del curso: preguntas de selección múltiple después de cada video, encuestas rápidas, nubes de palabras, votaciones o ejercicios de arrastrar y soltar en los que podrás comprobar tu comprensión de los conceptos más importantes de cada módulo.
- **Lecturas:** corresponden al contenido conceptual y muchas de ellas adaptan contenidos desarrollados en ediciones anteriores del curso.
- **Podcasts:** en estos recursos encontrarás entrevistas a personas de relevancia en la temática, con lo que podrás aprender mucho más sobre acuerdos comerciales regionales.
- **Cuestionarios de evaluación:** tests de alrededor de 10 preguntas cuyo objetivo es medir la ganancia de aprendizaje de cada módulo. Para más información ver sección [¿Cómo se me va a evaluar?](#)
- **Recursos adicionales:** listado de publicaciones, blogs y otros recursos de interés que encontrarás al final de cada módulo con los que podrás profundizar sobre los temas tratados. Estos recursos son opcionales.

8.2 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

A lo largo del MOOC encontrarás 2 tipos de actividades:

- **Ejercicios no calificados:** todos los participantes, independiente de la modalidad que optaron, tendrán acceso los ejercicios no calificados (ejercicios de caso, foros de discusión, ejercicios para ideas previas) en los que podrás comprobar tu comprensión de los conceptos más importantes de cada módulo. Estos ejercicios no cuentan para la aprobación del curso.
- **Cuestionarios de evaluación calificados:** pruebas de alrededor de 10 preguntas cuyo objetivo es medir la ganancia de aprendizaje de cada módulo. Los cuestionarios solo serán accesibles a los participantes que optaron por la modalidad certificado verificado. Para localizar los cuestionarios ve a la pestaña [“Curso”](#) y explora el menú de contenidos.

Al final de cada módulo del curso encontrarás un cuestionario de evaluación, los cuatro cuestionarios equivalen al 100% de tu calificación final y tendrás dos oportunidades para responder a cada prueba.

Para aprobar el curso, tendrás que contestar todos los cuestionarios de evaluación sumativos y obtener un promedio igual o superior a 65%.

Solo en la modalidad certificado verificado puedes ver avance en el curso, visualizando el puntaje obtenido en cada actividad evaluable. Entra a la pestaña [“Progreso”](#) que encontrarás en el menú superior de la plataforma.

9. INSTRUCTORES DEL CURSO

A continuación, te presentamos a los principales instructores del curso.

Fabrizio Opertti

Fabrizio Opertti, ciudadano uruguayo, fue nombrado gerente del Sector de Integración y Comercio (INT) a partir de octubre de 2018.

El Sr. Opertti coordina el programa operativo y de asistencia técnica del sector, el apoyo a iniciativas regionales, la agenda de investigación de políticas y los programas de desarrollo de capacidades, así como varios diálogos de políticas público-privadas y asociaciones interinstitucionales con el comercio internacional y agencias multilaterales, con la meta de promover el comercio y la inversión, la integración económica y la cooperación regional en América Latina y el Caribe (ALC).

Antes de su nombramiento, tuvo a cargo la División de Comercio e Inversión (TIN) entre 2011 y 2018, donde dirigió el apoyo del Banco a los países de América Latina y el Caribe en la facilitación del comercio, incluida la gestión coordinada de fronteras, la logística comercial y las ventanillas únicas de comercio exterior, así como operaciones de promoción de exportaciones de bienes y servicios y de atracción de inversiones internacionales. El Sr. Opertti también dirigió a un equipo del Grupo BID en el diseño e implementación de ConnectAmericas, la primera red social empresarial en la región diseñada para ayudar a las pequeñas y medianas empresas (pymes) a realizar más y mejores transacciones internacionales de comercio e inversión. La red social fue lanzada en marzo de 2014 y actualmente cuenta con más de 240,000 personas registradas en más de 150 países del mundo.

Pablo García

Pablo M. García es economista especializado en desarrollo económico. Actualmente es el jefe de la Unidad de Integración Regional del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Previamente, en el BID, Pablo se desempeñó como director del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), estuvo a cargo del hub regional del BID en temas de comercio exterior e inversiones para Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay, y fue coordinador y economista de país para Honduras y Nicaragua.

Fue presidente del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) de Argentina y de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE). Cuenta con una larga experiencia profesional en instituciones públicas, privadas y organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Agencia de EE. UU. para el Desarrollo Internacional (USAID), el Ministerio de Economía y Producción de Argentina, entre otros.

Además, cuenta con diversas publicaciones en el área de economía internacional, comercio de servicios y promoción de exportaciones e inversiones; y posee una maestría en International Commerce and Policy en George Mason University, una maestría en Economía en la Universidad Torcuato Di Tella y una licenciatura en Economía en la Universidad de Buenos Aires.

Jaime Granados

Jefe de la División de Comercio e Inversión del Sector de Integración y Comercio del Banco Interamericano de Desarrollo. Fue profesor de comercio e integración en las Américas en la Facultad de Derecho de la Universidad de Georgetown en Washington DC (2004-2008). Previo al Banco, fue director general de Negociaciones Comerciales Internacionales del Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica.

Es Licenciado en Derecho por la Universidad de Costa Rica y tiene una maestría en Derecho por la Universidad de Georgia y una maestría en Políticas Públicas por la Universidad de Oxford. Ha publicado o editado diversos libros y artículos sobre comercio e integración, incluyendo la edición, con Alejandro Ramos, del libro Zonas Francas, Comercio y Desarrollo en América Latina y El Caribe, Análisis Crítico de sus Oportunidades y Desafíos, (BID-INTAL, 2015).

Mauricio Mesquita Moreira

Mauricio Mesquita Moreira es asesor económico principal del Sector de Integración y Comercio del Banco Interamericano de Desarrollo y Doctor en Economía (PhD) por la University College London. Antes de entrar al BID, el Señor Mesquita Moreira trabajó en el Departamento de Investigación del Banco Nacional de Desarrollo de Brasil (BNDES) y dictó clases en la Universidad Federal de Río de Janeiro, Brasil.

Es el autor principal de varios estudios entre los que se encuentran: De promesas a resultados en el comercio internacional: lo que la integración global puede hacer por América Latina y el Caribe. IDB 2020; Tender puentes: una hoja de ruta para una mejor integración de América Latina y el Caribe. BID 2018; Revelando las barreras del comercio entre China y América Latina y el Caribe. BID 2016; Muy lejos para exportar. Los costos internos de transporte y las disparidades en las exportaciones regionales en América Latina y el Caribe. BID, 2013; Unclogging Arteries: A Report on the Impact of Transport Costs on Latin American Trade. IDB and Harvard University Press 2008.

Sandra Corcuera

Sandra Corcuera Santamaría es especialista sénior de temas aduaneros y comercio en el Banco Interamericano de Desarrollo en Washington DC desde el año 2006. Es responsable de varios proyectos de modernización aduanera, de gestión fronteriza, y de facilitación y seguridad del comercio en América Latina y el Caribe.

En la actualidad, Sandra está promoviendo la aplicación de tecnologías innovadoras para mejorar la gestión aduanera, incluyendo la iniciativa CADENA para validar el uso de la tecnología blockchain en la gestión de los Acuerdos de

Reconocimiento Mutuo del Programa de Operador Económico Autorizado, y el uso de inteligencia artificial para mejorar la gestión de riesgo en los flujos del comercio electrónico.

Sandra colabora con oficiales de las aduanas, expertos aduaneros y de comercio de organizaciones internacionales técnicas, incluida la OMA, y de otras organizaciones internacionales, como el FMI, el BM, el Foro Económico Mundial y OCHA, en Naciones Unidas.

Previo a su residencia en el BID, Sandra se desempeñó seis años en la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Washington y fue coordinadora de proyectos en la firma consultora European Development Projects en Bruselas, Bélgica.

Sandra tiene un máster en Administración Pública por la Universidad de Leuven, Bélgica y una licenciatura en Ciencia Política por la Universidad Complutense de Madrid, España.

Alejandra Villota

Alejandra Villota es especialista sénior de la División de Comercio e Inversión del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Ella coordina el diseño e implementación de la cartera operativa de la División en los países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú), incluyendo proyectos en: logística y facilitación del comercio, promoción de exportaciones de servicios, atracción y facilitación de inversión extranjera directa (IED), entre otros. Además, lidera la iniciativa de comercio y género del Sector de Integración y Comercio, a través de la cual promueve el crecimiento y la internacionalización de las empresas lideradas por mujeres en la región.

Antes de ingresar al BID, Alejandra se desempeñó como consultora en comercio exterior e integración regional en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia en Bogotá D.C. y en Washington, DC; y también se desempeñó como asesora de la Comisión de Asuntos Internacionales del Senado de la República de Colombia.

Alejandra tiene una maestría en Servicio Exterior de la Universidad de Georgetown (Washington, D.C.) con especialización en Negocios Globales y Comercio Exterior y una licenciatura en Finanzas y Relaciones Internacionales de la Universidad Externado de Colombia.

Federica Gómez

Federica Gómez es especialista sénior en la División de Comercio e Inversión del Sector de Integración y Comercio del Banco Interamericano de Desarrollo y está a cargo de los proyectos de comercio e inversión del BID en Uruguay. Anteriormente se desempeñó en el sector privado como especialista enfocada en fomentar el espíritu empresarial, el desarrollo de pymes, la promoción de exportaciones y la competitividad económica.

Federica tiene una maestría en Administración de Empresas de la Universidad Di Tella y una licenciatura en Economía de la Universidad del Uruguay.

Krista Lucenti

Krista Lucenti es especialista sénior en la División de Comercio e Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo, con sede en Trinidad y Tobago.

La Dra. Lucenti coordina la cartera operativa de la División del Caribe, que consiste en proyectos de préstamos y donaciones centradas en el transporte marítimo y la logística, la facilitación del comercio, las ventanillas de comercio únicas y la atracción de inversiones. La Dra. Lucenti es la líder de la División de implementación de Sistemas Comunitarios Portuarios y Puertos Inteligentes en la región más amplia de América Latina y el Caribe. Antes de unirse al Banco, la Dra. Lucenti trabajó en el Banco Mundial (Ginebra) y en varios bancos de inversión en Londres.

La Dra. Lucenti tiene un Doctorado en Economía por la Universidad de Berna, Suiza, así como títulos del World Trade Institute (Berna), la Escuela de Estudios Orientales y Africanos (Londres) y la Universidad McGill (Montreal).

Mikael Larsson

Mikael Larsson es especialista líder en Integración y Comercio y trabaja para la Unidad de Comercio e Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), donde actúa como hub regional de las actividades relacionadas a comercio e inversiones en Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay. Se encuentra actualmente basado en la oficina de Montevideo, Uruguay, y en esta capacidad lidera el diseño y ejecución de proyectos relacionados con la promoción de exportaciones y atracción de inversiones en varios países de la región.

Anteriormente ha trabajado en la División de Competitividad e Innovación en el BID, centrándose en temas como clusters, proyectos de innovación y competitividad regional, y siendo consultor en el sector privado, así como en varias organizaciones multilaterales (BID, OEA y Banco Mundial) con sede en Washington DC.

Mikael tiene un grado de Maestría en Políticas Públicas y Gestión, así como una licenciatura en Gobierno y Economía Política de la Universidad de Georgetown.

Matthew Shearer

Especialista sénior en el Sector de Integración y Comercio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), donde ha trabajado desde 2002. Sus principales áreas de especialidad incluyen la programación nacional y la estadística.

Anteriormente, fue miembro del equipo del BID que proporcionó apoyo a las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas y participó como observador en los Grupos de Negociación sobre Acceso a Mercados, Agricultura y Compras del Sector Público. Obtuvo una maestría en Economía en American University.

10. SERVICIOS DE APOYO AL PARTICIPANTE

Durante el desarrollo del curso tendrás a tu disposición los siguientes servicios:

10.1 CENTRO DE AYUDA DE EDX

[En el centro de ayuda de edX](#), encontrarás respuestas a preguntas frecuentes sobre cómo empezar tu curso, información básica de edX, información sobre los certificados y otros temas relacionados.

10.2 APOYO AL PARTICIPANTE

En la pestaña “[Apoyo al participante](#)” encontrarás una serie de recursos que podrás utilizar de acuerdo con tus necesidades:

1. [Preguntas frecuentes generales \(FAQ generales\)](#): aquí encontrarás respuesta a temas generales del curso, tales como fechas límite o preguntas sobre el formato de los cuestionarios de evaluación.
2. [Preguntas frecuentes técnicas \(FAQ técnicas\)](#): aquí encontrarás respuestas a temas tecnológicos, tales como la visualización de recursos en computadores o dispositivos móviles.
3. [Formulario de asistencia técnica](#): si no encuentras respuesta a tu pregunta, al final de la página verás un formulario a través del cual podrás solicitar atención técnica personalizada. El tiempo de respuesta es de hasta 24 horas de lunes a viernes y hasta 48 horas los fines de semana.

11. POLÍTICAS DEL CURSO

11.1 POLÍTICA DE ACCESIBILIDAD DE IDBX

Dado que utilizamos la plataforma de edX para la entrega del curso, adoptamos la [política de accesibilidad](#) de edX.

11.2 POLÍTICA DE INTEGRIDAD ACADÉMICA

Dado que utilizamos la plataforma de edX para la entrega del curso, abordamos las cuestiones de integridad académica mediante el [código de honor de edX](#).

11.3 POLÍTICA DE PRIVACIDAD

Dado que utilizamos la plataforma de edX para la entrega del curso, abordamos el tema de privacidad mediante la [política de privacidad de edX](#).

11.4 POLÍTICA DE ENTREGAS TARDÍAS

Si optas por el certificado verificado, tendrás plazo para completar todas las [actividades calificadas](#) hasta el día de finalización del curso. Después de la fecha, se deshabilitará la opción para realizar las evaluaciones.