



## VII CURSO DE CAPACITACIÓN EN NEGOCIACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

4 A 13 DE MAYO, 2005

CROWNE PLAZA MIAMI INTERNATIONAL AIRPORT HOTEL

MIAMI, FLORIDA



ORGANIZADO POR EL  
SUMMIT OF THE AMERICAS CENTER (SOAC)  
LATIN AMERICAN AND CARIBBEAN CENTER (LACC)  
EN ASOCIACIÓN CON EL  
CENTRO DE ESTUDIOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y  
COMERCIO INTERNACIONAL - INTEGRAL

### DESARROLLO PEDAGÓGICO DEL CURSO

EL CURSO DE NUEVE DÍAS DE DURACIÓN ESTÁ DIVIDIDO EN DOS MÓDULOS DE CUATRO DÍAS CADA UNO COMPLEMENTADO CON UN DÍA DE ESTUDIO EL SÁBADO.

EL PRIMER MÓDULO COMBINA EL DICTADO DE LAS TÉCNICAS MODERNAS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL MULTILATERAL CON LA PRESENTACIÓN DEL ESTADO ACTUAL Y LAS CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL ALCA EN SU NUEVA FASE DE NEGOCIACIÓN ASÍ COMO DE LAS RECIENTES NEGOCIACIONES BILATERALES DENTRO DEL HEMISFERIO.

DURANTE LAS CUATRO PRIMERAS JORNADAS - DE 9:00 AM A 6:00 PM CON UN INTERVALO AL MEDIODÍA -, SE DESARROLLAN LOS TEMAS DEL PROGRAMA, EN PRESENTACIONES DE ALREDEDOR DE TREINTA MINUTOS A UNA HORA, CON 15 MINUTOS DESTINADOS A PREGUNTAS Y RESPUESTAS. DURANTE ESTE PRIMER MÓDULO SE REALIZA, UN EJERCICIO DE SIMULACIÓN DE NEGOCIACIÓN CON JUEGO DE ROLES, DE CONSTRUCCIÓN SIMPLE CONCEBIDO PARA INTRODUCIR A LOS CURSANTES EN LA MECÁNICA ESPECÍFICA DE ESTE TIPO DE ENTRENAMIENTO, AL MOMENTO DE SU ACREDITACIÓN, LOS ASISTENTES RECIBEN MATERIAL DE LECTURA COMO ELEMENTO COMPLEMENTARIO PARA EL APROVECHAMIENTO PLENO DEL CURSO.

EL SEGUNDO MÓDULO, QUE ABARCA LOS RESTANTES CUATRO DÍAS DEL CURSO, CONSTA DE UN EJERCICIO DE SIMULACIÓN DE NEGOCIACIÓN UTILIZANDO LA TÉCNICA DE JUEGO DE ROLES (ROL PLAYING), BASADO EN UN CASO REAL DE NEGOCIACIÓN DE UNA BARRERA TÉCNICA EN EL MERCOSUR: LA ARMONIZACIÓN DEL REGLAMENTO TÉCNICO SOBRE LOS REQUISITOS DE REGISTRO DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS. EL EJERCICIO SE DESARROLLA ENTRE CUATRO PAÍSES MIEMBROS DE UN PROCESO DE INTEGRACIÓN EN CURSO: UNA UNIÓN ADUANERA IMPERFECTA QUE YA SE ENCUENTRA EN ESTADO DE ÁREA DE LIBRE COMERCIO

CON UN ARANCEL COMÚN VIGENTE.

EL TEMA DE NEGOCIACIÓN ES LA ARMONIZACIÓN DE REQUISITOS A CUMPLIMENTAR PARA LA AUTORIZACIÓN DE VENTA DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN EL MERCADO AMPLIADO. ESTA BARRERA TÉCNICA NO PUEDE SER ELIMINADA POR RAZONES DE SALUD PÚBLICA Y, NO SÓLO INHIBE EL FLUJO DE PRODUCTOS DENTRO DE LA UNIÓN ADUANERA, SINO QUE TAMBIÉN DISTORSIONA LA COMPETENCIA CON LOS PRODUCTOS PROVENIENTES DE FUERA DE LA SUB-REGIÓN. EN LA NEGOCIACIÓN PARTICIPAN LOS SECTORES OFICIALES DE RELACIONES EXTERIORES Y DE LAS DIFERENTES ÁREAS DE SALUD RELACIONADAS.

LOS PARTICIPANTES RECIBEN UN DOSSIER DEL CASO DE NEGOCIACIÓN, CONTENIENDO TODA LA INFORMACIÓN RELEVANTE PARA EL EJERCICIO. DURANTE LA JORNADA DE ESTUDIO SE REALIZA LA PRESENTACIÓN Y EXPLICACIÓN DEL CASO Y SE REALIZAN LAS CONSULTAS ACLARATORIAS EVENTUALES. AL FINAL DE ESTA JORNADA, LOS PARTICIPANTES DEBEN HABER DESARROLLADO LAS POSICIONES NEGOCIADORAS DEL SECTOR QUE REPRESENTAN.

DURANTE EL EJERCICIO LOS GRUPOS APLICAN LOS CONOCIMIENTOS TEÓRICOS ADQUIRIDOS DURANTE EL PRIMER MÓDULO DEL CURSO, DEBIENDO ALCANZAR UN ACUERDO AL FINAL DE LA TERCERA JORNADA DE TRABAJO, ACUERDO QUE DEBERÁ SER PRESENTADO AL EQUIPO DE CAPACITADORES. CADA UNA DE LAS JORNADAS DE SIMULACIÓN FINALIZA CON UN DEBRIEFING DONDE SE COMENTA SOBRE LA NEGOCIACIÓN EN CURSO Y DESCRIBEN LOS ELEMENTOS TEÓRICOS CONCEPTUALES QUE FUERON O PUDIERON HABER SIDO UTILIZADOS EN LA MISMA. LUEGO DE ALCANZADO EL ACUERDO, LOS ASISTENTES PARTICIPAN DE UNA CONFERENCIA DE PRENSA Y DE UNA MESA REDONDA DE DISCUSIÓN SOBRE EL ACUERDO ALCANZADO.



MIÉRCOLES, 4 DE MAYO

SESIÓN DE APERTURA, PRESENTACIÓN DEL CURSO Y PANEL INAUGURAL

8:00 AM	REGISTRO DE PARTICIPANTES EN EL HOTEL
9:00 AM	PALABRAS DE BIENVENIDA Y APERTURA DEL CURSO
9:15 AM	<b>CARL A. CIRA</b> , DIRECTOR, SUMMIT OF THE AMERICAS CENTER (SOAC)
9:15 AM	PRESENTACIÓN GENERAL DEL CURSO
9:30 AM	<b>RODOLFO RÚA BOIERO</b> , PRESIDENTE, CENTRO DE ESTUDIOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIO INTERNACIONAL (INTEGRAL)
<b>CONTEXTO POLÍTICO, ECONÓMICO Y SOCIAL DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES HEMISFÉRICAS</b>	
9:30 AM	LA GLOBALIZACIÓN Y LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO. SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA INTERNACIONAL Y LAS ECONOMÍAS NACIONALES - <b>RODOLFO RÚA BOIERO</b> , INTEGRAL
10:00 AM	EL ALCA DESPUÉS DE MIAMI 2003: LA NUEVA ARQUITECTURA Y EL IMPASSE DE LA NEGOCIACIÓN - <b>RODOLFO RÚA BOIERO</b> , INTEGRAL
10:45 AM	
COFFEE BREAK	
11:00 AM	NEGOCIACIONES MULTILATERALES Y HEMISFÉRICAS DESDE LA PERSPECTIVA DE LOS EE.UU
11:30 AM	<b>CARL A. CIRA</b> , DIRECTOR, SUMMIT OF THE AMERICAS CENTER (SOAC)
11:15 AM	TENDENCIAS EN LA INTEGRACIÓN HEMISFÉRICA 2005 - <b>RODOLFO RÚA BOIERO</b> , INTEGRAL
12:45 PM	
ALMUERZO	

PANEL SOBRE EL ALCA Y LOS TEMAS LABORALES, MEDIOAMBIENTALES Y DE SOCIEDAD CIVIL

2:30 PM	COMERCIO Y DESARROLLO SOSTENIBLE EN LAS AMÉRICAS
2:50 PM	<b>ROBIN ROSENBERG</b> , SENIOR RESEARCH ASSOCIATE, UNIVERSITY OF MIAMI FORO DE LAS AMÉRICAS SOBRE EL COMERCIO Y EL DESARROLLO SOSTENIBLE (ATSDF)
2:50 PM	EL ALCA Y LA PARTICIPACIÓN DEMOCRÁTICA
3:00 PM	<b>TANYA DAWKINS</b> , DIRECTORA FUNDADORA, INTER AMERICAN FORUM; VICEPRESIDENTE SENIOR, COLLINS CENTER FOR PUBLIC POLICY, MIAMI, FLORIDA
3:00 PM	LA CLÁUSULA LABORAL EN LAS NEGOCIACIONES BILATERALES CON EE.UU. PERSPECTIVA DE LA SOCIEDAD CIVIL
3:30 PM	<b>BRUCE JAY</b> , DIRECTOR, INTERFAITH COALITION; EX DIRECTOR PARA AMÉRICA LATINA, AFL-CIO (PRINCIPAL ASOCIACIÓN SINDICAL DE EE.UU.)
COFFEE BREAK	
3:45 PM	MESA REDONDA: ¿TIENE EL ALCA ALGÚN SIGNIFICADO REAL PARA LA AGENDA SOCIAL HEMISFÉRICA?
5:15 PM	<b>MODERADOR: CARL A. CIRA</b> <b>PANELISTAS: TANYA DAWKINS, BRUCE JAY Y ROBIN ROSENBERG</b>
5:15 PM	ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN: DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS NACIONALES EN EL CONTEXTO DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES
6:00 PM	<b>RODOLFO RÚA BOIERO</b> , INTEGRAL



**JUEVES, 5 DE MAYO**

**NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES**

9:00 AM ALCA, ESTRUCTURA DE LA NEGOCIACIÓN Y SUS PROTAGONISTAS; MAPA DE LOS ACUERDOS  
10:00 AM REGIONALES Y LAS PREFERENCIAS COMERCIALES - **CARLOS RESTAINO**, INTEGRAL

9:45 AM MAPA DE LOS ACUERDOS REGIONALES Y LAS PREFERENCIAS COMERCIALES - **CARLOS**  
10:30 AM **RESTAINO**, INTEGRAL

COFFEE BREAK

10:45 AM LAS FASES DE LA NEGOCIACIÓN: PRE-NEGOCIACIÓN Y BÚSQUEDA DE LA INFORMACIÓN;  
11:15 AM ELECCIÓN DE LOS OBJETIVOS Y PREPARACIÓN DE LA AGENDA - **LILIANA OTERO**, INTEGRAL

10:45 AM SITUACIÓN ECONÓMICA, POLÍTICA Y SOCIAL DEL HEMISFERIO. IMPLICACIONES PARA LA  
12:30 PM LIBERALIZACIÓN COMERCIAL  
**EDUARDO A. GAMARRA**, DIRECTOR, LATIN AMERICAN AND CARIBBEAN CENTER, FLORIDA  
INTERNATIONAL UNIVERSITY

12:15 PM ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN - **LILIANA OTERO**, INTEGRAL  
12:45 PM

ALMUERZO

2:30 PM DEFINICIÓN DE LAS POSICIONES NEGOCIADORAS - **RODOLFO RÚA BOIERO**, INTEGRAL  
3:15 PM

3:15 PM LA TECNIFICACIÓN DEL ACUERDO - **LILIANA OTERO**, INTEGRAL  
4:00 PM

COFFEE BREAK

4:15 PM RONDAS DE NEGOCIACIÓN: IDENTIFICACIÓN DE INTERESES Y ALCANCE DE LAS DEMANDAS Y  
5:15 PM CONCESIONES - **CARLOS RESTAINO**, INTEGRAL

5:15 PM ALCA: LOS TEMAS DE NEGOCIACIÓN - **RODOLFO RÚA BOIERO**, INTEGRAL  
6:00 PM

**VIERNES, 6 DE MAYO**

**LAS NEGOCIACIONES BILATERALES Y LA INTEGRACIÓN HEMISFÉRICA**

9:00 AM EL ACUERDO CHILE-EE.UU. - ¿MODELO DE BILATERALIZACIÓN DEL ALCA?  
9:45 AM **CARLOS RESTAINO**, INTEGRAL

9:45 AM STATUS DEL TLC CAFTA-EE.UU.  
10:30 AM **CARL A. CIRA**, SOAC

COFFEE BREAK

10:45 AM LA IMPLEMENTACIÓN DE LOS ACUERDOS COMERCIALES: AJUSTES ESTRUCTURALES Y  
11:15 AM PERÍODOS DE TRANSICIÓN - **RODOLFO RÚA BOIERO**, INTEGRAL

11:15 AM LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS (LPAA) Y LOS NUEVOS TRATADOS DE LIBRE  
11:45 AM COMERCIO - **FERNANDO ALBAREDA**, OFICINA COMERCIAL, CONSULADO GENERAL DEL PERÚ  
EN MIAMI

12:15 PM LAS MACRORUEDAS ENTRE COLOMBIA Y EE.UU. **MAURICIO GÓMEZ**, DIRECTOR, OFICINA  
12:45 PM COMERCIAL DE COLOMBIA PARA EE.UU.,

ALMUERZO



2:30 PM EJERCICIO DE SIMULACIÓN DE NEGOCIACIÓN: ALCA – LA DECLARACIÓN MINISTERIAL DE  
3:00 PM MIAMI 2003 - LA VISIÓN DEL ALCA - ALCANCES DEL ACUERDO, DERECHOS Y OBLIGACIONES  
DE LAS PARTES: EXPLICACIÓN, BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN Y REUNIONES INFORMALES  
**INTEGRAL**

COFFEE BREAK

3:15 PM EJERCICIO DE SIMULACIÓN DE NEGOCIACIÓN: ALCA – LA DECLARACIÓN MINISTERIAL DE  
5:15 PM MIAMI, 2003  
**INTEGRAL**

5:15 PM DEBRIEFING SOBRE EL DESARROLLO DEL EJERCICIO  
6:00 PM **INTEGRAL**

**SÁBADO, 7 DE MAYO**

**DÍA DE ESTUDIO: SIMULACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN - DISEÑO DE LA ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN DE UNA BARRERA TÉCNICA AL COMERCIO: "ARMONIZACIÓN DE LOS REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN UN BLOQUE REGIONAL – PRESENTACIÓN DEL CASO Y DÍA DE ESTUDIO**

EL DÍA DE ESTUDIO COMIENZA CON UNA EXPLICACIÓN DETALLADA DEL CASO, FOCALIZADA EN EL MARCO CONCEPTUAL DE LA NEGOCIACIÓN, LOS OBJETIVOS DE LA NEGOCIACIÓN Y LAS REGLAS A SER APLICADAS.

SE REALIZARÁ ADEMÁS UNA PRESENTACIÓN SOBRE LA IMPORTANCIA DE LAS BARRERAS TÉCNICAS DENTRO DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES,

LOS PARTICIPANTES RECIBEN LAS PAUTAS PARA UNA REVISIÓN SISTEMÁTICA DE LA INFORMACIÓN DEL CASO Y DE LAS PRÁCTICAS A EJERCITAR.

SE ASIGNAN LOS ROLES Y SE DEDICA EL DÍA AL ESTUDIO DEL CASO DE NEGOCIACIÓN. LOS PARTICIPANTES SE FAMILIARIZAN CON EL TEMA EN NEGOCIACIÓN Y CON LAS IMPLICANCIAS DEL MISMO EN FUNCIÓN DE LOS DIFERENTES INTERESES PRESENTES, CON IDENTIFICACIÓN DE LAS POSIBLES ALIANZAS, TRADE-OFFS Y ACCIONES A REALIZAR PARA ALCANZAR EL OBJETIVO DESEADO. DURANTE ESTA JORNADA LOS PARTICIPANTES DESARROLLAN LA POSICIÓN NEGOCIADORA DE ACUERDO AL ROL QUE RECIBIERON, LA CUAL ENTREGAN AL FINAL DEL DÍA.

EL HORARIO PARA ESTE DÍA ES DE 9:00 AM TO 4:00 PM CON COFFE-BREAKS Y ALMUERZO INCLUIDO.

EL SALÓN DE CONFERENCIA SERVIRÁ COMO LUGAR DE LECTURA ASÍ COMO PARA LAS REUNIONES INFORMALES.

EL EQUIPO DE PROFESORES ESTARÁ A DISPOSICIÓN PARA CONSULTAS A LO LARGO DE TODA LA JORNADA.



LUNES, 9 DE MAYO

**PROTAGONISTAS, SITUACIÓN DE LAS PEQUEÑAS ECONOMÍAS**

9:00 AM OPORTUNIDADES Y RIESGOS DEL ALCA PARA CENTROAMÉRICA Y EL CARIBE  
9:45 AM **RICARDO ZAPATA-MARTÍ**, UNIDAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) EN MÉXICO

9:45 AM LA FORMACIÓN DE COALICIONES COMO ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN; INTERESES Y PODER  
10:30 AM AL NEGOCIAR UN ACUERDO - **RICARDO ZAPATA**, CEPAL

COFFEE BREAK

10:45 AM POSICIÓN DE LAS PEQUEÑAS ECONOMÍAS Y SU ROL DENTRO DE LA NEGOCIACIÓN DEL ALCA:  
12:00 PM SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS  
**RICARDO ZAPATA**, CEPAL

12:00 PM EL ALCA Y LAS RESTANTES NEGOCIACIONES HEMISFÉRICAS: PERSPECTIVA DE CEPAL  
12:45PM **RICARDO ZAPATA**, CEPAL

ALMUERZO

**LOS TEMAS DE NEGOCIACIÓN EN LOS CAPÍTULOOS ALCA**

1:45 PM **TRASLADO A LAS OFICINAS DE STEEL, HECTOR & DAVIS LLP**

2:30 PM ALCA: EL CAPÍTULO DE SUBSIDIOS, ANTIDUMPING Y DERECHOS COMPENSATORIOS  
3:15 PM **VIVIANA KLUGER**, CENTRO DE ESTUDIOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIO INTERNACIONAL (INTEGRAL)

3:15 PM ALCA: EL CAPÍTULO DE POLÍTICA DE COMPETENCIA  
4:00 PM **SHANKER SINGHAM**, DIRECTOR, GRUPO DE COMERCIO Y COMPETENCIA INTERNACIONAL, STEEL HECTOR & DAVIS LLP Y SU EQUIPO, **SONIA VILLA Y DANIEL SOKOL**

4:00 PM POLÍTICA DE COMERCIO INTERNACIONAL DE BRASIL Y SUS EFECTOS EN EL HEMISFERIO  
4:45 PM **DONNA HRINAK**, SENIOR CONSULTANT FOR INTERNATIONAL TRADE AND GOVERNMENT AFFAIRS, STEEL HECTOR & DAVIS LLP;  
EX EMBAJADORA DE LOS ESTADOS UNIDOS EN BRASIL, VENEZUELA, BOLIVIA Y REPÚBLICA DOMINICANA

4:45 PM CAPACIDAD COMUNICACIONAL Y MANEJO DE LA PRENSA  
5:30 PM **MARIO DIAMENT**, PROFESOR CATEDRÁTICO, ESCUELA DE PERIODISMO Y COMUNICACIÓN, FLORIDA INTERNATIONAL UNIVERSITY

5:30 PM COCKTAIL OFRECIDO POR STEEL, HECTOR & DAVIS LLP  
7:00 PM

7:00 PM TRASLADO AL HOTEL



**MARTES, 10 DE MAYO**

**SIMULACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN – EJERCICIO DE JUEGO DE ROLES**

**CASE STUDY: “ARMONIZACIÓN DE LOS REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN UN BLOQUE REGIONAL”**

9:00 AM REVISIÓN DE LA INFORMACIÓN DEL CASE STUDY; SESIÓN DE PREGUNTAS  
9:45 AM

**SESIÓN 1: RONDA INFORMAL DE NEGOCIACIONES**

9:45 AM BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN. IDENTIFICACIÓN DE LOS PROTAGONISTAS.  
10:30 AM

COFFEE BREAK

10:45 AM BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN. IDENTIFICACIÓN DE LOS PROTAGONISTAS.  
11:15 AM

11:15 AM NEGOCIACIONES INTRA E INTER-PAÍSES  
12:45 PM SECTORES OFICIALES Y PRIVADOS

ALMUERZO

**SESIÓN 2: RONDAS OFICIALES DE NEGOCIACIÓN– PRIMERA REUNIÓN**

2:15 PM APERTURA OFICIAL.  
4:00 PM TRATAMIENTO DE LOS TEMAS DE AGENDA.

COFFEE BREAK

4:15 PM TRATAMIENTO DE LOS TEMAS DE AGENDA.  
5:30 PM DEFINICIÓN DE LA AGENDA DE LA PRÓXIMA REUNIÓN.

5:30 PM DEBRIEFING DEL DESARROLLO DE LA JORNADA.  
6:00 PM

**MIÉRCOLES, 11 DE MAYO**

**SIMULACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN**

**SESIÓN 3: RONDAS OFICIALES DE NEGOCIACIÓN – SEGUNDA REUNIÓN**

9:00 AM TRATAMIENTO DE LOS TEMAS DE AGENDA.  
10:30 AM

COFFEE BREAK

10:45 AM TRATAMIENTO DE LOS TEMAS DE AGENDA.  
12:45 PM

ALMUERZO

2:15 PM TRATAMIENTO DE LOS TEMAS DE AGENDA.  
4:00 PM

COFFEE BREAK

4:15 PM TRATAMIENTO DE LOS TEMAS DE AGENDA  
5:30 PM REDACCIÓN DEL BORRADOR DEL ACUERDO.  
DEFINICIÓN DE LA AGENDA DE LA PRÓXIMA REUNIÓN.

5:30 PM DEBRIEFING DEL DESARROLLO DE LA JORNADA.  
6:00 PM



## JUEVES, 12 DE MAYO

### SIMULACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN

#### SESIÓN 4: RONDAS OFICIALES DE NEGOCIACIÓN – TERCERA REUNIÓN

9:00 AM DISCUSIÓN DEL BORRADOR DEL ACUERDO.  
10:30 AM

#### COFFEE BREAK

10:45 AM DISCUSIÓN DEL BORRADOR DEL ACUERDO.  
12:45 PM

#### ALMUERZO

2:15 PM REDACCIÓN DEL ACUERDO FINAL.  
4:00 PM

#### COFFEE BREAK

4:00 PM REDACCIÓN DEL ACUERDO FINAL.  
5:45 PM

5:45 PM PRESENTACIÓN DEL ACUERDO.  
6:00 PM

## VIERNES, 13 DE MAYO

### SIMULACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN - SESIÓN 4: RESULTADOS Y COMUNICACIÓN

#### SESIÓN DE CLAUSURA

8:00 AM **TRASLADO A FLORIDA INTERNATIONAL UNIVERSITY**

9:00 AM DEBATE SOBRE EL ACUERDO ALCANZADO. EVALUACIÓN Y CONCLUSIONES  
11:00 AM **SOAC/INTEGRAL**

11:00 AM **CONFERENCIA DE PRENSA**  
12:00 PM **MARIA MERCEDES VIGON**, PROFESORA CATEDRÁTICA, ESCUELA DE PERIODISMO Y COMUNICACIÓN, FLORIDA INTERNATIONAL UNIVERSITY

12:00 PM **CEREMONIA DE ENTREGA DE CERTIFICADOS DE ASISTENCIA**  
3:00 PM

**ALMUERZO DE CLAUSURA**  
**AUSPICIADO POR UPS**