

# Competencias requeridas por los servicios veterinarios en el contexto del comercio internacional: **oportunidades y desafíos**

## 5.

### Actividades de la OIE de refuerzo de competencias destinadas a reforzar la capacidad de los Servicios Veterinarios en el contexto del comercio internacional

Panorama de las actividades de la OIE para el desarrollo de capacidades desde una perspectiva comercial, p.2

Renovación del sistema de formación de la OIE, p.6

Propuestas de actividades de la OIE para el desarrollo de capacidades en el contexto del comercio internacional , p.11

Este documento fue preparado en el contexto del Tema Técnico 2020 por los Drs Nadège Leboucq, Francisco D'Alessio y Karen Bucher de la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE).

# Actividades de la OIE de refuerzo de competencias destinadas a reforzar la capacidad de los Servicios Veterinarios en el contexto del comercio internacional

**Este documento (Parte V del Informe del tema técnico 2020) presenta la Plataforma de la OIE para la formación de los Servicios Veterinarios, una nueva iniciativa que apoya la renovación del sistema de formación de la OIE, y la manera cómo se articula con otras iniciativas existentes como el Proceso PVS de la OIE y el Observatorio de la OIE para la implementación de las normas de la OIE. El objetivo es proponer una serie completa de actividades, herramientas y recursos para el refuerzo de capacidades que favorezcan el desarrollo sostenible y el fortalecimiento de las competencias de los Servicios Veterinarios (SV) de los Países Miembros de la OIE en el contexto del comercio internacional.**

## Section I. Panorama de las actividades de la OIE para el desarrollo de capacidades desde una perspectiva comercial

### Actividades de formación de la OIE

La OIE ha organizado **talleres específicos consagrados al comercio en las cinco regiones**. En la mayoría de los casos estuvieron dirigidos a los Delegados de la OIE y al personal de los Servicios Veterinarios que interviene en las operaciones de importación y exportación, y destacaron la importancia de desarrollar medidas sanitarias utilizando las normas de la OIE basadas en la ciencia, el cumplimiento con las obligaciones del Acuerdo MSF de la OMC, así como los derechos y obligaciones respectivos de los países exportadores e importadores al momento de desarrollar exigencias de certificación veterinaria. Otro taller se centró en las zonas de contención para enfermedades específicas con alto impacto en el comercio como por ejemplo la fiebre aftosa. En el contexto de estos talleres, la OIE y la Comisión Europea para la lucha contra la Fiebre Aftosa (EuFMD por sus siglas en inglés) elaboraron conjuntamente tres módulos electrónicos relativos al comercio que presentan el marco internacional reglamentario para el comercio internacional y los principios generales de la certificación y la zonificación.

Las talleres presenciales de la OIE para los Delegados de la OIE recientemente nombrados y los puntos focales de la OIE (8 categorías técnicas), que constituyen desde el 2008 el **Programa mundial de formación de la OIE**, no abordan específicamente el comercio. Los Delegados de la OIE recientemente nombrados participan en una sesión dedicada a sus funciones y responsabilidades, pero no se les brinda información sobre sus funciones específicas en el campo comercial per se.

Los puntos focales de la OIE tampoco reciben información o capacitación específica en el contexto del comercio internacional puesto que ninguna de las ocho categorías de los puntos focales se relaciona directamente con el comercio. Actualmente, las formaciones de los puntos focales más relacionadas con el comercio son las de notificación de enfermedades, laboratorios y bienestar animal, que tratan respectivamente temas como la transparencia respecto de la situación sanitaria (prerrequisito para el comercio), la validez de los análisis de laboratorio y el bienestar de los animales durante el transporte de larga distancia.

La OIE también organiza otros tipos de formaciones que de alguna manera están relacionadas con el comercio. Los aspectos de bienestar animal durante el transporte de larga distancia se analizan en el marco de la Estrategia regional de bienestar animal y la Plataforma sobre bienestar animal para Europa. En Europa, se han realizados tres talleres de formación de formadores (2017), un taller regional (2018) y un taller “escenario de viaje completo” (2018) sobre transporte de larga distancia por vía terrestre, con énfasis en el bienestar durante el viaje y en las fronteras, incluyendo en las estaciones de cuarentena. En Oriente Medio se realizaron en 2018 y 2019 tres talleres de formación de formadores y un taller “escenario de viaje completo”. Se organizan también con regularidad talleres regionales sobre el estatus sanitario oficial. Los talleres sobre los caballos de excelente estado sanitario que tuvieron lugar en las cinco regiones de la OIE durante 2018-2019 también abordaron los procesos comerciales (desplazamientos temporales de caballos con fines de competición).

## Actividades del Proceso PVS de la OIE

El Proceso PVS de la OIE, programa insignia de la OIE destinado a fortalecer los Servicios Veterinarios y los Servicios de Sanidad de los Animales Acuáticos en línea con los dos *Códigos* de la OIE (*Código Sanitario para los Animales Terrestres* y *Código Sanitario para los Animales Acuáticos*), ofrece una amplia gama de herramientas y actividades para evaluar y reforzar la capacidad de los Servicios Veterinarios en todas las áreas del **ámbito veterinario**, incluyendo para propósitos comerciales pero no específicamente.

Durante la Evaluación PVS de la OIE (inicial o de seguimiento) y los ejercicios de Análisis de Brechas PVS, se realiza una evaluación y un análisis sistemático del desempeño de los Servicios Veterinarios del país utilizando 45 competencias críticas, entre ellas las competencias críticas que están más relacionadas con el comercio (ver el documento “Desafíos afrontados por los Servicios Veterinarios en el marco del comercio internacional y buenas prácticas”: Parte III del Informe del tema técnico 2020). En el contexto comercial, el propósito de una Evaluación PVS de la OIE es doble

- **Prestar asistencia en el proceso de desarrollo de capacidades de un país que desea acceder a nuevos mercados de exportación:** la Evaluación PVS de la OIE brinda una buena visión general sobre las fortalezas y debilidades de un país respecto de sus capacidades comerciales, así como sólidas recomendaciones para su fortalecimiento sostenible. Varios países han señalado historias exitosas en materia comercial como resultado de la Evaluación PVS de la OIE (ver el cuadro más abajo).
- **Prestar asistencia en el proceso de análisis de riesgo en el comercio internacional de animales y de sus productos derivados** para lo cual es válido que un país importador considere fundamental la evaluación de los Servicios Veterinarios del país exportador, en especial respecto del estatus sanitario y el proceso de certificación veterinaria.

Sin embargo, de acuerdo con los resultados de la encuesta realizada a los Miembros de la OIE en el marco del tema técnico de la 86ª Sesión General, al negociar acceso a los mercados de exportación, solo el 13 % de los países encuestados consideró que los informes PVS eran de “real utilidad” y un 44 % de los países mencionó que los informes PVS eran en ocasiones útiles, pero resaltaron que el país importador exigía información adicional. Sería importante indagar en profundidad las razones por las cuales no se aprovecha mejor el potencial de los informes PVS de la OIE en el análisis de riesgo.

En su revisión en 2017, con motivo de su 10º aniversario, se reforzó el Proceso PVS de la OIE y se integró una etapa de orientación para que los países adquirieran un mejor y mayor entendimiento de las normas de la OIE sobre la calidad de los Servicios Veterinarios, el Proceso PVS de la OIE, y el contexto en el que puede ser utilizada la Herramienta PVS de la OIE, incluyendo el análisis de riesgo asociado a las importaciones y la negociación comercial. La revisión también brindó la oportunidad para desarrollar mejor la etapa sobre el apoyo específico. Actualmente no existe apoyo específico dedicado al fortalecimiento de las “competencias específicas al comercio” ya que los Miembros no han manifestado por ahora la necesidad. Sin embargo, las actividades de apoyo específico para mejorar las “competencias asociadas al comercio” pudieran considerarse como parte del Programa de apoyo a la legislación veterinaria, laboratorios sostenibles, capacitación de puntos focales de la OIE, actividades para Asociaciones público-privadas (APP) y proyectos de hermanamiento entre establecimientos de educación veterinaria (con miras a reforzar aspectos sobre los intercambios comerciales en la formación veterinaria inicial).

## Historias exitosas PVS en materia comercial<sup>1</sup>



**Myanmar** mejoró su conformidad con las normas de la OIE sobre certificación de animales y sus productos derivados, lo que dio como resultado un aumento en el comercio de productos alimentarios de origen animal.



**Botsuana** revisó exitosamente su sistema de zonificación y creó cuatro “zonas verdes” independientes para mejorar el manejo de las enfermedades animales y facilitar el comercio de animales vivos.



**Belice** mejoró su acceso al mercado y logró exportar ganado bovino a México para sacrificio inmediato.

<sup>1</sup> Fuentes: Informes PVS y entrevistas realizadas para la redacción de este informe.

## Análisis FODA<sup>2</sup> de las actividades de la OIE en curso para el desarrollo de capacidades en el contexto del comercio internacional

### FORTALEZAS

Talleres presenciales sobre comercio organizados en todas las regiones; combinación con capacitaciones en línea desde el 2019

El Proceso PVS contempla la evaluación y el análisis de brechas de la capacidad comercial (y la planificación estratégica posterior)

Varias historias exitosas PVS sobre el comercio (Belice, Botsuana, Myanmar, etc.)

### DEBILIDADES

Ausencia de "actividades de tratamiento comercial" en el Proceso PVS

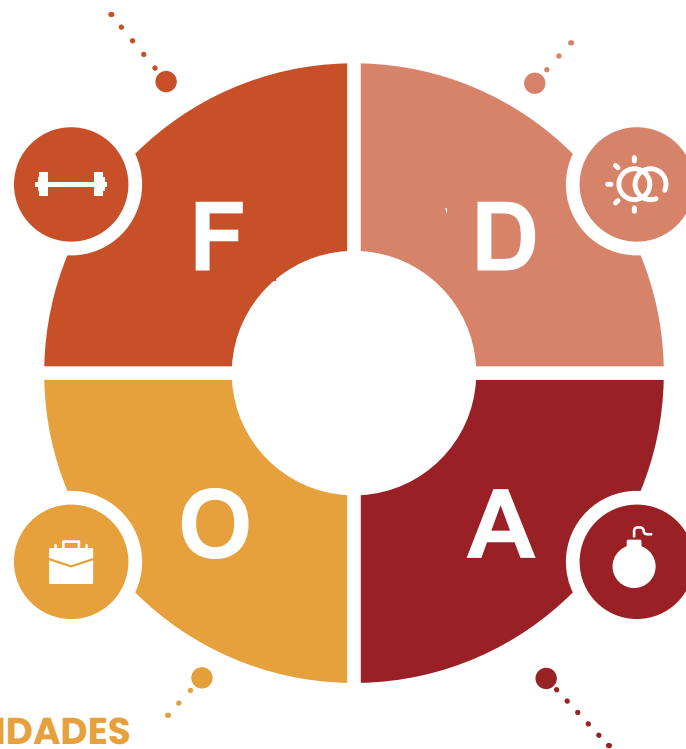
Limitada oferta de formación en materia comercial (muchas brechas no tienen respuesta en los actuales programas de desarrollo de capacidades de la OIE)

Falta de apreciación de todos los requisitos de competencia para un sistema de gestión comercial eficaz (enfocado en inversión/tratamiento en una parte del sistema únicamente)

Ausencia de objetivos formativos sobre el comercio

Falta de supervisión de las actividades de desarrollo de capacidades comerciales actuales

Uso insuficiente de los informes PVS en el contexto



### OPORTUNIDADES

El 7° Plan Estratégico hará más énfasis en las actividades de desarrollo de capacidades y la digitalización

Nuevo Departamento de fortalecimiento de capacidades

Actual renovación del Sistema de formación de la OIE (Plataforma OIE para la formación de los Servicios Veterinarios en desarrollo)

Observatorio de la OIE en desarrollo para supervisar mejor la implementación de las normas de la OIE incluyendo las referentes al comercio

Actividades APP de la OIE en desarrollo (de importancia para muchos aspectos comerciales)

### AMENAZAS

Temas sobre el comercio abordados por otras organizaciones internacionales o proveedores de formación sin tomar suficientemente en consideración las normas de la OIE

Deficiente implementación de las normas de la OIE en materia comercial (y posible impacto en el aspecto sanitario y económico)

Gráfico 3. FODA relativa a las actividades de la OIE en curso para el desarrollo de capacidades en el contexto del comercio internacional

<sup>2</sup>FODA: fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas

## Lo que dicen los Países Miembros de la OIE

Los países experimentan problemas significativos en la aplicación coherente de las normas de la OIE, en particular a la hora de tomar decisiones sobre importación y exportación de animales y de sus productos derivados (ver el documento “Desafíos afrontados por los Servicios Veterinarios en el marco del comercio internacional y buenas prácticas”: Parte III del Informe del tema técnico 2020), y han solicitado en varias ocasiones a la OIE más herramientas para el desarrollo de capacidades en esta área.

En la 86ª Sesión General, el tema técnico estuvo dedicado a la “**Implementación de las normas de la OIE por los Países Miembros de la OIE: situación actual y necesidades específicas de fortalecimiento de capacidades**”. Este se centró en las normas comerciales y, por lo tanto, se identificaron las necesidades específicas de fortalecimiento de capacidades para el comercio las cuales fueron incluidas como parte de una resolución posterior adoptada por la Asamblea de la OIE. Casi todos los países, ya sea con perfil comercial alto, medio o bajo consideraron que eran necesarias más formaciones de la OIE en el contexto del comercio internacional. En particular solicitaron a la OIE:

- Aumentar la participación de los funcionarios responsables del establecimiento de medidas sanitarias y de la negociación del acceso a los mercados en las actividades de la OIE para el desarrollo de capacidades relevantes para las normas internacionales;
- Ampliar las oportunidades de formación utilizando la “formación a distancia”;
- Considerar la colaboración con la Secretaría MSF de la OMC para ofrecer una formación en línea sobre las normas de la OIE y el Acuerdo MSF (el Curso de aprendizaje electrónico MSF de la OMC puede tomarse como modelo para el programa de aprendizaje electrónico de la OIE);
- Abordar como temas de formación prioritarios las normas de la OIE y el Acuerdo OMC, el análisis de riesgo, la vigilancia y bioseguridad en animales terrestres y el comercio seguro/ mercancías seguras.

Desde 2010, cuatro temas técnicos “regionales” han estado relacionados con el comercio (Europa en 2010; África en 2013, Américas en 2014 y 2016). Todas las recomendaciones que emanaron abogaron firmemente por una mayor participación de la OIE en actividades relacionadas con el desarrollo de capacidades a efectos del comercio.

En el marco de la redacción del presente documento, se entrevistaron a varios Delegados de la OIE quienes reconocieron, en su conjunto, la importancia y relevancia de los actuales programas de formación de la OIE en distintos temas. Sin embargo, señalaron el hecho de que pocas actividades de formación estaban relacionadas con el comercio a pesar de la gran necesidad de formación al respecto, en particular porque la formación veterinaria inicial es por lo general limitada para las asignaturas consagradas a los intercambios comerciales. Solicitaron a la OIE que considerara el comercio como tema prioritario para las formaciones futuras.

“

**Casi todos los países, ya sea con perfil comercial alto, medio o bajo consideraron que eran necesarias más formaciones de la OIE en el contexto del comercio internacional.**



## Section II. Renovación del sistema de formación de la OIE

### Contexto para la renovación de las formaciones

Las solicitudes de los Países Miembros de la OIE, así como distintos elementos de contexto interno y externo de carácter estratégico, de recursos y tecnológicos, han generado interesantes oportunidades para cambiar y estimular la reflexión en torno a una renovación profunda del **sistema de formación de la OIE**. El futuro sistema beneficiará del pleno apoyo del 7.º Plan Estratégico de la OIE (2021-2025) y de su objetivo estratégico 3 sobre “atención a las necesidades de los Miembros” impulsando un **alto nivel de apoyo mediante las normas y el desarrollo de capacidades**, y establecerá un vínculo operativo sólido y el fortalecimiento mutuo con el Proceso PVS de la OIE, el Observatorio de la OIE y distintas iniciativas de APP. De igual modo, beneficiará de la digitalización y transformación tecnológica de la OIE que se está llevando a cabo, la cual constituirá otro eje importante del 7.º Plan Estratégico de la OIE con la gestión responsable de los datos de formación y el respeto de la privacidad de los datos y la propiedad intelectual.



### Renovación de las formaciones de la OIE – líneas de acción propuestas

La formación es fundamental para la calidad de los Servicios Veterinarios. Desde 2018, 10 años después del lanzamiento del programa mundial de desarrollo de capacidades para los puntos focales, la OIE empezó a replantearse seriamente su sistema de formación y para ello creó su **Plataforma mundial para la formación de los Servicios Veterinarios**. Esta plataforma, incluyendo el portal de formación (la aplicación de tecnología de la información de apoyo), será de ahora en adelante el mecanismo a través del cual se organizarán, supervisarán y evaluarán las actividades de formación de la OIE, ya sean presenciales o a distancia. Evidentemente, un punto crucial de la renovación es aumentar significativamente la oferta de formación a distancia de la OIE.

**Gracias a esta iniciativa, la OIE podrá ofrecer a sus Países Miembros formaciones diversificadas y “a la carta” para mejorar la implementación de las normas de la OIE y contribuir de esta manera al mejoramiento sostenible de la gobernanza veterinaria mundial.**

En 2020, se revisó el organigrama de la OIE y se creó un nuevo departamento dedicado al desarrollo de capacidades y responsable de las actividades de formación de la OIE y del Proceso PVS. Este nuevo departamento, con el apoyo de un grupo directivo de organización transversal para las formaciones que se establecerá en los próximos meses, dirigirá la renovación de las formaciones en función de los siguientes seis ejes propuestos:

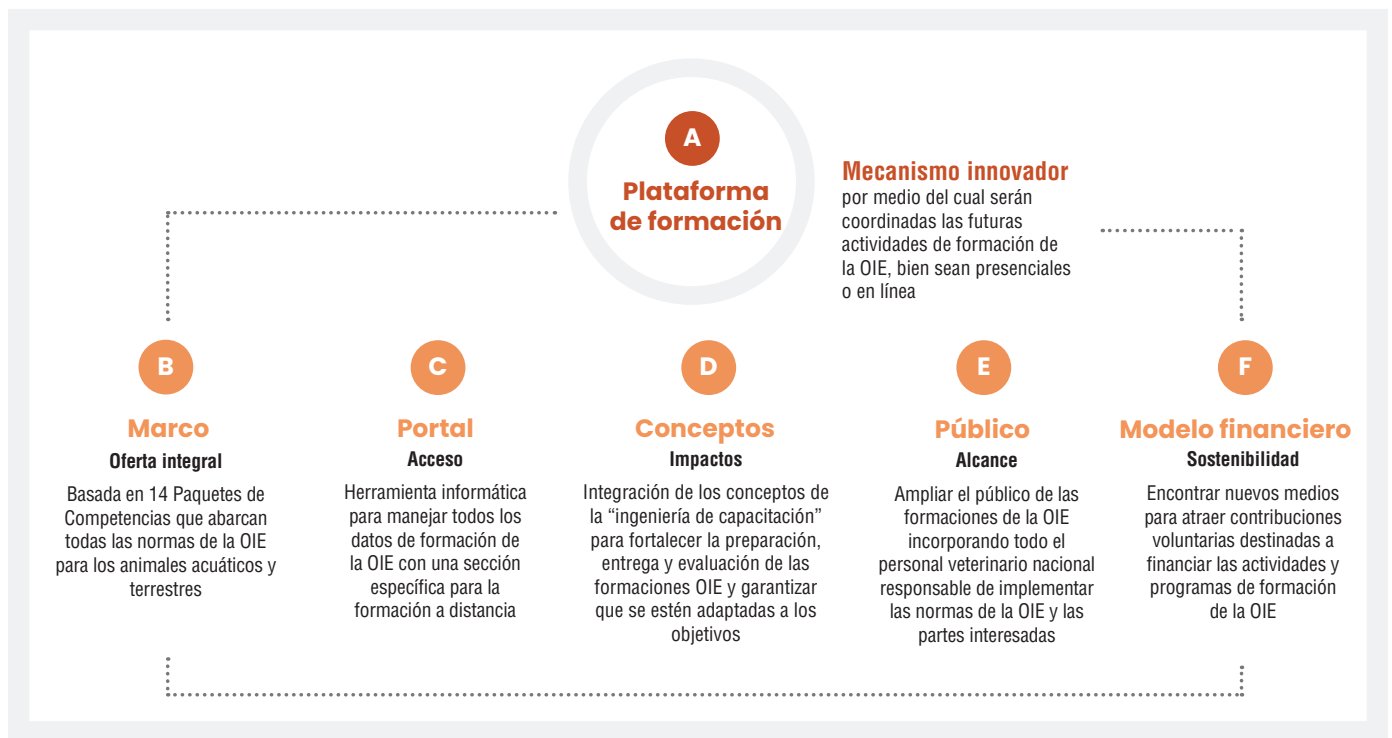


Figura 4. Resultados esperados de la Plataforma de la OIE para la formación de Servicios Veterinarios

**A** La **plataforma de la OIE para la formación de los Servicios Veterinarios** creada en el 2018, es un mecanismo innovador que reúne proveedores de experiencia técnica y educativa, principalmente centros de referencia de la OIE.

La plataforma será principalmente responsable de la preparación de los futuros productos y programas de formación de la OIE. Se está redactando un plan de trabajo conjunto quinquenal para especificar la participación financiera y técnica de los centros colaboradores en las futuras actividades de formación de la OIE a través de la plataforma de formación de la OIE.



Gráfico 5. Plataforma de la OIE para la formación de los Servicios Veterinarios

Los nueve centros colaboradores de la OIE enmarcados dentro de la esfera temática sobre formación y educación son miembros plenos de la plataforma y brindan el apoyo necesario en lo referente a la "ingeniería de capacitación" que actualmente no es del todo satisfactoria en la OIE

**Este nuevo modelo de red de los centros colaboradores de la OIE está siendo evaluado actualmente y podrá probablemente ser repetido en otras áreas temáticas de los centros colaboradores de la OIE.**

La secretaría de la plataforma de la OIE, alojada en la Escuela Nacional de Servicios Veterinarios [Ecole Nationale des Services Vétérinaires] (Centro colaborador de la OIE para la formación de los veterinarios oficiales ubicado en Lyon, Francia) y dependiente del nuevo Departamento de fortalecimiento de capacidades en la sede de la OIE, está encargada de dirigir, coordinar y supervisar las actividades de formación de la OIE.

**B** Un **marco OIE de formación basado en competencias** en desarrollo servirá de base para elaborar toda la futura oferta de formación de la OIE tanto para la formación a distancia como presencial. Se estructura actualmente en **14 paquetes de competencias** que cubren ampliamente los *Códigos* de la OIE, los *Manuales* de la OIE (*Manual de las Pruebas de Diagnóstico y de las Vacunas para los Animales Terrestres* y *Manual de las Pruebas de Diagnóstico para los Animales Acuáticos*) y otras directrices adicionales.

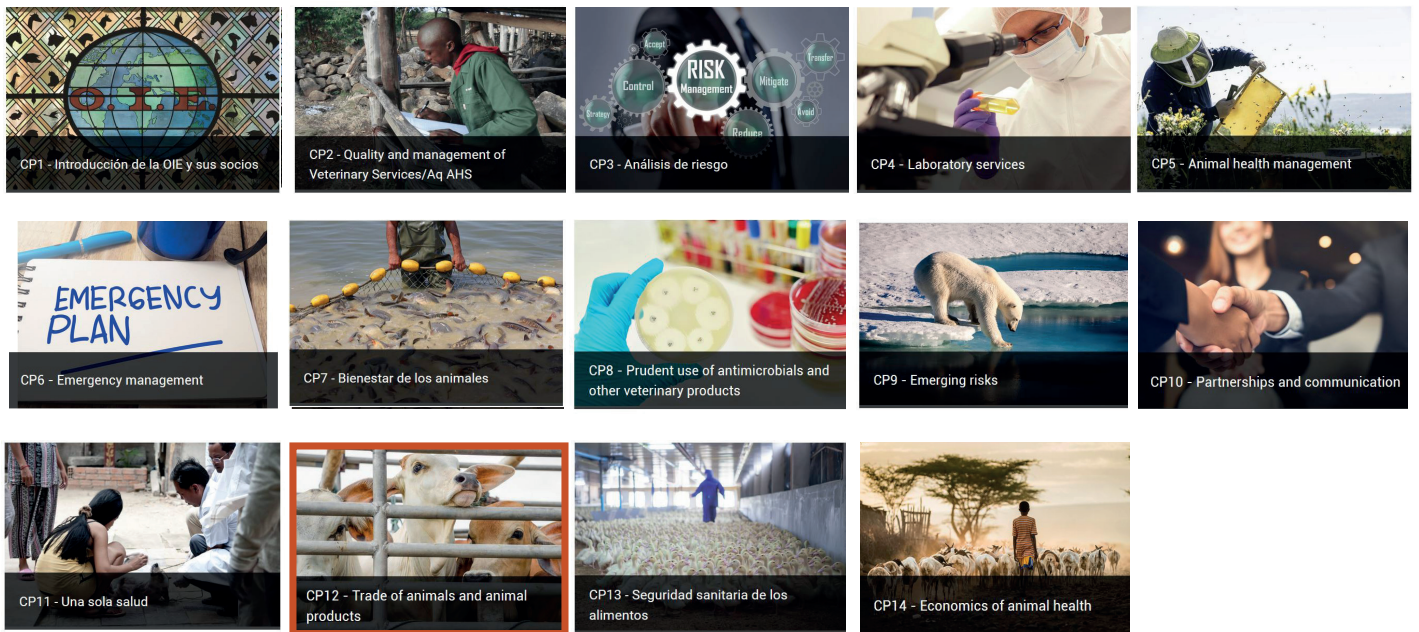


Gráfico 6. E-catálogo de la OIE (y Paquetes de Competencias)

Los términos de referencia detallados de cada paquete de competencias, indispensables **para garantizar la conformidad, coherencia y eficiencia de la futura oferta de formación de la OIE**, se desarrollarán bajo la plataforma de formación de la OIE. En particular, definirán las **competencias** que los SV adquirirán, el **público pertinente**, los **temas** que deberán cubrirse y los **objetivos de formación** organizados en tres niveles secuenciales: día 1/recién licenciado, día 2/SV nivel básico, Nivel experto:

**Tipos de objetivos formativos**

Niveles educativos	Tipos de objetivos formativos		
	Conocimientos Sensibilización, conocimientos y comprensión	Saber hacer (solución de problemas) Aplicación, análisis, síntesis y evaluación	Saber comportarse (personal) Afectivo e interpersonal
<b>Día 1</b> (recién licenciado)	++	+	+
<b>Día 2</b> (SV nivel básico)	++	++	+++
<b>Expert o</b> (avanzado, máster)	++	+++	++

El **nivel día 1** se basará exclusivamente en las [Recomendaciones de la OIE sobre las competencias mínimas que se esperan de los veterinarios recién licenciados](#) y estará disponible en forma de módulos electrónicos principalmente (“prerrequisitos” para los programas de formación de la OIE presenciales).

Los módulos electrónicos del nivel día 1 se distribuirán a los establecimientos de educación veterinaria (EEV) para brindar apoyo a la educación veterinaria inicial (implementación de las Directrices de la OIE sobre el plan de estudios básicos de educación veterinaria) y a los Servicios Veterinarios y público en general, incluyendo en particular los operadores comerciales privados, otras autoridades competentes, estudiantes y académicos, periodistas y la sociedad civil, con fines de formación continua o simple información.

Los **niveles del día 2 y experto** incorporarán trabajos de la OIE existentes según sea relevante. Por ejemplo, el paquete de competencias para los servicios de laboratorio (PC4) dependerá fuertemente del marco de competencias en liderazgo para laboratorios y el paquete de competencias para la gestión de emergencias (PC6) tomará en cuenta los trabajo en curso del Grupo ad hoc de la OIE sobre situaciones de emergencia veterinaria y algunas herramientas desarrolladas por los socios de la OIE. En caso de que no existan trabajos o contenido previo, se desarrollarán términos de referencia partiendo de cero como en el caso del paquete de competencias para el comercio (ver la Sección III más abajo). Las formaciones se presentan en forma de módulos electrónicos y/o sesiones presenciales.

**Este enfoque progresivo de módulos múltiples para el desarrollo de capacidades permitirá la formación de generalistas y especialistas.**

**C** El **portal de formación de la OIE** es la herramienta electrónica complementaria de la plataforma de la OIE y el único lugar para obtener todo el futuro material, recursos y datos de capacitación, disponible en los tres idiomas oficiales de la OIE (español, francés e inglés). Incluye varias funciones de formación a distancia, un catálogo de formación en línea al igual que un calendario electrónico de las formaciones de la OIE, recursos en línea, un foro exclusivo para la audiencia OIE, etc. El catálogo de formación en línea de la OIE (accesible [aquí](#) aún en desarrollo) es un elemento clave del portal, fundado en el marco de la formación basado en competencias y será alimentado a lo largo del tiempo con los módulos electrónicos (a un ritmo promedio esperado de 15 módulos por año) conforme a tres modalidades distintas: (i) **creación** (desde cero) los productos serán a partir de los objetivos de formación definidos en los términos de referencia de los paquetes de competencias; (ii) inventario y etiquetado por parte de los productos existentes provenientes de formadores externos, conforme a criterios de etiquetado bien definidos; o (iii) **establecimiento de vínculos entre las plataformas de formación de los socios de la OIE** para el intercambio de recursos de formación siempre que sea factible tanto desde una perspectiva legal como informática

**D** El desarrollo de las futuras actividades de formación de la OIE avanzará de conformidad con los **principios de ingeniería de capacitación**. Por lo tanto, se hará mayor énfasis en la **identificación de las necesidades de formación** por medio del amplio uso de los informes del Proceso PVS de la OIE, las actividades del Observatorio de la OIE y los foros regionales como las mesas de las comisiones regionales de la OIE y los grupos centrales regionales de la OIE, que resultarán útiles para ayudar a la OIE a desarrollar un eje central más estratégico para sus actividades de desarrollo de capacidades. Igualmente, se hará más énfasis en la evaluación de los resultados y en los impactos de las futuras formaciones de la OIE con un sólido **sistema de supervisión y evaluación**. Se emplearán múltiples **metodologías pedagógicas** para desarrollar programas adaptados a los países como cursos de formación en línea autodirigidos y asesorados, programas de aprendizaje combinados, seminarios y talleres presenciales, seminarios web, etc.

Los centros colaboradores de la OIE para la formación y educación han acordado una cooperación entre profesionales con el ánimo de brindar a la OIE todas las directrices necesarias en estos aspectos fundamentales. Asimismo, suministrarán directrices sobre cómo establecer un **sistema de gestión de formación** nacional para administrar, documentar, rastrear y notificar todo lo referente a las actividades de formación de los SV al igual que un marco nacional de calificaciones que se establecerá conjuntamente entre los Servicios Veterinarios, los organismos veterinarios estatutarios y los proveedores de formación.

**E** Los **destinatarios y público de las formaciones de la OIE** hasta ahora han sido principalmente los Delegados de la OIE recientemente nombrados y los puntos focales de la OIE, todos ellos veterinarios oficiales. El futuro sistema permitirá a todo el personal de los Servicios Veterinarios beneficiarse de las formaciones de la OIE independientemente de que sean veterinarios o paraprofesionales de veterinaria del sector público o privado. El alcance de las formaciones también será ampliado de facto por el masivo uso de la formación a distancia, y un público nuevo como operadores comerciales privados, organismos veterinarios estatutarios, periodistas, etc., tendrá acceso a las formaciones de la OIE. Por otro lado, se está discutiendo la posibilidad de reconsiderar las ocho categorías existentes de puntos focales de la OIE las cuales eran relevantes al momento de su creación pero que probablemente ya no lo son en el contexto actual. Además, podría surgir la necesidad de **nuevas categorías de puntos focales**, en particular puntos focales menos orientados hacia temas y más hacia procesos (como puntos focales PVS o APP).



<sup>3</sup> Observación: La OIE **no desea entrar dentro de un sistema de acreditación**. Es responsabilidad de los países y de las organizaciones regionales, en estrecha colaboración con los organismos veterinarios estatutarios, decidir cómo utilizar las futuras formaciones de la OIE para sus propios marcos de calificaciones y sistemas de acumulación de créditos. Por supuesto, esta sería la forma ideal para valorizar las formaciones de la OIE y armonizar los programas de formación veterinaria a nivel mundial.

**F**

La OIE necesitará reconsiderar su **modelo financiero de las formaciones** con fines de sostenibilidad y equidad regional de sus actividades de formación. Actualmente, muchas contribuciones voluntarias destinadas a la formación son asignadas por temas y/o regiones, dando como resultado que ciertas regiones gocen de un programa de formación extenso mientras que otras, por lo general las más necesitadas, queden como los “parientes pobres” en términos de capacitación. Para complementar la renovación actual, así como la inyección de fondos durante la fase inicial de desarrollo de la plataforma de formación de la OIE, se deberá identificar e implementar un modelo sostenible que permita financiar el mantenimiento y el permanente desarrollo de la oferta de formación de la OIE. Se está desarrollando proyecto de trabajo para el desarrollo de la plataforma de la OIE para presentar las razones de financiamiento (voluntario) de manera homogénea y coherente. Asimismo, podría explorarse la pista de un sistema pagado por el usuario para los futuros beneficiarios fuera de los Servicios Veterinarios.

Se propone organizar un **foro de reflexión sobre formación OIE**, inspirado en el foro de reflexión sobre el PVS organizado en el 2017, basado en las múltiples consultas con los principales grupos de las partes interesadas de la OIE con el fin de revisar detalladamente estos ejes de acción y los planes propuestos para la evolución estratégica del sistema de formación de la OIE en apoyo a la implementación del 7.º Plan Estratégico de la OIE. El foro de reflexión sobre formación tendrá lugar antes de la 88ª Sesión General para, de esta manera, incluir las conclusiones en el informe anual de la directora general sobre las actividades de la OIE y detallarlo más a fondo en un evento específico sobre formación.



## Beneficios esperados de la renovación

Se espera que la renovación propuesta mejore:

- **el desempeño técnico** de las actividades de formación de la OIE, en particular para que las formaciones tengan mayor alcance e impacto;
- **el desempeño institucional** de las actividades de formación de la OIE por medio de la movilización de todo el potencial de los centros de referencia de la OIE y la experiencia técnica y educativa de los socios, y la búsqueda de una mejor interacción y coherencia en las iniciativas de la OIE asociadas al desarrollo de capacidades (Plataforma de formación de la OIE, Proceso PVS de la OIE y Observatorio de la OIE);
- **el desempeño financiero** de las actividades de formación de la OIE por medio del fortalecimiento de la movilización de recursos y la ampliación de su fuente de recursos de manera sostenible.

**Adoptando esta importante renovación, la OIE marca el inicio de una nueva era de capacitación para sus Países Miembros: las futuras actividades de formación de la OIE estarán impulsadas principalmente por la demanda, centradas en las necesidades de sus Países Miembros y adaptadas cuidadosamente a las funciones y responsabilidades actuales y futuras de los Servicios Veterinarios.**

El uso de la Plataforma de formación de la OIE y el portal que la complementa serán esenciales para el desarrollo de las competencias de los Servicios Veterinarios en el contexto del comercio internacional, en especial en cuanto a las múltiples posibilidades para un público más amplio, formaciones personalizadas e intercambio de documentación.








## Section III. Propuestas de actividades de la OIE para el desarrollo de capacidades en el contexto del comercio internacional

Para brindar el mejor apoyo a los Países Miembros de la OIE en el desarrollo y mantenimiento de las competencias comerciales de los Servicios Veterinarios, se propone la siguiente gama de actividades para el desarrollo de capacidades que incluye formaciones OIE, actividades PVS y desarrollo de recursos:

### ➔ Aspectos sobre la formación

Dentro del marco de su Plataforma para la formación de los Servicios Veterinarios, la OIE **mejorará significativamente su oferta de formación en el contexto del comercio internacional**, tanto a distancia como presencial, aprovechando plenamente, para formaciones más básicas, las oportunidades brindadas por la tecnología de la información e internet y maximizando a su vez la eficacia e interactividad de las formaciones presenciales más avanzadas. Esta oferta estará dirigida principalmente a la formación continua de los SV, pero también puede servir de base para la educación veterinaria inicial y la mejor implementación de las Competencias comerciales del nivel día 1 de la OIE, la evaluación profesional de los miembros del personal o para informar al público en general, según proceda.

Con fines de promover y respaldar estos cambios, la OIE propone crear un **paquete de competencias para el comercio de animales y de sus productos derivados (PC12)**, con el objetivo general de que los Países Miembros de la OIE participen de manera más activa en el comercio mundial y utilicen el sistema comercial mundial para avanzar en sus intereses nacionales eficazmente, en particular en términos de crecimiento económico y reducción de la pobreza. Este informe permitió desarrollar en prioridad el paquete de competencias, a manera de piloto, comenzando con la identificación de las competencias que necesitan los SV para garantizar que el comercio se lleve a cabo de conformidad con las normas de la OIE (Etapa 1) y concluyendo con la puesta a disposición de productos de capacitación de la OIE en el campo de los intercambios comerciales en el Portal de formación de la OIE o desarrollando programas presenciales (Etapa 8):

- 1  Identificar las **competencias requeridas** para los SV sobre comercio (específicas y ‘asociadas’) [Nivel de los Servicios Veterinarios]
- 2  Identificar otros **Paquetes de Competencias** relevantes para el comercio
- 3  Definir la lista de los **principales temas comerciales** que serán
  - Enumerar las **Competencias Críticas PVS relevantes** que están directamente relacionadas con el comercio (y competencias requeridas), así como los capítulos relevantes de los *Códigos y Manuales* de la OIE
- 4  Identificar **destinatarios/público** específico para relacionado con esas competencias para el comercio
- 5  Definir los **objetivos formativos** para el personal de los SV que deberá adquirir posteriormente /desarrollar aquellas competencias [nivel individual]
- 6  Desarrollar productos de formación en línea con los objetivos formativos
  - O Identificar los productos de formación existentes alineados con los objetivos formativos y posiblemente etiquetarlos de conformidad con los Criterios de la OIE
- 7  Hacer que los productos electrónicos estén disponibles en el Portal de la OIE, definiendo el proceso de inscripción (individual o inscripción OIE)
  - O Desplegar capacitaciones presenciales
- 8  Mejorar el material de las formaciones en función de los comentarios de los participantes y expertos
- 9 

Redacción de los Términos de Referencia para el CP12

Desarrollo de los productos de capacitación

Gráfico 7. Elaboración del PC12 – resumen general del proceso

<sup>4</sup> Si demuestra ser eficaz, el método aquí propuesto para desarrollo (ver más abajo) se empleará para elaborar el resto de los Paquetes de competencias del marco de la formación de la OIE basado en competencias

## Elaboración de los términos de referencia del PC12 [Etapa 1 a 6 del Gráfico 7]:

De las 26 competencias de los SV relacionadas con el comercio presentadas en la Parte IV, 18 se refieren directamente a actividades comerciales (“competencias específicas al comercio”) y serán abordadas exclusivamente en el PC12, distribuidas en nueve temas (ver gráfico 9 [esta lista de temas no es definitiva y puede evolucionar en el futuro]). Se han **establecido a nivel de Servicios Veterinarios** y, por consiguiente, será indispensable un estudio completo del personal para conocer la cantidad de personas involucradas, del sector público y privado, en las actividades comerciales y la manera como se distribuye

el trabajo (descripción bien definida de los puestos de trabajo).

Las otras ocho competencias se relacionan más con la creación de un ambiente comercial idóneo (“competencias asociadas al comercio”) y están más vinculadas a las funciones de los Servicios Veterinarios que las competencias directamente relacionadas con el comercio. Por lo tanto, son abordadas en otros paquetes de competencias:

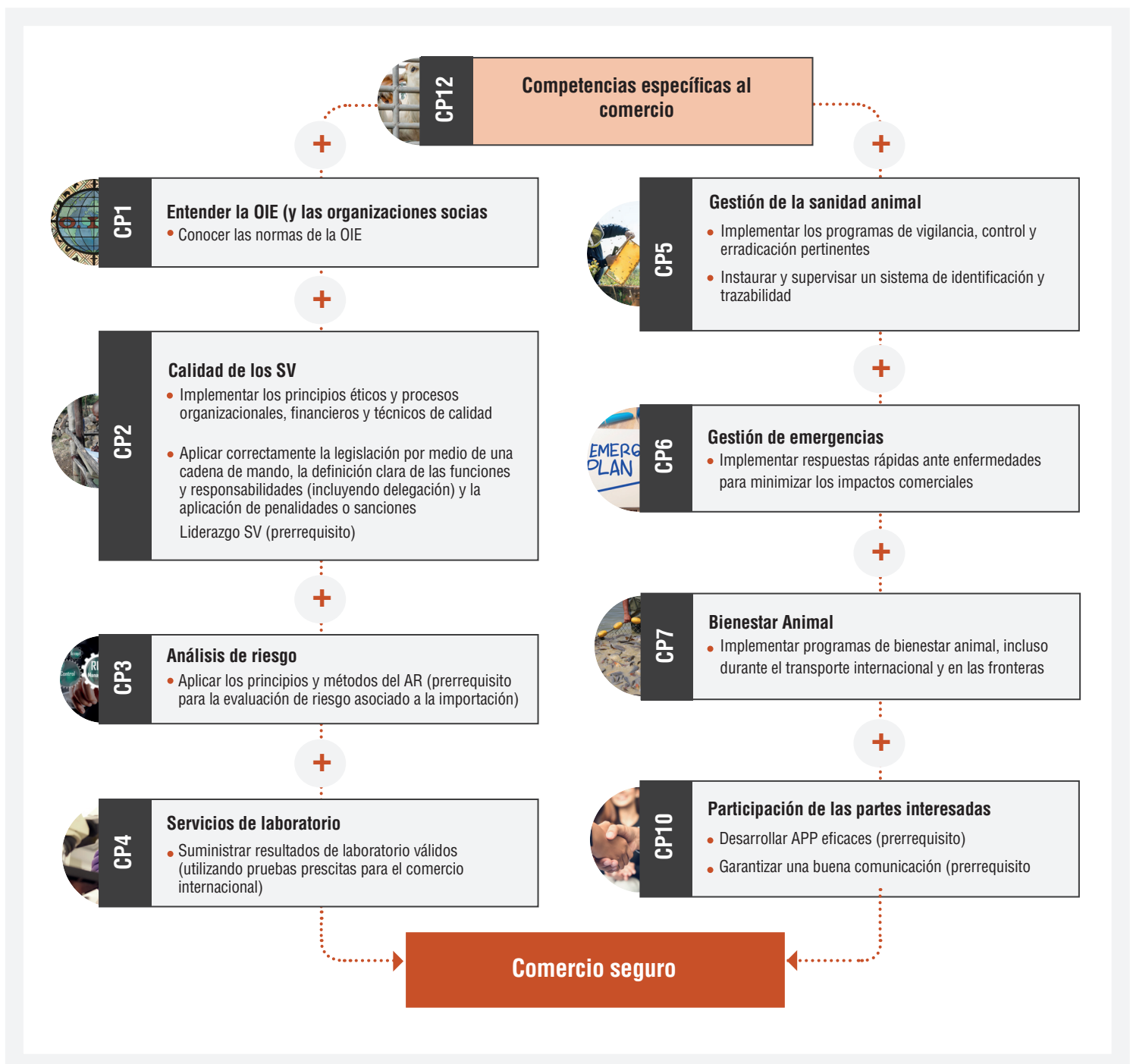


Gráfico 8. Paquetes de Competencias asociados al Paquete de Competencias 12 sobre el comercio seguro

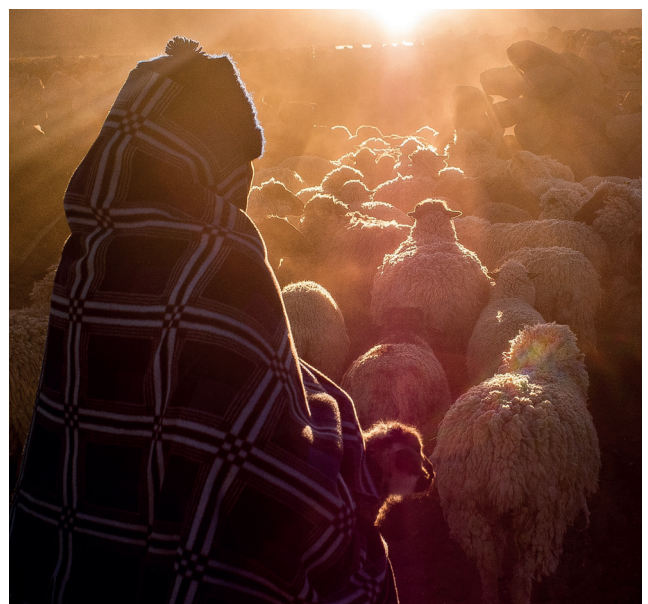
Todo el personal de los SV que participa en actividades comerciales podrá beneficiarse de la oferta de formación de la OIE, principalmente de las formaciones a distancia. Una parte de esta oferta también será puesta a disposición de un público más amplio incluyendo los operadores comerciales privados o se utilizará en programas de formación específicos de la OIE para expertos (p.ej. expertos PVS de la OIE).

Para las formaciones presenciales, así como para otros temas OIE, es preferible que una persona que trabaje en los Servicios Veterinarios que ha sido seleccionada cuidadosamente participe de manera regular y haga las veces de formador en su propio país (formato formación de formadores). Por lo tanto, la propuesta de crear un **punto focal de la OIE para el comercio internacional** quien además de recibir capacitación, estará encargado de formular e implementar las políticas comerciales como, por ejemplo, entender, analizar y evaluar cómo pueden mejorarse las competencias críticas del PVS de la OIE vinculadas al comercio, identificar posibles desviaciones de cumplimiento de las normas comerciales y proponer acciones correctivas o difundir buenas prácticas comerciales. Esta propuesta de punto focal para el comercio y los correspondientes términos de referencia serán examinados en el Foro de reflexión sobre formación OIE (y probablemente en otros espacios relevantes). **Se desarrollará también un programa de formación específico para los Delegados de la OIE** (recién nominados o experimentados) que combinará formaciones en línea, seminarios en línea y/o presenciales con el fin de ayudarles a cumplir con sus responsabilidades y/o funciones como Delegados de la OIE, incluyendo respecto del comercio (ver sus competencias específicas al comercio en el documento Competencias de los Servicios Veterinarios para garantizar y facilitar el comercio internacional (Parte IV del Informe del tema técnico 2020).

Más importante aún, los términos de referencia del paquete de competencias para el comercio de animales y sus productos derivados definirán los **objetivos de formación** que fundarán las bases para el desarrollo de los cursos de formación de la OIE en línea y presenciales sobre el comercio, cuyos objetivos han sido divididos en adquisición de conocimientos y habilidades (técnicas e interpersonales). Las habilidades interpersonales como la diplomacia, la flexibilidad y la buena argumentación son indispensables para el éxito de las negociaciones comerciales. Estos objetivos han sido desarrollados junto con los tres niveles educativos presentados en la Sección II de la Parte V:

- Los **niveles día 1 y día 2** consistirán en una “iniciación al comercio” general y se interesarán mayoritariamente en alcanzar y demostrar la comprensión de la evaluación del riesgo de importación, los principios del comercio seguro, los controles de importación y la certificación para exportar, el marco reglamentario del comercio internacional, el uso correcto de los Códigos y Manuales de la OIE, el proceso comercial de tres fases general y las obligaciones generales de los países exportadores e importadores (enfocado en la adquisición de conocimientos). En la mayoría de los casos, serán prerequisites recomendados para el nivel experto.
- En el **nivel experto** se prevé un alto grado de solución de problemas, toma de decisiones y gestión de cambios, relevantes para las responsabilidades del personal de los SV, tanto del sector público como el privado, en el contexto del comercio internacional (enfocado en la adquisición de habilidades). Se dará una atención particular a la certificación de los procedimientos comerciales y a la implementación de un sistema nacional de garantía oficial para certificación, transparencia regulatoria, armonización y negociación comercial.





**Los términos de referencia para el PC12 se han redactado tomando en cuenta los elementos anteriores y están disponibles (en su formato de redacción actual) en el Portal de formación de la OIE en el PC12. Se analizarán en detalle durante el Foro de reflexión sobre formación OIE y se revisarán con frecuencia con el fin de reflejar los cambios realizados en las normas de la OIE a lo largo del tiempo.**



## Elaboración y entrega del material pedagógico y los programas sobre comercio [Etapas 7 a 9 del Gráfico 7]:

El desarrollo del material pedagógico se realizará en colaboración con la secretaría de formación de la OIE, el departamento de normas de la OIE, los centros colaboradores de la OIE relevantes y los proveedores de formación bajo la Plataforma de formación de la OIE, de conformidad con los términos de referencia del paquete de competencias para el comercio presentado anteriormente.

Para la oferta de formación a distancia de la OIE sobre comercio, se propone elaborar, en primera instancia, cerca de treinta módulos electrónicos que abordarán todos los temas referentes al comercio cubiertos en los **Códigos y directrices de la OIE** para ofrecer a los países soluciones de formación adaptadas a su situación y necesidades específicas. En el Gráfico 9 se presentan los módulos organizados por tema y nivel.

 <b>Temas seleccionados</b>	 <b>Módulos electrónicos del nivel «Día 1»</b>	 <b>Módulos electrónicos del nivel «Día 2»</b>	 <b>Módulos electrónicos del nivel experto</b>
<b>Tema 1</b> Marco reglamentario del comercio internacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>El mandato de la OIE y el comercio</li> <li>Marco comercial internacional para animales y sus productos derivados</li> <li>Acuerdos de la OMC relativos al comercio*</li> <li>Resumen general del proceso comercial (derechos y responsabilidades de los países exportadores e importadores)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Uso de las normas de la OIE en el contexto comercial</li> </ul>	
<b>Tema 2</b> Marco comercial nacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>Función de los Servicios Veterinarios en la importación y exportación de animales y de sus productos derivados</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Entendimiento de las prioridades nacionales, nivel de riesgo y situación de la sanidad animal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Establecimiento de las prioridades nacionales relacionadas con la importación y exportación</li> <li>Armonización del marco comercial nacional</li> <li>Transparencia regulatoria para el comercio</li> </ul>
<b>Tema 3</b> Asociaciones público-privadas en el contexto comercial	<ul style="list-style-type: none"> <li>APP en general**</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>APP para el comercio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Coordinación de APP para la certificación de exportaciones y el control de importaciones</li> </ul>
<b>Tema 4</b> Análisis de riesgo de importación	<ul style="list-style-type: none"> <li>Principios de la evaluación de riesgo de importación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Normas de la OIE para la reducción de los riesgos de importación</li> </ul>	
<b>Tem a5</b> Certificación veterinaria	<ul style="list-style-type: none"> <li>Certificación veterinaria – principios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Instauración de una relación de confianza a lo largo del proceso comercial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Establecimiento de un certificado veterinario internacional</li> <li>Sistemas oficiales de garantía nacionales para el comercio</li> <li>Negociación comercial</li> <li>Certificación electrónica</li> </ul>
<b>Tema 6</b> Zonificación y compartimentación	<ul style="list-style-type: none"> <li>Principios de la regionalización</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zonificación (incluyendo zonas de protección y contención)</li> <li>Compartimentación</li> </ul>	
<b>Tema 7</b> Controles previos a la exportación			<ul style="list-style-type: none"> <li>Modalidades de los controles previos a la exportación</li> </ul>
<b>Tema 8</b> Gestión de coordinación fronteriza y controles fronterizos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fronteras, movimiento animal y comercio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los tres pasos para el control de importaciones basados en riesgo (documentación, identidad, físico)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestión y controles fronterizos</li> <li>Gestión fronteriza coordinada</li> </ul>
<b>Tema 9</b> Gestión de la no conformidad comercial	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diferentes tipos de no conformidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Marco de resolución de diferencias MSF*</li> <li>Proceso de mediación informal de la OIE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lucha contra el comercio ilegal de animales y de sus productos derivados</li> </ul>

\* Módulos electrónicos de la OMC

\*\* Disponible en el Paquete de competencias 10

**Cuadro 9. Lista de módulos electrónicos sobre comercio propuestos en el PC12**

Estos módulos electrónicos serán puestos a disposición en el Portal de formación de la OIE conforme a dos modalidades distintas de acceso:

- los módulos electrónicos del nivel día 1 y nivel día 2 sobre comercio estarán disponibles por medio de una **inscripción individual** a cualquier integrante del personal de los SV independientemente de su posición (módulos electrónicos autodirigidos). También serán propuestos como prerrequisitos para cualquier integrante del personal de los SV que trabaje en operaciones comerciales (incluyendo veterinarios privados autorizados oficialmente para realizar certificaciones) en el marco de los futuros programas de formación de la OIE sobre comercio, de tipo “autodirigido” o “asesorado”.
- los módulos electrónicos del nivel experto sobre comercio estarán disponibles, *sujeto a inscripción a través de la OIE*, tras las solicitudes de acceso formuladas por los países. Por consiguiente, queda a discreción de los Servicios Veterinarios, en colaboración con los Organismos Veterinarios Estatutarios, de ser relevante, seleccionar los módulos adecuados en base a los informes PVS de la OIE y a otros medios para identificar necesidades en asuntos comerciales a nivel nacional. Aunque, en primera instancia, todas las solicitudes ad hoc formuladas por los Delegados de la OIE serán aceptadas por la secretaría de formación de la OIE, la OIE desarrollará directrices y herramientas detalladas (ver la sección siguiente) para brindar apoyo a los Países Miembros en el manejo de estas solicitudes como parte de un sistema nacional de formación integrado para los Servicios Veterinarios.

Tal y como se señaló en el documento Competencias de los Servicios Veterinarios para garantizar y facilitar el comercio internacional (Parte IV del Informe del tema técnico 2020), deberán abarcarse tanto las competencias “específicas” como las competencias “asociadas al comercio” con el fin de reforzar de manera global la capacidad de los SV en el contexto del comercio internacional. Como resultado, puede crearse un “**proceso de formación a la carta**” seleccionando módulos electrónicos y material pedagógico para el PC12, así como para el resto de los paquetes de competencias relevantes (ver gráfico 8).

En cuanto a la **oferta de formación presencial de la OIE sobre comercio**, se organizarán seminarios y talleres en respuesta a los desafíos identificados (ver Parte III) por medio de un análisis detallado de los informes PVS de la OIE, el trabajo del Observatorio de la OIE y las solicitudes específicas formuladas en los foros regionales (comisiones regionales de la OIE, grupos centrales regionales).

Los programas personalizados creados para abordar problemáticas de particular interés para los países participantes también contarán con “Novedades” vinculadas con la situación actual (comercio y COVID-19 por ejemplo) o enmiendas de los *Códigos* de la OIE que pudieran afectar significativamente el comercio internacional. Esto implica, *de facto*, una fuerte y permanente articulación entre la plataforma de formación de la OIE por una parte, y, por otra, el Proceso PVS, el Observatorio de la OIE, las recomendaciones emitidas en los foros regionales y el trabajo de las comisiones especializadas de la OIE durante la revisión anual de los *Códigos*.

Estos seminarios y talleres estarán organizados por **tipología de países** (ver el documento “Desafíos afrontados por los Servicios Veterinarios en el marco del comercio internacional y buenas prácticas”: Parte III del informe del tema técnico 2020), conforme a una frecuencia que dependerá de las necesidades y la disponibilidad presupuestaria, y no por región, convirtiéndose en un nuevo enfoque para tratar las discrepancias en las prioridades y capacidades comerciales entre países que pertenecen a una misma región. Los Delegados de la OIE con mucha más experiencia en el contexto del comercio internacional podrán formar parte del grupo de formadores de la OIE. Las actividades presenciales estarán centradas en ejercicios de situación, intercambio de buenas prácticas y creación de redes de una comunidad comercial, y se combinarán sistemáticamente con el aprendizaje electrónico, primero para la adquisición o refuerzo de conocimientos y, posteriormente, para evaluar la adquisición de conocimientos y habilidades, en particular a través de ejercicios y tareas.

“

**Estos seminarios y talleres estarán organizados por tipología de países (ver Parte III), conforme a una frecuencia que dependerá de las necesidades y la disponibilidad presupuestaria.**

Para ambas ofertas de formación, se establecerá un **sólido sistema de monitoreo y evaluación** (MyE) para examinar la adquisición de los conocimientos y habilidades, y evaluar en qué medida las actividades de formación de la OIE contribuyen al fortalecimiento sostenible de las competencias de los SV en el contexto del comercio internacional. Esto se realizará de conformidad con las Directrices de los centros colaboradores de la OIE sobre implementación de la cultura de la evaluación del impacto en las formaciones veterinarias (en desarrollo). Las solicitudes voluntarias de misiones PVS de seguimiento permitirán un buen MyE de las capacidades comerciales por medio del uso de las competencias críticas PVS de la OIE relacionadas con el comercio.

Para preparar (y mantener actualizado) todo el material pedagógico y organizar las formaciones será necesaria una **financiación importante**. Se explorarán las oportunidades brindadas por el Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio (STDF por sus siglas en inglés), la iniciativa BESST “Better Enforcement of Standards for Safer Trade Initiative” (Una mejor aplicación de las normas para un comercio más seguro), así como las ofrecidas por los donantes de la OIE con intereses comerciales. Parte del material pedagógico se desarrollará en colaboración con la OMC, la Organización Mundial de Aduanas y otras organizaciones socias involucradas en el comercio, siempre que sea relevante.

	 <b>Oferta de formación en línea</b>	 <b>Oferta de formación presencial</b>
 <b>Temas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Todos los temas comerciales de los <i>Códigos, Manuales</i> y Directrices de la OIE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• “Novedades” referentes al comercio (p.ej. Actualizaciones de los <i>Códigos</i> de la OIE)</li> <li>• Temas comerciales específicos dependiendo de las necesidades identificadas del país</li> </ul>
 <b>Público</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Amplio (personal de los SV, público en general, expertos de la OIE, particulares)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Público OIE específico (Delegados, puntos focales, expertos de la OIE)</li> </ul>
 <b>Propósitos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fortalecimiento de los SV</li> <li>• Sensibilización e información</li> <li>• Desarrollo profesional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fortalecimiento de los SV</li> </ul>
 <b>Objetivos de formación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vinculados a los niveles día 1, día 2 y experto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vinculados principalmente al nivel experto</li> </ul>
 <b>Inscripción</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inscripción a través de la OIE para el personal de los SV designado por el Delegado ante la OIE (para los propósitos de fortalecimiento de los SV)</li> <li>• Inscripción individual</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Para el personal de los SV designado por el Delegado ante</li> </ul>
 <b>Costo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modelo de financiación en fase de discusión y en función de los usuarios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gratuito</li> </ul>
 <b>Formación de expertos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expertos de la OIE en el contexto del comercio internacional (para formaciones electrónicas asesoradas), socios de la OIE, centros colaboradores de la OIE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expertos de la OIE en el contexto del comercio internacional, socios de la OIE</li> </ul>

## ➔ Actividades PVS de la OIE

Tal y como se mencionó en la Sección I de la Parte V, el Proceso PVS de la OIE puede ser de gran utilidad para mejorar la capacidad de los SV en el contexto del comercio internacional, en particular en las etapas de evaluación y planificación. Sin embargo, se proponen las siguientes acciones con tres objetivos:

- **aumentar el uso de los informes PVS en la etapa del análisis de riesgo** del proceso comercial, especialmente en lo referente a la calidad global de los Servicios Veterinarios de los países exportadores;
- **articular mejor los resultados del PVS de la OIE con las actividades de formación de la OIE;**
- **mejorar el ambiente de formación** a nivel nacional para incrementar el impacto de las actividades de desarrollo de capacidades de la OIE.

**1. Reforzar la pericia de los Expertos PVS en el contexto del comercio internacional,** para garantizar que el proceso de certificación internacional y el sistema nacional de calidad oficial para certificación, equivalencia, transparencia y armonización se evalúen de manera integral. Podrá solicitarse a los expertos PVS de la OIE realizar varios módulos electrónicos sobre comercio (nivel experto) como parte de los programas anuales de aprendizaje electrónico para expertos PVS preparados por el departamento de fortalecimiento de capacidades de la OIE.

**2. Modificar ligeramente el modelo de informe PVS de la OIE,** para asegurarse de que las necesidades de formación, tanto en el contexto del comercio internacional como en otros temas, se reflejen más claramente en los informes PVS. Hasta la fecha, los aspectos sobre formación han sido tratados principalmente en las Competencias críticas PVS I-2: Competencias y formación de los veterinarios y de los paraprofesionales de veterinaria y I-3: Formación continua. Las necesidades de formación, en especial para las competencias críticas del Componente Fundamental II: Autoridad y capacidad técnica, apenas están definidas. Como parte de la sección de Recomendaciones de cada competencia crítica, el modelo de informe PVS podría incluir “recomendaciones de formación”. Puesto que el comercio supone muchas competencias, lo anterior podría ayudar a la preparación de un programa de formación mucho más dirigido a fortalecer las competencias de los SV en el contexto del comercio internacional.

**3. Desarrollar una Misión PVS de Educación** como parte de la etapa de Apoyo específico del Proceso PVS de la OIE que tendrá propósitos múltiples: aunque no es una misión específica para el comercio, puede ayudar a preparar un programa integral de formación continua orientado a mejorar las competencias de los SV en el contexto del comercio internacional, mejorando a su vez la capacitación establecida a nivel nacional para un mayor impacto:

- **Evaluar el personal veterinario nacional** (distribución, organización, descripción de los puestos, etc.);
- **Identificar a todos los actores relevantes involucrados** en la educación veterinaria a nivel nacional (EEV, OVE, asociaciones veterinarias, etc.);
- **Evaluar la calidad de la educación veterinaria inicial** en base a las Competencias OIE del día 1 (veterinarios recién licenciados), incluyendo las relacionadas con el comercio, y el plan de estudios básicos complementario;
- **Evaluar la calidad de la formación veterinaria continua** a nivel de los SV y hacer recomendaciones concretas para su fortalecimiento;
- **Evaluar el “ambiente de formación nacional”** y suministrar directrices para la creación y desarrollo de un sistema de gestión de la formación nacional para garantizar que (i) los resultados de la Evaluación PVS se reflejen correctamente en la identificación de las necesidades de formación; y (ii) las formaciones de la OIE se incluyan en los programas nacionales de formación continua destinados a los Servicios Veterinarios.

Al igual que para el resto de las actividades PVS, si esta actividad de apoyo específico del PVS se acepta y sale adelante, seguirá los principios de solicitud voluntaria en base a los intereses de los Países Miembros de la OIE y de financiación voluntaria de los donantes de la OIE.

**4. Desarrollar la Base de datos PVS de la OIE** para garantizar que todos los datos PVS, incluyendo los relacionados con el comercio, se extraigan, analicen y utilicen correctamente y de manera mucho más sencilla y completa en las futuras actividades de formación de la OIE.

## ➔ Recursos específicos sobre el comercio internacional

Se desarrollarán varios recursos relacionados con el comercio como parte de la hoja de ruta 2020-2025 que estarán disponibles en el Portal de formación de la OIE en

el Paquete de Recursos Comerciales (PR12). En función de la disponibilidad de los fondos, se propone desarrollar los siguientes recursos específicos del comercio para los SV:

### 1. Infografía sobre comercio

**Objetivo:** suministrar una perspectiva general del proceso comercial de principio a fin y de las respectivas responsabilidades de los países exportadores e importadores que intervienen en el comercio.

### 4. Programa de visualización de datos (Qlik Sense)

**Objetivo:** brindar una visualización dinámica de la información comercial de los informes de evaluación PVS en función del perfil comercial de los países.

### 2. Ficha técnica

**Objetivo:** informar a las partes interesadas de la OIE sobre sus respectivas obligaciones dentro del proceso comercial y describir de qué manera la OIE puede ayudar a sus Países Miembros a cumplir con estas obligaciones. En particular, la ficha informativa explicará en detalle de qué manera varios de los capítulos de los *Códigos* de la OIE como relativos a vigilancia, estatus sanitario, zonificación y compartimentación, pueden ayudar al comercio.



### 5. Compendio de las mejores prácticas comerciales

**Objetivo:** recopilar las mejores prácticas comerciales y aprendizajes de los casos de estudio relevantes, identificados principalmente a través del Proceso PVS de la OIE y el Observatorio de la OIE, para aclarar cuáles son las prácticas que funcionan correctamente en el mundo y las soluciones prácticas a los problemas comerciales. Se incluirán las mejores prácticas presentadas en la Parte III.

### 3. Herramienta informática del usuario para el Código Sanitario para los Animales Terrestres y el Código Sanitario para los Animales Acuáticos

**Objetivo:** desarrollar los “Códigos (Terrestre y Acuático) de la OIE de forma digital” y su herramienta informática de usuario respectiva para facilitar la identificación de las distintas disposiciones relevantes de los *Códigos* de la OIE en un contexto comercial.

### 6. Caja de herramientas del Delegado de la OIE

**Objetivo:** proporcionar a los Delegados de la OIE una serie de recursos en línea que les ayuden a implementar sus responsabilidades como Delegado de la OIE a lo largo del año. La caja de herramientas incluirá recursos específicos sobre las responsabilidades de los Delegados de la OIE en el campo comercial.

# Itinerario de los países para desarrollar su capacidad comercial

El siguiente esquema sugiere cómo utilizar las futuras herramientas de la OIE para el desarrollo de capacidades,

así como los recursos presentados en las secciones anteriores para un “itinerario” completo (hoja de ruta) encaminado a desarrollar las competencias de los SV a nivel nacional en un ambiente de formación idóneo:

## 1 EVALUAR LA CAPACIDAD COMERCIAL NACIONAL ACTUAL

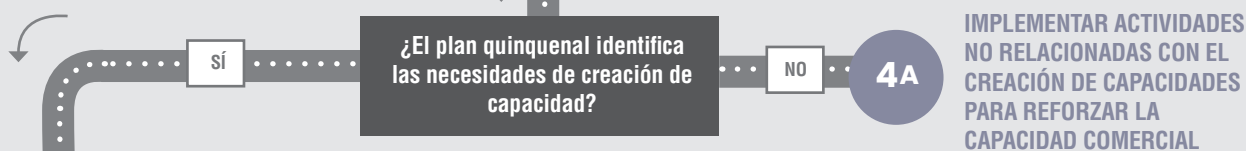
<b>PROCESO</b>	Completar los módulos electrónicos sobre la evaluación PVS (CP1)	Solicitar a la OIE una misión de evaluación PVS (con un enfoque comercial, si es posible)	<b>RESULTADOS</b>	Identificación de los puntos fuertes y las deficiencias comerciales para CC específicas de comercio	Identificación de los puntos fuertes y las deficiencias comerciales para CC asociadas con el comercio	Recomendaciones para mejorar la capacidad comercial

## 2 ESTABLECER PRIORIDADES NACIONALES PARA EL COMERCIO DE ANIMALES Y SUS PRODUCTOS

<b>PROCESO</b>	Completar los módulos electrónicos sobre el establecimiento de prioridades nacionales para el comercio (CP12)	Solicitar a la OIE un taller de planificación estratégica	<b>RESULTADOS</b>	Identificación de oportunidades comerciales nacionales	Definición de la agenda comercial nacional	Análisis de las partes interesadas que participan en el comercio

## 3 DISEÑAR UN PLAN PARA ABORDAR LAS DEFICIENCIAS COMERCIALES

<b>PROCESO</b>	Completar los módulos electrónicos sobre el análisis de brechas PVS (CP1)	Solicitar a la OIE un análisis de brechas PVS	Organizar una «mesa redonda de financiación», si procede	<b>RESULTADOS</b>	Elaboración de un plan quinquenal y de un presupuesto asociado para las prioridades comerciales (y otras prioridades nacionales)	Establecimiento de apoyo financiero indicativo (interno o ayuda) para la implementación del Plan, si procede	Recomendaciones para mejorar la capacidad comercial



## 4B EVALUAR EL ENTORNO DE CAPACITACIÓN DE LOS SERVICIOS VETERINARIOS

<b>PROCESO</b>	Solicitar a la OIE una misión de formación PVS	<b>RESULTADOS</b>	Evaluación de la fuerza de trabajo de los SV dedicada a temas comerciales	Evaluación de la formación inicial en comercio (según las day-1 competencias)	Evaluación de la educación continua sobre comercio	Recomendaciones para la implementación de un sistema de gestión de la formación

## 5 IMPLEMENTAR ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN COMERCIAL

<b>PROCESO</b>	Identificar las CCs que deben reforzarse a partir de los informes de evaluación PVS y el análisis de brechas	Identificar los paquetes de competencias relacionados con estas CCs y seleccionar módulos electrónicos relevantes	Asignar los módulos electrónicos al personal relevante (de la evaluación de la fuerza laboral)	Completar los módulos electrónicos (personal de los servicios veterinarios)	Participar en los programas de formación de la OIE sobre comercio para Delegados y Puntos Focales de la OIE	<b>RESULTADOS</b>	Mejor conocimiento sobre temas candentes del comercio

## 6 UTILIZAR LOS RECURSOS DE LA OIE EN EL COMERCIO

Infografía sobre comercio	Ficha comercial	Compendio comercial	Programa de visualización de datos comerciales (Qlik Sense)	Revista científica y técnica n° 39 de la OIE sobre comercio	Herramienta de usuario de TI de los Códigos de la OIE
---------------------------	-----------------	---------------------	---	---	---

**SERVICIOS VETERINARIOS  
CAPACIDAD COMERCIAL MEJORADA**

