

Comercio Internacional

DURACIÓN: 105 HORAS

ALCANCES DEL PROGRAMA

La globalización de la economía genera que las empresas efectúen transacciones comerciales con compañías ubicadas en el extranjero lo cual complica su operación diaria, ya que se enfrentan a formas diferentes de negociar, contratación, aplicación de estrategias de logística, medios de transporte, aranceles, etc. Este nuevo entorno de internacionalización implica un cambio radical en su forma de operar, de ver el mundo y de hacer negocios.

Por lo anterior, las personas responsables de las áreas de operación de comercio internacional se ven en la necesidad de conocer con profundidad las etapas que integran los procesos de este tipo de transacciones y las disposiciones nacionales e internacionales que las regulan.

Este diplomado reúne las características precisas para adquirir los conocimientos teórico prácticos que permitan a los participantes manejar las operaciones de comercio exterior en forma exitosa.

DIRIGIDO A:

- Ejecutivos que operan áreas de comercio exterior en empresas de diferentes tamaños que requieren conocer más de cerca los procesos logísticos y administrativos de las importaciones y exportaciones, así como los factores legales que los condicionan para la optimización de dichos procesos.
- Gerentes de exportación e importación, gerentes de tráfico, gerentes de logística o sus subordinados y responsables de las áreas de comercio exterior. También asesores de empresas exportadoras e importadoras.
- Empresarios que tienen planeado incursionar en el mercado internacional y que requieren entender la operación de comercio exterior.
- Personal de áreas de contraloría y auditoría de empresas que realizan operaciones de comercio exterior.
- En general a las personas que desean adquirir los conocimientos en esta materia para promover su desarrollo profesional.

BENEFICIOS:

- Entender el contexto de los negocios internacionales, las tendencias macroeconómicas y el proceso de apertura vivida por nuestro país.
- Manejar de manera lógica y secuencial el proceso de una operación de comercio exterior, así como sus implicaciones legales en cada una de las etapas.
- Manejar las características de los diferentes medios de transporte para el envío o recepción de la mercancía, así como la forma de empaquetar la mercancía y los seguros que se deben adquirir.
- Involucrarse con los principios de la cadena de abastecimiento.
- Proporcionar los elementos necesarios para comprender el contexto de las operaciones de comercio exterior de México.
- Entender el marco legal que regula las operaciones de comercio exterior.
- Conocer los elementos de negociación y la conformación del contrato de compra-venta internacional.
- Manejar los mecanismos más utilizados de pago o cobranza a nivel internacional.
- Manejar la nomenclatura que se emplea en el transporte internacional de mercancías (INCOTERMS).
- Entender el proceso de despacho aduanal de mercancías y sus implicaciones en las operaciones de las empresas.
- Realizar un proyecto de exportación.

CONTENIDO TEMÁTICO

MÓDULO 1:

LAS REGLAS INTERNACIONALES PARA EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO (20 HRS.)

El participante conocerá los principios básicos sobre la teoría económica, la evolución del comercio internacional, el entorno bajo el cual se desenvuelve el comercio exterior mexicano y proveer las bases teóricas para el buen desarrollo de los negocios internacionales.

- Principios de la Teoría del comercio internacional
 - El Mercantilismo
 - La liberación económica
 - La economía política del comercio internacional
- Globalización vs. Regionalismo
 - Elementos que promueven la globalización
 - Efectos de la globalización en el comercio
 - Regionalismo

- Formas de integración
- Organización Mundial de Comercio (OMC)
 - Reglas del juego, lineamientos del libre comercio
 - Incurción de México en el contexto internacional
- Política Comercial Externa
 - Qué es la política comercial externa
 - Porqué interviene el gobierno en el control del comercio exterior
 - Elementos de control de la política comercial externa
 - Métodos cuantitativos
 - Métodos cualitativos
 - Evolución del comercio exterior de México y el proceso de apertura
 - Estadísticas de comercio exterior
- Bases para la elaboración de un proyecto de exportación
- Conclusiones y Recomendaciones
- METODOLOGÍA

Exposición en clase con participación de alumnos. Lectura de artículos recomendados para ampliar los temas, elaboración de ensayos sobre temas específicos para ser presentados durante el diplomado.

MÓDULO 2: LOGÍSTICA INTERNACIONAL Y CADENA DE SUMINISTRO (20 HRS.)

El participante conocerá los elementos que participan en la logística internacional de las operaciones de Comercio Exterior, incluyendo los elementos básicos de la cadena de suministro.

- Logística Internacional
 - Definición y utilización
 - Elementos de la logística, objetivos y metas
- Elementos de la Cadena de Suministro
 - Definición y conceptos de la Cadena de Suministro
 - Planeación y Control de producción
 - Suministro y Distribución
- Transportación Internacional
 - Transporte aéreo
 - Transporte terrestre
 - Transporte marítimo
 - Proveedores de servicios logísticos
 - Estrategias de Elección y Contratación de los proveedores de transporte
- Conclusiones y Recomendaciones
- Casos Prácticos
 - Práctica de embarque de exportación (transporte)
 - Práctica de embarque de importación (revisión logística)

MÓDULO 3: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (20 HRS.)

El participante conocerá los elementos tácticos y estratégicos de la negociación internacional y los derivados de la misma para desarrollar habilidades y técnicas profesionales de negociación en los asistentes.

- Negociación Internacional
 - Definición y fundamentos de la negociación
 - Estilos y estrategias de negociación
 - Aspectos estratégicos de la negociación internacional
 - Práctica de negociación
- INCOTERMS 2000
 - Definición de INCOTERMS
 - Origen e Importancia de los INCOTERMS
 - Análisis de los INCOTERMS
 - Fundamentos de Contratos Internacionales
 - Concepto de Contrato
 - Características y Modalidades de los contratos
 - Contrato Local y Contrato Internacional
 - Aspectos estratégicos de los contratos internacionales
 - Redacción y revisión de contratos

- Seguros y Fianzas
- Definición de Seguros
- Tipos de Seguros en Comercio Internacional
- Definición de Fianzas
- Tipos de Fianzas en Comercio Internacional
- Aplicación Práctica de los Tratados Internacionales suscritos por México
- Beneficios comerciales de los Tratados Internacionales para los importadores y para los exportadores
- Las reglas de origen para determinación de beneficios fiscales
- El certificado de origen
 - La importancia del certificado de origen
 - Puntos clave del certificado de origen
 - El certificado de origen blando y el certificado de origen duro
 - El certificado de origen a la importación y a la exportación
- Tramitología y aplicación operativa de los certificados de origen
- Conclusiones y Recomendaciones
- Casos Prácticos
 - Práctica de Negociación
 - Práctica de determinación de INCOTERM
 - Práctica de llenado y análisis de Cartas de Crédito
 - Práctica de llenado y análisis de Certificados de Origen

MÓDULO 4: REGULACIONES Y RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS (25 HRS.)

El participante entenderá cabalmente las diferentes regulaciones y restricciones no arancelarias que aplican en nuestro país. El alumno conocerá del sistema mexicano de evaluación de la conformidad y entenderá el papel que juega como elemento clave de la competitividad internacional.

- Tipos de regulaciones y restricciones no arancelarias
 - Permisos de importación
 - Aviso de importación, Precios estimados
 - Regulaciones fitosanitarias
 - Control de plaguicidas, fertilizantes y sustancias tóxicas
 - Restricciones a mercancías por parte de la Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca
 - Restricciones por parte de la Secretaría de Salubridad y Asistencia
- Evaluación de la conformidad
 - Ley de metrología y normalización
 - Sistema Mexicano de Evaluación de la Conformidad
 - Consejo Mexicano de Normalización y Certificación
 - Elementos que integran el Sistema de Evaluación de la Conformidad
 - Organismos de Certificación
 - Laboratorios
 - Unidades de verificación
- Normalización en México
 - Qué es una Norma
 - Tipos de Normas
 - Proceso de certificación
 - Productos sujetos al cumplimiento de Normas a su introducción al país
- Conclusiones y Recomendaciones
- Seguimiento al proyecto de exportación. Conocimiento claro de las regulaciones y restricciones no arancelarias del producto en base al país de destino seleccionado

FUENTES PRINCIPALES DE INFORMACIÓN

- Libros y revistas especializadas
- Ley de Metrología y Normalización
- Organismos de certificación, Laboratorios y unidades de verificación
- COMENOR
- Información de la Organización Mundial de Comercio
- Secretarías de Estado

MÓDULO 5:

LEGISLACIÓN EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR Y EL DESPACHO ADUANAL (20 HRS.)

El participante conocerá el marco jurídico que aplica en nuestro país a las operaciones de comercio exterior, entenderá el despacho aduanal y el cálculo de las contribuciones a las que están sujetas dichas operaciones.

- Estudio General del marco legal del comercio exterior en México
 - Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
 - Ley de Comercio Exterior
 - Ley Aduanera
 - Ley del Impuesto General de Exportación e Importación
 - Ley del Impuesto sobre la Renta
 - Código Fiscal de la Federación
 - Ley del Impuesto al Valor Agregado
 - Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios
- Operación aduanal
 - Misión y función de la aduana
 - Participación y responsabilidad del agente aduanal
 - Valoración aduanera (determinación del valor de transacción)
 - Productos sujetos al cumplimiento de normas a su introducción al país
- Regímenes aduaneros
 - Definitivo
 - Temporal
 - Depósito Fiscal
 - Elaboración, reparación o transformación en recinto fiscalizado
 - Recinto fiscal estratégico
- Despacho aduanal
 - Reconocimiento aduanero
 - Procedimiento administrativo en materia aduanera
 - Infracciones y sanciones
- Revisión final del proyecto de exportación, incorporando Estado de Resultados Pro forma; presentación final y exposición

METODOLOGÍA

Exposición en clase con participación de alumnos. Análisis de la Ley Aduanera, su reglamento así como de la Miscelánea Fiscal en materia de comercio exterior.

TALLER:

PROYECTO DE EXPORTACIÓN

Los estudiantes agrupados en equipo deberán desarrollar un proyecto de exportación a lo largo del diplomado y realizarán una presentación formal sobre el avance al final de cada módulo y una presentación final del proyecto. En este taller se guiará en la resolución de dudas y se concluirá con esta actividad.