

DIPLOMADO

COMERCIO
EXTERIOR Y
OPERACIONES
ADUANERAS



CANALUM en colaboración con la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana A.C. (ANIERM) te invita al:

DIPLOMADO EN COMERCIO EXTERIOR Y OPERACIONES ADUANERAS

Objetivos:

Comprenderás los aspectos más relevantes del comercio internacional a un nivel que te permitirá trazar una estrategia de negocios para la internacionalización efectiva de tu empresa.

Obtendrás los conocimientos necesarios para coordinar el procedimiento de exportación desde la negociación, la implementación de estrategias de promoción, la identificación de los documentos obligatorios para dicha actividad y el aprovechamiento de los programas de apoyo a las exportaciones.

Como profesional del comercio internacional podrás actualizar y reafirmar tus conocimientos en un ambiente de aprendizaje dinámico en contextos reales, guiado por expertos con cientos de casos de éxito de trayectoria.

Dale un Plus a tu desarrollo profesional y certíicate en Comercialización internacional de productos

Tendrás la opción de respaldar tu aprendizaje con la certificación de competencias laborales EC0537 abalada por el Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias (CONOCER).

- ▶ Ábrete al mundo del comercio internacional
- ▶ Comienza el proceso de internacionalización de tu empresa
- ▶ Crea un área especializada de comercio exterior
- ▶ Desarrolla procesos de exportación o importación desde cero
- ▶ Mejora la calidad de tus importaciones y exportaciones
- ▶ Mejora tus oportunidades laborales

Valor de nuestro diplomado con certificación ante CONOCER:

- ▶ **Afiliados** **\$10,000.00 MXN**
- ▶ **No Afiliados** **\$12,000.00 MXN**

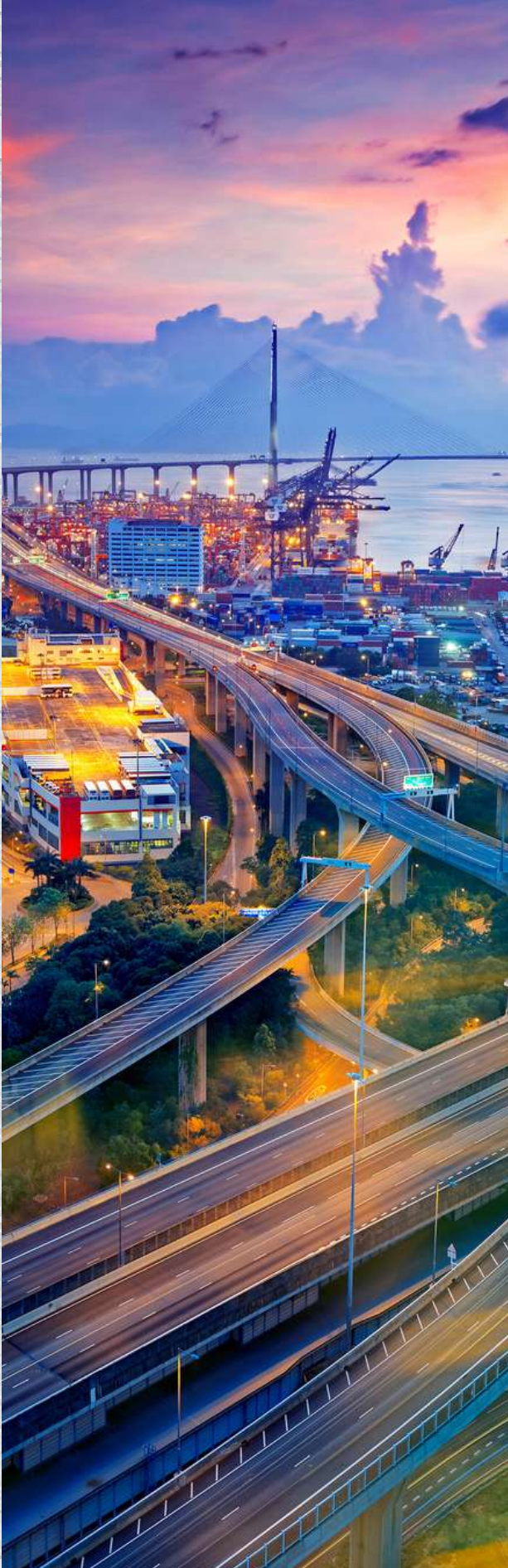
¿A quién está dirigido?

Personas físicas con actividad empresarial, organizaciones o entidades dedicadas a la exportación de productos.

¿Qué es la certificación EC0537 - Comercialización internacional de productos?

Este Estándar de Competencia sirve como referente para la evaluación y certificación de personas que intervienen en la comercialización internacional de productos y que tienen entre sus actividades: la coordinación de operaciones y procedimientos, promoción de productos, negociación de pedidos, coordinación de embarques y todos aquellos aspectos comerciales básicos de las operaciones de exportación.

Para obtener la certificación deberás acreditar los conocimientos teóricos y prácticos básicos para realizar estas actividades, así como las actitudes relevantes en su desempeño.



Módulos

1. Introducción al comercio internacional, importación y exportación.
2. Análisis de producto, su empaque y su clasificación arancelaria.
3. Restricciones no arancelarias y programas de fomento.
4. Selección del mercado internacional, matriz de selección de mercados.
5. Logística internacional, tipos de transportes y documentos para la exportación.
6. Formación del precio de exportación acorde a los INCOTERMS 2020.
7. Modalidades de los contratos internacionales.
8. Formas de pago y créditos al comercio internacional.
9. Negociaciones estratégicas para la internacionalización.
10. Herramientas de promoción comercial internacional.

.....

Inscríbete

Llena la ficha de registro y envíala junto con tus datos fiscales y comprobante de pago a facturas@canalum.org.mx

Importante: No se harán cambios ni devoluciones en caso de cancelación por parte del participante.

TEMARIO

1.- INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL, IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

- El comercio internacional
- Conceptos generales
- La globalización
- Tendencia de los mercados globales
- Ventajas comerciales
- Bloques económicos
- Tratados de Libre Comercio
- Acuerdos comerciales
- ¿Por qué exportar o importar?
- ¿Quién puede exportar o importar?
- ¿Cuándo y cómo exportar o importar?
- ¿Qué exportar o importar?
- ¿Cómo no exportar o importar?
- Barreras a la exportación o importación
- ¿A quién importar y a dónde?
- ¿Quién me ofrece los mejores productos para importar?
- Requerimientos para la importar o exportar
- El proceso de importar o exportar y sus implicaciones

2.- ANÁLISIS DE PRODUCTO, SU EMPAQUE Y SU CALIFICACIÓN ARANCELARIA

- Tipificación y caracterización de los productos
- Diseño del producto
- Imagen del producto
- Equipo de manejo
- Clasificación arancelaria
- Envase, embalaje, manejo y almacenamiento
- Normatividad (Requisitos generales, etiqueta, código de barras y marcado de embalaje)
- Manejo de embalaje

TEMARIO

3.- RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS Y PROGRAMAS DE FOMENTO

- Permisos previos
- Cupos máximos. Compensatoria
- Normas oficiales y normas mexicanas
- IMMEX
- PROSEC

4.- SELECCIÓN DEL MERCADO INTERNACIONAL - MATRIZ DE SELECCIÓN DE MERCADOS

- Proceso de selección de mercados
- Parámetros y criterios para la selección de un mercado
- Conocimiento del mercado (demanda)
- Canales de distribución
- Análisis de la competencia
- Segmentación del mercado
- Formas de acceso Comerciales

5.- LOGISTICA INTERNACIONAL, TIPOS DE TRANSPORTES Y DOCUMENTOS PARA LA EXPORTACIÓN

- Logística internacional
 - Conceptos básicos en logística estratégica
 - Logística y cadena logística
 - La logística como necesidad estratégica
 - Distribución física internacional
 - Estrategias para evaluar la integración en las cadenas de suministros
- El transporte como eslabón en la cadena logística
 - Autotransporte
 - Ferrocarril
 - Transporte marítimo
 - Transporte aéreo
 - Transporte multimodal
 - Seguro de carga
 - Taller de documentos de exportación
 - Factura comercial
 - Certificado de origen
 - Documentos de transporte

TEMARIO

6.- FORMACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN ACORDE A LOS INCOTERMS 2020

- Formación del precio de importación
- Factores que afectan la fijación de precios
- La estructura de precios para la exportación
- Elaboración de la lista de precios
- Parámetros de una oferta para el mercado externo
- Factores de estiba (pesos volumétricos)
- Tarifas
- Términos internacionales de Comercio (INCOTERMS2020)

7.- MODALIDADES DE LOS CONTRATOS INTERNACIONALES

- El contrato de compraventa de mercancías
 - Contrato de comisión mercantil
 - Contrato de distribución
 - Contrato de representación

8.- FORMAS DE PAGO Y CREDITOS AL COMERCIO INTERNACIONAL

- Medios de pago internacionales
 - Remesas
 - Giros
 - Órdenes de pago
 - Transferencia electrónica
- Cobranza Bancaria
 - Cheques
 - Giros
 - Pagares
 - Letras de cambio
- Crédito documentario
 - Carta de crédito
- Otras formas
 - Factoraje
 - Leasing
- Seguros de crédito

TEMARIO

9.- NEGOCIACIONES ESTRATEGICAS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

- Join Venture
 - Consorcio de exportación
 - Franquicias
 - Licencias
 - Contratos de manufacturas
- Estrategia de Negocios Internacionales
 - Taller práctico para establecer estratégicas de negociación
 - Analizar los factores culturales y sociales de los mercados meta a exportar
 - Metas del grupo negociador de la empresa y perfil del negociador
 - Análisis de una situación de negociación de una exportación o importación
 - Planeación de una negociación típica para la empresa
 - Manejo de objeciones y cierre de una exportación o importación

10.- HERRAMIENTAS DE PROMOCIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL

- Eventos Internacionales
 - ¿Qué es un evento internacional?
 - Ventajas de participación en eventos internacionales
 - Determinación de objetivos para asistir a una feria
 - Tipos de eventos internacionales
 - Formas de participación en una feria comercial
 - Clasificación de ferias y exposiciones internacionales
 - Estrategias de selección de una feria internacional
- Planeación y estrategias de participación
 - Presupuesto
 - Contratación de espacio, diseño de equipo
 - Personal asignado y su preparación
 - Viaje
 - Material promocional
 - Envío de muestras
- Preparación en un evento internacional
 - Apertura oficial y desarrollo del evento
 - La atracción y trato a visitantes
 - Pago de servicios
- Seguimiento y resultados de la participación
 - Desmontaje, muestras y agradecimientos
 - Evaluación de la participación
 - Contactos establecidos