

**Educación
Continua**
TECNOLÓGICO DE MONTERREY



Seminario

Importaciones y Exportaciones

Objetivo

Diseña los procesos de comercialización, logística y distribución internacionales, así como el diseño de ventajas competitivas que generen mayores niveles de producción e índices de posicionamiento en mercados mundiales.

Beneficios del programa:

- Lograrás la aplicación práctica, la inclusión de temas relacionados con alianzas estratégicas, gestión financiera internacional y negociación internacional.

Dirigido a:

Directores, gerentes o ejecutivos de: comercio exterior, importaciones, exportaciones, comercializadoras, logística, distribución, transportes, compras, servicios y finanzas internacionales y agencias aduanales. Funcionarios públicos con operación internacional. Empresarios o directivos de empresas involucradas en la práctica del comercio o negocios.

Contenido del programa

El Seminario en Importaciones y Exportaciones consta de **seis módulos**, que suman **60 horas** de estudio en total.

Módulo 1. Ventajas Competitivas y Formación de Precios

(10 horas)

- Globalización: retos y oportunidades para las empresas mexicanas
 - La regionalización económica internacional
 - Tratados de libre comercio y su importancia para México
 - Desarrollo y consolidación de ventajas competitivas
 - El modelo de costeo por *costing*
 - El modelo de cotización por *pricing*
-

Módulo 2. Negociación Internacional

(10 horas)

- Introducción a las negociaciones
 - Tipos de negociación
 - Etapas de una negociación
 - Conflictos en una negociación
 - Elementos de negociación
-

Módulo 3. Mercadotecnia Global

(10 horas)

- Mercadotecnia y la sociedad informática
 - Consumidores globales
 - Planeación estratégica y determinación de ventajas competitivas
 - Matriz de selección de mercados internacionales
 - El plan de la mercadotecnia internacional
 - Casos de éxito
-

Módulo 4. Marco Jurídico del Comercio Exterior y Normatividad Aduanal

(10 horas)

- Marco jurídico nacional del comercio exterior y del comercio internacional
- Clasificación arancelaria; barreras arancelarias y no arancelarias
- La contratación internacional
- Reglas de origen y tratamientos preferenciales
- Prácticas desleales de comercio internacional (*dumping*, subvenciones y salvaguardas)
- Mecanismos de solución de controversias en comercio internacional

Módulo 5. Logística Internacional

(10 horas)

- Elementos que integran la logística internacional
 - Planeación del manejo del producto
 - Criterios para seleccionar medios de transporte
 - Pruebas documentales
-

Módulo 6. Formas de Pago y Finanzas Internacionales

(10 horas)

- Formas de pago indirectas
- Mecanismos de pagos directos
- Operaciones con cartas de crédito
- Determinación y proyección de tipos de cambios
- Determinación y proyecciones de las tasas de interés internacionales
- Mercados de dinero internacionales
- Mercados de capitales internacionales y principales índices
- Mercado de derivados

Permítenos asesorar tu trayectoria profesional, será un gusto atenderte personalmente.