

## DIPLOMADO EN

# Comercio Exterior: Marco Legal, Eficiencia y Ahorros en Exportación-Importación



### → MONTERREY N.L.

Plaza Carranza. Venustiano Carranza 500-40 Nte.  
Zona Centro. C.P. 64000.  
Tel. (81) 8346-5600

### → CIUDAD DE MÉXICO

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional 843-B.  
Piso 5 Col. Granada.  
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.  
Tel. (55) 8000-1907

### → QUERÉTARO QRO.

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler  
2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro  
Sur. C.P. 76090  
Tel. (442) 290-8435

# Modalidad En Vivo Online

Capacítate en tiempo real y desde cualquier lugar con nuestros Diplomados y Cursos En Vivo Online.

## ¡Es muy fácil tomar un curso con la modalidad En Vivo Online!

- Los cursos se ofrecen de forma presencial desde Monterrey. Son en vivo, por lo que tomas la sesión en tiempo real, pudiendo interactuar con el capacitador y tus compañeros.
- Para participar en los cursos En Vivo Online solamente necesitas una computadora con banda ancha para poder ingresar vía Internet desde el lugar que prefieras.
- Previo a la primera sesión, recibes una capacitación de 15 minutos por parte de un asesor de IDESAA, mismo que te guiará para que puedas conectarte sin problemas.



## Características y ventajas de la modalidad En Vivo Online

El participante trabaja en la sesión como si estuviera presente:

- Observa y escucha la presentación, e interactúa con los instructores en tiempo real.
- Observa y escucha las aportaciones y preguntas de los compañeros que asisten en forma presencial.
- Conoce a nuevos colegas y establece *networking*.
- Hace preguntas y aclara dudas en el momento en que decida participar.
- Observa en su computadora el mismo material que sus compañeros ven en la sala de capacitación.
- Tiene la opción de participar y hacer preguntas de viva voz o, si lo prefiere, vía *chat* a través de un moderador.
- Recibe el material preparado por los facilitadores vía electrónica, antes de la sesión.

## ¿A quiénes se dirigen nuestros programas En Vivo Online?

- A interesados en el contenido, enfoque y horario de los diplomados y cursos de IDESAA que no puedan acudir en forma presencial a las sesiones.
- A empresas que desean capacitar a ejecutivos que viajan mucho o se encuentran dispersos en la República.



## Objetivo

El participante será capaz de optimizar las funciones de exportación, importación y transporte de mercancías satisfaciendo los requisitos de la legislación vigente en materia aduanera, simplificando los procesos involucrados en comercio exterior, y reduciendo costos y riesgos.



## Dirigido a

- Ejecutivos en las áreas involucradas directamente con las operaciones de comercio internacional, en especial aquellos relacionados con los departamentos de tráfico, logística, compras, ventas, cobranza, planeación y mercadotecnia.
- Ejecutivos interesados en obtener, ampliar y/o actualizar su visión y conocimientos sobre las operaciones de comercio internacional.
- Empresarios que deseen incursionar en las operaciones de comercio internacional.
- Ejecutivos de empresas relacionadas con la importación-exportación, como son las maquiladoras y las empresas con programas de exportación, entre otras.
- Ejecutivos de empresas de servicio relacionadas con el comercio internacional, como agencias aduanales, compañías transportistas, aseguradoras e instituciones financieras.
- Despachos y profesionistas independientes que presten servicios profesionales a empresas relacionadas con el comercio exterior, como contadores, mercadotecnistas, abogados y fiscalistas.



## Duración

24 sesiones semanales.

**Fase: Logística de la Exportación-Importación**

**Objetivo:** El participante conocerá la importancia de la planeación logística en las operaciones de comercio internacional, detectará áreas de oportunidad y mejorará los procesos de su empresa. Asimismo, minimizará riesgos y reducirá costos en la importación y/o exportación de mercancías.

**Aplicación:** El participante, con el fin de que él mismo y su empresa obtengan beneficios tangibles del diplomado, aplicará lo que aprende en un proyecto en su propio ambiente laboral.

**Temario:**

- Plan y estrategia de exportación/importación.
- Organización interna en la empresa para la exportación/importación.
- Estudio de mercado para el conocimiento del producto en materia de comercio exterior.
  - Comportamiento en otros países del producto que se exporta.
  - Regulaciones del producto en la importación.
- Planeación logística.
  - Evaluación de tiempos de compra / surtido / envío / llegada.
  - Planeación en función del tipo de productos.
  - Planeación en función del lugar de origen y de destino.
  - Determinación del régimen aduanero.
  - Optimización de los tiempos.
  - Manejo de la mercancía en terceros países por donde llega / transborda.
  - Empaque para transportación internacional: tipos de empaque y consideraciones de costos.
- Formalización de la Venta o Compra.
  - INCOTERMS.
  - Medios de pago y/o cobro internacional.

- Transportación en Comercio Exterior: tipos de transporte y consideraciones para evaluar costos.
- Prestadores de Servicios para la Exportación – Importación.
  - Prestadores de servicio: Agente Aduanal; Transportistas; Agencia Naviera.
  - Terminal de Llegada / salida; Seguros.
  - Servicios que ofrecen y análisis de ventajas y desventajas de cada prestador.
  - Formalidades para contratarlos: cartas de encomienda, contratos, cotizaciones, forma de pago, documentación legal, designación de ejecutivo.
  - Seguimiento para asegurar la calidad del servicio ofrecido.
- Revisión documental para la Importación / Exportación.
  - Orden de compra.
  - Factura.
  - Draft o borrador del conocimiento de embarque.
  - Certificados de Origen.
  - Etiquetados.
  - Regulaciones no arancelarias.
  - Determinación de tiempos estimados de llegada y salida de mercancías.
    - ◆ ETA del buque.
    - ◆ Tiempos de consolidación de mercancías en puerto para exportación.
- Importancia de los aspectos contables y fiscales en las operaciones de comercio exterior.
- Control documental / físico de Importaciones. Control de Inventarios.
- Alternativas de financiamiento internacional.
- Evaluación de la satisfacción del cliente interno y externo.



**Fase: Legislación de la Exportación-Importación**

**Objetivo:** El participante aprenderá y aplicará los principales conceptos legales relativos al comercio exterior, lo que le permitirá: Implementar correctamente las disposiciones legales vigentes, cumplir con los requisitos establecidos por las autoridades correspondientes y generar un ahorro en el proceso de administración del comercio exterior en la empresa.

**Aplicación:** El participante, con el fin de que él mismo y su empresa obtengan beneficios tangibles del diplomado, aplicará lo que aprende en un proyecto en su propio ambiente laboral.

**Temario:**

- Introducción al Comercio Internacional
  - Beneficios del Comercio Internacional entre los países
  - Razones del proteccionismo
  - Formas de proteccionismo y sus efectos en las empresas que exportan e importan
  - Regulaciones y Restricciones No Arancelarias
- Marco Legal del Comercio Exterior, Constitución Política y Código Fiscal de la Federación
- Ley de Comercio Exterior
  - Aspectos Generales de la Ley.
  - Prácticas desleales en Comercio Internacional y sus efectos para empresas.
  - Cuotas compensatorias.
  - Modalidades de prácticas desleales: discriminación de precios y subvenciones.
  - Comisiones creadas para el apoyo y regulación del Comercio Exterior en México.
  - Impuestos al Comercio Exterior.
- Ley Aduanera.

- Análisis de la Ley Aduanera en lo relacionado con la operación aduanera.
- Despacho Aduanero: Reconocimiento Aduanero y actividades del Oficial de Comercio Exterior (OCE) en un Reconocimiento.
- Regímenes Aduaneros.
  - ◆ Modalidades / Status en que las mercancías se pueden exportar o importar: definitivo; temporal; tránsito; recinto fiscalizado estratégico; elaboración, transformación o reparación en recinto fiscal (ETR); depósito fiscal.
  - ◆ Reglas de Comercio Exterior.
  - ◆ Valoración Aduanera. Revisión de los diferentes métodos para valorar mercancías.
  - ◆ Sanciones Administrativas.
  - ◆ Ejemplo de revisión de la Administración General de Auditoría de Comercio Exterior (AGACE - SAT).
- Programas de Fomento a la Exportación: Aplicaciones, Beneficios, Obligaciones, Reglas de Comercio Exterior.
  - Decreto IMMEX.
  - Decreto PROSEC (Programas de Promoción Sectorial).
  - Reglas de carácter general en materia de comercio exterior de la Secretaría de Economía.
- Tratados Comerciales Internacionales.
  - Semblanza de la organización del texto de los Tratados.
  - Acceso a Mercados.
  - ◆ Reglas de Origen.
  - ◆ Llenado de Certificados de Origen.

# Facilitadores

*Sujeto a cambios por disponibilidad.*

## **Lic. Flavio Cera Menchaca**

Economista por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. Auditor de Comercio Exterior y Socio de la firma de consultoría Global Trends de México desde el año 2001. En la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) fue responsable del departamento de Comercio Internacional. Fue Gerente de Comercio Exterior en Danfoss Compressors, S.A y en Ryerson Tull.

## **Lic. Marco Antonio Ojeda**

Master en Administración del Comercio Internacional (UDEM). Es consultor asociado del Bufete Ojeda Consultores, S.C. donde se desempeña como asesor en Comercio Exterior, en aspectos de organización, evaluación de operaciones, desarrollo de manuales y atención de auditorías de Comercio Exterior por parte del Gobierno Federal. Laboró durante 15 años en el Banco Nacional de Comercio Exterior.

# Información General



## Logística:

- Inicio: Lunes 14 de agosto de 2017.
- Duración y horario: 24 sesiones semanales en lunes de 6:20 p.m. a 9:00 p.m.
- Modalidades: Presencial, En Vivo Online y Virtual.

**Modalidad Presencial:** se imparte en Salas de Capacitación de IDESAA en Monterrey.

### Modalidad En Vivo Online:

1. Es muy fácil, sólo necesitas una computadora con banda ancha y una capacitación de 15 minutos para ingresar sin problemas a las sesiones.
2. En esta modalidad el participante podrá ver y escuchar al instructor en tiempo real, con la opción de interactuar con él y sus compañeros haciendo preguntas vía chat o de viva voz, tal como si estuviera en el aula presencial.
3. Los Cursos en Vivo Online son una herramienta útil para adquirir conocimientos desde cualquier lugar.

**Modalidad Virtual:** El participante puede programar el desarrollo de las actividades con total flexibilidad, contando siempre con el respaldo y atención de un asesor experto en línea que lo acompañará durante toda su capacitación.

## Inversión:\*

- Precio: \$28,000\*  
Formas de pago:
  - 2 pagos de \$14,000\*
  - 6 pagos de \$4,800\* (exclusivo para quienes paguen en forma personal; se firman pagarés)
  - Pago diferido con cualquier método de pago
- Descuentos por grupos (aplican para diplomados del mismo valor):

2 x 1½ personas\*

3x2 personas\*

\*Precios + IVA

## Opciones para realizar su pago:

- Transferencia electrónica o depósito bancario
- En las instalaciones de IDESAA con tarjeta de crédito o débito, o con cheque a nombre de "Instituto de Estudios Avanzados y de Actualización, A. C."

## Acerca de IDESAA

**IDESAA Escuela de Negocios** impulsa el crecimiento de los ejecutivos generando progreso en sus empresas.

Los programas de capacitación se caracterizan por su **enfoque a resultados**: los participantes aplican lo que aprenden en su ambiente laboral. Los **maestros**, consultores de primer nivel y directivos de empresas, ejercen en su campo profesional y están comprometidos con el aprendizaje. La **experiencia de valor y el networking** es excepcional.

Fundada en 1992, con oficinas en la Ciudad de México, Monterrey y Querétaro y presencia en todo el país, IDESAA ofrece: Cursos y Diplomados, Posgrados con Validez Oficial, Capacitación En Vivo Online y Virtual.

Capacita en las áreas:

- Administración
- Gestión y Dirección de Negocios
- Liderazgo y Competencias Gerenciales
- Comercio Exterior
- Recursos Humanos
- Ventas y Mercadotecnia
- Finanzas, Contabilidad e Impuestos
- Informática
- Calidad y Productividad

Miles de egresados recomiendan a IDESAA. Se han organizado 842 diplomados abiertos con 5,946 egresados; miles más en programas InCompany. En total más de 25,000 ejecutivos capacitados.

# Nuestros Clientes



Algunas **empresas** que nos confiaron su **capacitación** en años anteriores y de nuevo en 2016:

- 7 Eleven
- Akzo Nobel
- Arca Continental
- Bimbo
- Cervecería Cuauhtémoc
- Cemex
- Christus Muguerza
- Consorcio Mexicano de Hospitales
- Daimler
- Dicipa
- Dina
- Epicor
- Farmacias del Ahorro
- Femsal Logística
- Financiera Mexi
- Gas Natural
- Grupo Scanda
- Home Interiors
- Hotel Safi
- Hyundai
- IMSA Plastics
- JCI
- Lala
- Lamosa
- Liverpool
- Metalsa
- Metrofinanciera
- Multimedia
- OXXO
- Pasa
- Puma
- Ragasa
- Semex
- Sigma Alimentos
- Stabilit
- Swarovski
- Torrey
- Vitro
- Yazaki
- Trane
- Veritas
- Vitro
- Walmart/Sams
- World Trade Center
- Xerox
- Xignux

## → MONTERREY N.L.

Plaza Carranza. Venustiano Carranza  
500-40 Nte.  
Zona Centro. C.P. 64000.  
Tel. (81) 8346-5600

## → CIUDAD DE MÉXICO

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional  
843-B. Piso 5 Col. Granada.  
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.  
Tel. (55) 8000-1907

## → QUERÉTARO QRO.

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler  
2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro Sur.  
C.P. 76090.  
Tel. (442) 290-8435



IDESAA Escuela de Negocios