





Negocios Internacionales (en colaboración con el Departamento de Estudios Empresariales)

Reseña del programa

Orienta el desarrollo de nuevas estrategias comerciales que permita a las empresas, incursionar y permanecer en los mercados internacionales con éxito y obtener grandes beneficios económicos a corto, mediano y largo plazo.

Coordinador

Mtro. Roberto Sánchez de la Vara

Currículum del coordinador

Catedrático especialista en asuntos internacionales. Maestría en Administración. Universidad Iberoamericana, Campus Ciudad de México.

Perfil de ingreso

Directivos, gerentes y operativos de las áreas de comercio exterior de las empresas, agentes aduanales, prestadores de servicios logísticos, autoridades gubernamentales, cámaras empresariales, funcionarios de organizaciones del sector financiero nacional y extranjero, funcionarios y representantes de los organismos nacionales e internacionales que tienen relación con los negocios internacionales, empresarios y público en general.

Requisitos de ingreso

Curriculum Vitae y copia de título, cédula o carta de pasante

Objetivos

 Obtener los conocimientos necesarios para el correcto desarrollo de un plan de negocio internacional que le permita a la empresa identificar y crear oportunidades de mercado a nivel global mediante la óptima aplicación de procesos de comercialización y distribución física de las mercancías, considerando las nuevas tecnologías de la información (NIT), nuevas tecnologías de producción (NPT) y nuevas tecnologías de distribución (NDT).

Contenido temático

Módulo I

RETOS Y OPORTUNIDADES DE LA GLOBALIZACIÓN

Duración: 24 hrs.

- · Impacto de la globalización en los mercados internacionales
- · Nuevas tendencias en la administración y el desarrollo de los negocios internacionales
- · Desafíos ante la integración de bloques económicos a nivel mundial
- · Importancia de las alianzas estratégicas internacionales
- · Modelos económicos internacionales exitosos
- · Importancia del sistema económico, político y social de los mercados internacionales
- · Estructura organizacional de las empresas de clase mundial







Negocios Internacionales

(en colaboración con el Departamento de Estudios Empresariales)

Contenido temático

Módulo II

ADMINISTRACIÓN INTERNACIONAL Y NACIONAL DEL COMERCIO EXTERIOR

Duración: 24 hrs.

- · Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)
- · Organización Mundial de Aduanas (OMA)
- · Organización Mundial de Comercio (OMC)
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Servicio de Administración Tributaria (SAT).
 Administración General de Aduanas (AGA)
- · Secretaría de Economía (SE)
- · Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), Nacional Financiera (NAFIN), Instituto
- Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), Comisión nacional de Competencia (CONACO) y demás relacionados.
- Consejo Coordinador Empresarial (CCE), Consejo Mexicano para el Comercio Exterior (COMCE),
 Coordinadora de Organismos Empresariales del Comercio Exterior (COECE), Asociación Nacional
 de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), Confederación de
 Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM) y demás relacionadas.
- Organización de las Naciones Unidas (ONU), Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario
 Internacional (FMI). Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Otras entidades internacionales
 que tienen relación con el entorno internacional de México (OTAN, OCDE, OPEP, AIEA)

Módulo III

LEGISLACIÓN ADUANERA MEXICANA Y ESQUEMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

Duración: 24 hrs.

- · Sistema Aduanero Mexicano
- · Despacho Aduanero de las Mercancías
- · Clasificación Arancelaria
- · Regulaciones no arancelarias y Aspectos técnicos de observancia obligatoria
- · Valoración Aduanera y Contribuciones al comercio exterior
- · Pedimento Aduanal
- · Tratados de Libre Comercio y Acuerdos comerciales
- · Programas de Fomento a las Exportaciones: PITEX, ECEX, ALTEX, PROSEC, PRONEX y FEMEX
- · Auditoria preventiva de comercio exterior
- · Infracciones y Sanciones al comercio exterior
- · Certificaciones Internacionales
- · Términos y reglas internacionales de comercio exterior (INCOTERMS)
- · Canales de distribución y logística internacional
- · Conformación del precio de exportación
- · Contratación internacional
- · Formas de pago internacionales
- · El esquema de la industria de maquila en México







Negocios Internacionales

(en colaboración con el Departamento de Estudios Empresariales)

Contenido temático

Módulo IV

MERCADOTECNIAY NEGOCIOS INTERNACIONALES

Duración: 24 hrs.

- · Decisiones de Marketing en el Comercio Internacional
- · Estudios de Mercado a nivel internacional
- · Manejo de fuentes electrónicas para el desarrollo de estudios de mercado
- Selección y maneras de entrar a los mercados internacionales (Exportación, franquicias, representación, filial, joint-venture, etc.)
- · Adecuación del producto al mercado internacional seleccionado
- · Envase y embalaje
- · Cultura y negociación Internacional
- · Ferias y Misiones internacionales

Módulo V

FINANZAS INTERNACIONALES

Duración: 24 hrs.

- · Sistema financiero internacional.
- · Entorno económico y política de crecimiento internacional.
- · Mercado de divisas.
- · Devaluación monetaria.
- · Mercado internacional.
- · Importación, exportación. PIB y balanza comercial.
- · Inversión en portafolios internacionales.
- · Mercado de opciones.
- · Deuda externa e interna.
- · Cobertura de riesgo de interés y riesgo cambiario.
- · Colocación de valores en los mercados internacionales.
- · Administración financiera de las empresas multinacionales
- · Presupuestos del capital internacional
- · Gobierno corporativo en el mundo







Negocios Internacionales

(en colaboración con el Departamento de Estudios Empresariales)

Contenido temático

Módulo VI

RED DE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES DE MÉXICO CON EL MUNDO

Duración: 24 hrs.

- · Niveles de integración económica.
- · Aspectos del derecho internacional en cuanto a la firma de compromisos internacionales de comercio e inversión.
- · Antecedentes históricos.
- · Red de Tratados de Libre Comercio.
- · Red de Acuerdos de Cooperación Económica.
- · Red de Acuerdos de Asociación Económica.
- · Red de Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
- · Visión Prospectiva.
- · Base Estadística.

Módulo VII

DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Duración: 24 hrs.

- · Estructura funcional de la empresa
- · Portafolio de negocios
- · Variables controlables y no controlables en los negocios internacionales
- · Cadena de valor y procesos medulares
- · Definición y adecuación del producto de exportación
- · Normas y controles de calidad
- · Tecnología, investigación y desarrollo
- · Identificación y estudio de mercados internacionales
- · Aspectos operacionales para la operación internacional
- · Aspectos financieros
- · Contenido y estructura de un plan de exportación y negocios internacionales

Informes

Lic. Pedro Pérez Olmos

59.50.40.00 Ext.4970 pedro.perez@uia.mx

Daniel Guerrero Rosales Tel 59.50.40.00, Ext.7213 soporte.caio1@uia.mx

Coordinador del área

Mtro. Guillermo Gómez Abascal

Tel. 59.50.40.00 Ext. 7626 guillermo.gomez@uia.mx

La Universidad Iberoamericana se reserva el derecho de posponer o cancelar los programas. Todos los alumnos de la Dirección de Educación Continua quedan regidos por los reglamentos generales de la Universidad Iberoamericana, así como de los reglamentos particulares internos.