



DIPLOMADO

Estrategias logísticas y aduaneras en el comercio internacional

Reseña del programa	En un complejo contexto de economía global, es imprescindible dominar los mecanismos que conforman los negocios internacionales con el fin de abrir exitosas oportunidades en las importaciones y las exportaciones. Este programa brinda herramienta prácticas y funcionales para optimizar los procesos que conforman las transacciones internacionales, reduciendo así, costos, sanciones y conflictos derivados. Todo ello mediante la revisión de aspectos legales, operativos, fiscales y logísticos; y su vinculación entre los participantes tales como prestadores de servicios, agentes aduanales y autoridades competentes en la materia.
Coordinador	Mtro. Gerardo Jaramillo Vázquez
Currículum del Coordinador	Licenciado en Derecho con posgrado en Comercio Internacional por el ITAM, Maestría en Negocios y Comercio Internacional por la Universidad de las Américas. Ha ocupado cargos como Abogado Corporativo del Grupo Editorial Expansión, Gerente de Comercio Internacional de PRICEWATERHOUSE, y Director de Planeación de Comercio Exterior en el SAT de la Secretaría de Hacienda. Es coautor de libros en materia de Comercio Internacional. Expositor de temas aduaneros y de comercio exterior en instituciones públicas y empresas privadas.
Perfil de ingreso	El Diplomado está dirigido a Licenciados en Relaciones Internacionales, Derecho, Negocios Internacionales, Economía, Contaduría Pública, Comercio Exterior, Aduanas, y demás áreas y profesionales afines a los procesos de importación y exportación.
Requisitos de ingreso	<ul style="list-style-type: none"> · Currículo Vitae · Copia de título, cédula profesional o carta de pasante
Objetivos	<p>Al finalizar el Diplomado el alumno será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Conocer e interpretar el marco jurídico de las importaciones y exportaciones. · Identificar todos los procesos logísticos de una importación y de una exportación. · Ubicar aquellos actos que pueden representar un riesgo fiscal o contractual en el negocio internacional. · Analizar las funciones de la aduana en el proceso de importación y exportación.
Contenido temático	<p>Módulo I</p> <p>IDENTIFICANDO LAS FORMAS DE COMERCIAR INTERNACIONALMENTE</p> <p>Duración: 24 horas</p> <ul style="list-style-type: none"> · Herramientas teóricas para involucrarse en un negocio internacional · Variables macroeconómicas fundamentales · Globalización y regionalismo · Identificación del producto o servicio · El factor social de los negocios internacionales · El cabildeo como forma de negociar · Factores microeconómicos para la administración del negocio



DIPLOMADO

Estrategias logísticas y aduaneras en el comercio internacional

Contenido temático

Módulo II

DISEÑANDO ESTRATEGIAS LEGALES PARA IMPORTAR Y EXPORTAR

Duración: 24 horas

- Aspectos constitucionales. Legislación nacional e internacional
- Esquemas fiscales, administrativos y penales del comercio internacional
- Dumping y subvención
- Regulaciones y restricciones no arancelarias
- Subvaluación y triangulación
- Programas de estímulo industrial al comercio exterior
- Mecanismos de defensa en el comercio exterior

Módulo III

ENCONTRANDO LA LOGÍSTICA INTERNACIONAL

Duración: 24 horas

- Cotización internacional
- Criterios de selección del incoterm
- Contratación de fletes y seguros
- Almacenaje de mercancías
- Cadena de suministro
- Estrategias de reducción de costos
- Canales de distribución

Módulo IV

ADMINISTRANDO LA OPERACIÓN ADUANERA

Duración: 24 horas

- Despacho aduanero de mercancías
- Regímenes aduaneros
- Clasificación arancelaria de mercancías
- Cálculo y pago de impuestos al comercio exterior
- Documentación aduanera
- Obligaciones aduaneras del importador y exportador
- Ventanilla digital del comercio exterior de México



DIPLOMADO

Estrategias logísticas y aduaneras en el comercio internacional

Contenido temático

Módulo V

ENTENDIENDO LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

Duración: 24 horas

- Negociaciones comerciales multilaterales y bilaterales
- Contratación internacional
- Mecanismos de solución de controversias
- Arbitraje comercial internacional
- El elemento político en la negociación internacional
- Estrategias de negociación internacional
- Casos prácticos

Módulo VI

CONTRATANDO A LOS PRESTADORES DE SERVICIOS

Duración: 24 horas

- Personal ejecutivo y operativo en importaciones y exportaciones
- El agente aduanal
- El agente de carga
- Recintos fiscalizados
- Instituciones financieras
- El asesor jurídico
- El asesor de comercio exterior

Informes

Julio A. Martínez Castillo

Tel. 59.50.40.00 Ext. 7249, 7614

julio.martinez@ibero.mx

Coordinadora del área

Lic. Mónica Reyes Castro

Tel. 59.50.40.00 Ext. 7602

monica.reyes@ibero.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.