Campus Sur

Educación Continua Anáhuac

Anáhuac México

# Diplomado en Comercio Exterior: Gestión de la Exportación con Incertidumbre Global (en línea)

## 6ta generación

**Inicio:**

**23 de septiembre de 2022**

Educación Continua Anáhuac

makingtalent
Tu talento transforma tu empresa

COMCE

AMANAC
ASOCIACIÓN MEXICANA DE AGENTES NAVIEROS A.C.

## OBJETIVO GENERAL:

Conocer la operatividad del comercio internacional y la gestión exportadora de las empresas en un mundo global con tecnologías disruptivas, ante un entorno de nuevo proteccionismo y con alta incertidumbre.

## DIRIGIDO A:

Propietarios de Empresas, Directivos, gerentes, mandos medios, personal técnico y administrativo de empresas con relaciones comerciales en el exterior, o con interés en exportar y detectar nuevos mercados externos. Emprendedores e inversionistas ante los nuevos retos del entorno nacional e internacional. Estudiantes y académicos de las áreas de negocios, mercadotecnia, económico-administrativas, relaciones internacionales, finanzas, contabilidad y derecho.

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

1. Diseñar y evaluar un plan integral de negocios de exportación.
2. Utilizar las herramientas aprendidas para definir la logística, el medio de transporte de exportación y su financiamiento.
3. Aplicar la metodología adecuada para determinar el precio de exportación.
4. Analizar las ventajas de los principales Tratados de Libre Comercio firmados por México, para evaluar diversificación de mercados.
5. Diagnosticar las nuevas oportunidades del T-MEC, ante un entorno internacional de alta volatilidad e incertidumbre.
6. Evaluar ventajas del Comercio Electrónico, las innovaciones y tendencias del comercio contemporáneo.

## MÓDULOS

### Módulo 1. Del TLCAN al T-MEC. Plan de Exportación y Apoyos Institucionales.

1.1. Experiencia a 25 años del TLCAN.
1.2. Principales resultados del T-MEC.
1.3. Documentos vinculatorios TLCAN y T-MEC.
1.4. Del plan estratégico de exportación a la acción.
1.5. Oferta exportable y el mercado meta.
1.6. Organismos de apoyo en México: cámaras y asociaciones empresariales.
1.7. Entidades de inspección y certificación, de asistencia e información tecnológica para las empresas.
1.8. Otros apoyos a la exportación.

### Módulo 2. Innovaciones y tendencias en el comercio contemporáneo.

2.1. Retos y herramientas ante el nuevo entorno global
2.2. Opciones para mejorar el Flujo de Efectivo.
2.3. Retos logísticos en negocios globales.
2.4. Cómo identificar nuevos Nichos de mercado.
2.5. Seguridad en la Cobranza ante la incertidumbre financiera.

2.6. Derivados financieros en negocios internacionales.
2.7. Nuevas formas de hacer negocio.
2.8. La nueva dinámica de Competitividad Global.
2.9. Nuevas realidades nuevos Modelos de negocio.
2.10. El Ecosistema de Competitividad Global de mi empresa.
2.11. Esquemas disruptivos compitiendo con gigantes.
2.12. Market Click, un Modelo de negocio contemporáneo exitoso.

## Módulo 3. Documentos y Trámites de Exportación.

3.1. Requisitos legales para exportar.
3.2. Mercancías sujetas a autorización para exportación.
3.3. Exportaciones temporales.
3.4. Padrones de sectores específicos a la exportación.
3.5. Logística de exportación.
3.6. Sistema Electrónico Aduanero Mexicano.
3.7. Obligaciones: importador, exportador y del agente aduanero.
3.8. Ventanilla Digital Mexicana de Comercio Exterior (VUCEM).
3.9. Complemento de comercio exterior, Comprobante Fiscal Digital por Internet (CFDI).
3.10. Operación y documentos que se transmiten en el despacho aduanero.
3.11. Infracciones y sanciones.

## Módulo 4. Términos de negociación internacional (INCOTERMS 2020) y formación del precio de exportación.

4.1. Bases de negociación y su aplicación internacional.
4.2. La negociación del precio.
4.3. Términos de Comercio Internacional (*Incoterms* 2020).
4.4. Distribución por tipos de costos y riesgos.
4.5. Metodología para definir el precio de exportación (*costing* & *pricing*).
4.6. Como hacer competitiva una cotización internacional.

## Módulo 5. Logística y transportación internacional.

5.1. Cadena de Suministro Supply Chain Managemment (SCM).
5.2. Logística Internacional.
5.3. Funciones de Logística y Factores a Considerar.
5.4. Plataformas Logísticas.
5.5. Medios de Transporte.
5.6. Marítimo.
5.7. Aéreo.
5.8. Ferroviario.
5.9. Carretero.
5.10. Multimodal e Intermodal.

## Módulo 6. Contratos Internacionales y Alianzas Internacionales.

6.1. Contratos: Régimen legal internacional.
6.2. Tipos de contratos: ¿cómo celebrarlos?



Educación Continua Anáhuac
makingtalent Tu talento transforma tu empresa
COMCE
AMANAC ASOCIACIÓN MEXICANA DE AGENTES NAVIEROS A.C.

6.3. Cláusulas del contrato de compra-venta internacional de mercancías.
6.4. Casos de incumplimiento del contrato y cómo resolverse.
6.5. Acciones preventivas.
6.6. Terminación del contrato.
6.7. Solución de diferencias.
6.8. Alianzas empresariales, concepto, características y regulación: *off shore*, franquicias, maquiladoras, *joint venture*, fusión, empresa integradora, consorcios de exportación.

## Módulo 7. Tratados de Libre Comercio, reglas y certificados de origen.

7.1. Acuerdo de facilitación al comercio de la OMC (2017) y su relación con el CFDI, VUCEM y Sistema Electrónico Aduanero Mexicano.
7.2. Status de los TLC´s de México.
7.3. Tratados recientes de nueva generación.
7.4. Preferencias arancelarias y derecho de trámite aduanero (DTA).
7.5. Reglas y pruebas de origen de los diferentes TLC's vigentes.
7.6. Alianza del Pacífico (2016).
7.7. Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTTP), (2019).
7.8. Actualización TLC México-Unión Europea y Acuerdo de Continuidad con Reino Unido.
7.9. USMCA T-MEC (2020).
7.10. Compensación y devolución de impuestos por TLC´s.
7.11. Procesos de verificación de origen y criterios anticipados.



Educación Continua Anáhuac
makingtalent Tu talento transforma tu empresa
COMCE
AMANAC ASOCIACIÓN MEXICANA DE AGENTES NAVIEROS A.C.

## Módulo 8. Como financiar proyectos de exportación: Financiamiento, esquemas de garantías y seguros a la exportación.

8.1. Determinación de necesidades financieras (flujo de efectivo), Capital de Trabajo y CAPEX.
8.2. Estructura de capital y fuentes de financiamiento.
8.3. Tipos de créditos para exportación y sus características: Capital de Trabajo, Arrendamiento Financiero, CAPEX, Factoraje y Crédito Comprador.
8.4. Como obtener financiamiento: Marco Regulatorio, Proceso de Crédito y Características principales.
8.5. Instrumentos de cobertura y garantías: Coberturas Cambiarias, Garantías de Pre-embarque, Garantías de Post-embarque y Cartas de Crédito; otros métodos de pago.

## Módulo 9. Comercio Electrónico (*E-commerce*) y *Marketing* Digital.

9.1. Conceptos Básicos y Oportunidades de Negocios.
9.2. La nueva visión de los negocios: mercados virtuales, competencia y competitividad: cambios tecnológicos, importancia del *e-commerce* y de las redes sociales; la economía digital (modelos de disrupción digital).
9.3. "Oportunidades de negocios". Comercio electrónico transfronterizo (*Crossborder eCommerce*): evolución y perspectivas del comercio electrónico en el mundo; tamaño de mercado del comercio electrónico; oportunidades por región económica y categoría.
9.4. Qué y Cómo se Vende por Internet: el negocio virtual; análisis y terminología básica; modelos básicos de negocios en el comercio electrónico.
9.5. Tipología básica de venta de productos y servicios en línea.
9.6. Estrategia y Proyecto de Creación de una Tienda *Online*: su creación.
9.7. Elementos básicos de una tienda *online* (I); diseño-tecnología; sistemas de pago y gestión del fraude; aspectos legales y fiscales.

9.8. Elementos básicos de la tienda *online* (II); logística y su operación; atención al cliente; introducción al plan de *marketing online*; medición y conversión de una tienda *online*.
9.9. Marketing Digital de una Tienda *Online*.
9.10. Estrategia digital y marketing *online*.
9.11. Herramientas de la promoción *online (*I). SEO: *marketing* en buscadores; SEM: campañas y publicidad online en buscadores y en redes sociales.
9.12. Herramientas de promoción *online* (II): *email marketing*; programas de afiliación y prescriptores e "*influencers*"; campañas con redes publicitarias y de "*Display-Ad*" y el "*Real Time bidding*"
9.13. Redes sociales.
Grupo Focal y Evaluación.

## Módulo 10. Gerencia de Exportación.

10.1. Como establecer una gerencia de exportación en una empresa.
10.2. Funciones de la gerencia de exportación.
10.3. Organización de la gerencia de exportación.
10.4. Dirección y control de la gerencia de exportación.
10.5. La gerencia de exportación externa.

## Módulo 11. Innovaciones y Tendencias en el Comercio Contemporáneo.

11.1. El comercio electrónico y los nuevos modelos de negocio.
11.2. El canal de comercialización / distribución.
11.3. Intermediación, re-intermediación y personalización.
11.4. Los medios de pago y los sistemas de seguridad.

11.5. Promoción y publicidad en el comercio electrónico. Nociones de mercadotecnia en línea.
11.6. Logística del comercio electrónico.
11.7. La normalización y la normatividad en el comercio exterior tradicional y virtual.
11.8. Sistemas de información de mercados y el comercio en línea.
11.9. Tributación y seguros en el comercio en línea.
11.10. El comercio electrónico en diferentes partes del mundo.
11.11. Política de comercio electrónico y tratados de libre comercio.
Grupo focal y evaluación.

COORDINADOR ACADÉMICO:

**Ricardo Marco Antonio Calleja Pinedo**

Correo electrónico: rmcalleja57@gmail.com

# Profesores



Educación Continua Anáhuac
makingtalent Tu talento transforma tu empresa
COMCE
AMANAC ASOCIACIÓN MEXICANA DE AGENTES NAVIEROS A.C.

# CARLOS GABRIEL LERMA COTERA

## Consultor Independiente para el desarrollo de proyectos de energía

Empezó a trabajar en Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT) en 1996, donde tuvo varias posiciones: En 2008, fue nombrado Director Regional Noroeste coordinando las actividades de financiamiento en Sinaloa, Sonora, BC y BCS. En agosto de 2009 fue designado como Director de Financiamiento a la Industria Maquiladora y Parques Industriales a nivel nacional; creó el programa de Financiamiento para desarrolladores industriales, donde fondeo proyectos por más de $3 billones de dólares en todo el país, siendo de los tres principales bancos del sector.

De agosto de 2016 a marzo 2019 fue Director de Financiamiento del Sector Energía donde participó en el financiamiento de proyectos con más de 7,000 millones de dólares de inversión y capacidad superior a los 7,500 MW (renovable y convencional), siendo Bancomext el principal acreedor en proyectos de este tipo en el país. Adicionalmente ha financiado proyectos del sector de Oil & Gas (gaseoductos, RBL y plantas petroquímicas).

Ha sido miembro del Consejo de Administración de P.M.I. International (Pemex Trading) y UNPEG (comercializadora agrícola). Ha sido miembro del Comité de Finanzas en la Asociación de Parques Industriales (AMPIP). Ha participado en varios foros como expositor en temas de financiamiento de proyectos de energía, de desarrollos inmobiliarios industriales y “Project finance”.

Ocupó el cargo de director de Energía de BANOBRAS y Consultor Independiente para el desarrollo de proyectos de energía (de generación distribuida y gran escala), así como para la compra-venta de productos en el mercado eléctrico mexicano. Adicionalmente asesora otros proyectos para la obtención de financiamiento y mejora del perfil financiero.

Graduado como Contador Público en 1992 en el ITESM con mención honorífica. En 1996 obtuvo el MBA en State University of New York at Buffalo, USA; realizó un semestre de estudios en la universidad de Turku en Finlandia. En 2005, completo el “Programa de Alta Dirección AD-2” en el IPADE.

# EDGAR LUINNI FUENTES CORDOVA

## Director General de LUINNI INTERNATIONAL

Ocupó el cargo de director de Internacionalización del Sector de *Agroalimentos* en la Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Guanajuato (COFOCE).

Director General de ELUINNI, S.A. de C.V., dedicada a la Comercialización Internacional de alimentos, con fuerza de ventas en Alemania, Francia, Portugal, España, EUA y Emiratos Arabes Unidos. Ha apoyado a exportar a empresas Pymes desde 1992.
Viajes de negocios y exportación a alrededor de 20 países en América, Europa y Asia.
Ingeniero Industrial por Universidad Iberoamericana. Maestría en Administración por la Universidad del Valle de México. Especialidad en Comercio Internacional por Bancomext.
Desde 1994 es Instructor de Bancomext/Promexico, en diversos temas y catedrático de las principales universidades del país con reconocimientos institucionales.
Autor o coautor de 6 libros sobre negocios internacionales editados por Bancomext y por Proméxico.

Consultor en Comercio Exterior acreditado por Bancomext y Consultor en Desarrollo de Proveedores, acreditado por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (ONU).

Desarrolló un modelo ya probado de Comercialización de frutas procesadas que une el campo con el Mercado de manera competitiva.

# RICARDO MARCO ANTONIO CALLEJA PINEDO

## Académico y Consultor en Negocios Internacionales

Académico y Consultor en Negocios Internacionales. Pertenece a la cartera de instructores del Instituto de Desarrollo Empresarial Anáhuac.

Directivo de Bancomext por 14 años ocupando diversos cargos Directivos: de Promoción de Exportaciones, Desarrollo Sectorial, y de Proyectos de Comercio Exterior. Inicia en Banco de México en áreas de Economía Internacional. Ligado a la academia por más de 30 años como catedrático en diversas Universidades, UP, UIC y UNITEC.

Actualmente imparte las asignaturas de Economía e Innovación Tecnológica y de Consultoría Aplicada de la Maestría en Administración y Consultoría de la Universidad Marista. Parte del jurado calificador del Premio Tlacaélel, miembro del Comité Nacional de Estudios Económicos del IMEF.

Cursó el Programa Train de the Trainers en la metodología Lean Startup para capacitar emprendedores, en el Centro IDEARSE de la Universidad Anáhuac. Ha colaborado en diversas revistas especializadas en comercio internacional y finanzas en Banco de México, Revista Comercio Exterior de Bancomext y publicaciones electrónicas. Co-autor del libro “Apoyos a las Pequeñas y Medianas Empresas en México“, editado por la UNAM.

Economista egresado del ITAM y Maestría en Economía por Boston University con especialidad en Comercio Internacional. Cuenta con Diplomados, posgrados y cursos en EU (American University); en México; Europa y Japón.
Certificado en el Programa de Formación de Consultores e Instructores del Bancomext, especializándose en Plan de Negocios de Exportación.

# RAFAEL SOSA CARPENTER

Consultor de la firma Carpenter Consulting Grup y asociado en Consultoría Abogados y Outsourcing en Comercio Exterior en México

Perito especialista en comercio exterior y aduanas a nivel nacional ante órganos del Poder Judicial de la Federación.
Consultor de la firma Carpenter Consulting Grup y asociado en Consultoría Abogados y Outsourcing en Comercio Exterior en México y otros países a empresas, gobiernos estatales y organismos internacionales.

Master Oficial Universitario en Integración Europea por la Universidad Autónoma de Barcelona, Especialidad en Comercio Exterior por la Facultad de Derecho por la UNAM, Especialidad en estudios de la integración europea por el ITAM.

Doctorado en Relaciones Internacionales por la Universidad Autónoma de Barcelona.
Licenciatura en Relaciones Internacionales por la UNAM.

Autor de 6 libros en comercio exterior. Certificado por el Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales (CONOCER-SEP).

Diplomados: en Administración en el ITESM, en Comercio Exterior (Cámara de Diputados-CONCAMIN-UNAM) en Regulación Económica (COFEMER y Red Latinoamericana de Mejora Regulatoria y en Actualización Docente con Enfoque Constructivista (Universidad Chapultepec). Coordinador académico de la carrera de negocios internacionales de la Escuela Bancaria Comercial.

Coordinador de evaluadores de diferentes categorías en el Premio Nacional de Exportación de México.

# SAMUEL LARA SÁNCHEZ

## CEO & SOCIO FUNDADOR EXPORTA ENUNCLICK

Experiencia de más de 30 años en promoción del comercio exterior y atracción de inversión extranjera en 4 países, como Consejero Comercial en las Embajadas de México (Argentina, Colombia, Costa Rica y Estados Unidos). Director Estatal de Promoción Externa en Bancomext y ProMéxico en 8 estados de la República Mexicana. Director General de Crossborder eCommerce en COFOCE (Coordinadora del Fomento al Comercio Exterior del Estado de Guanajuato).

Pionero en el desarrollo e implementación de estrategias de CrossBorder eCommerce a nivel nacional e internacional. Creador del programa “México Exporta EnUnClick”.

Actualmente es el CEO de la Empresa Exporta EnUnclick para dar Consultoría y Apoyar a las Empresas PyMEs Mexicanas a Exportar por Medios Digitales, Negocios B2c, Desarrollando Tiendas Virtuales en los Marketplaces más Importantes a Nivel Global como son Amazon e Ebay, para Vender Directamente en el Mercado de Estados Unidos.

Experto en desarrollo de Sellers en marketplaces globales. Aliado estratégico de las principales empresas de eCommerce a nivel mundial: Alibaba, Amazon, eBay, Mercado Libre, Paypal y UPS.

Desarrollo e implementación del Marketplace “Hecho en México B2B” para la promoción y exportación de productos de PyMEs en mercados extranjeros.

# MA. LOURDES BECERRA

Gallo Consultores - Comercio Internacional.

Estudió la Licenciatura en Comercio Internacional en el Instituto de Enseñanza e Investigación Superior en Comercio Internacional.
Realizó una Maestría en Consultoría para MIPyME´s en la Universidad del Pedregal.

Docente por más de 20 años en la Universidad del Pedregal, Universidad Intercontinental e IBERO.
Con un sólido y amplio conocimiento por más de 25 años en Comercio Internacional especialmente en el área de Logística Internacional, lo que le ha permitido contribuir con diversas industrias implementando tendencias logísticas con la finalidad de lograr una optimización en costos, a través de una planificación y organización eficaz y eficiente.

Ha trabajado en empresas como:
Sport Edition Argüelles, S.A., Importador y Distribuidos de la marca SPEEDO.
CONSTRUEXPORT, S.A., división integral del área de operaciones internacionales de ICA, S.A.
Comercializadora MEXIEXPORT, S.A., Exportadora y comercializadora de la Industria de la Construcción.
MOBEGA, S. A., importación y exportación de una amplia gama de productos.
Directora General y Fundadora de Gallo Consultores.
Capacitación constante con líderes como: Dr. Jan Fransoo, catedrático de Gestión de Operaciones y Logística de la Kuehne Logistics University de Alemania; Luis Macin CEO & Founder at El Camino Consulting; e-Commerce & e-Business Consulting; ExVP de e-Commerce en Nestlé; Giuliana Aguilar Manager de la División de e-Commerce; Digital & Media de Michael Page.
Ha participado como instructor para empresas y organismos como: Secretaría de Economía, Secretaría de Marina, McCormick, CANACINTRA, FEMSA, BANCOMEXT, Tecnológico de Monterrey, ITAM e IBERO, entre otros.

# FELIPE MIGUEL GONZALEZ JAIMES

Asesor, Consultor, Agente Aduanal y Abogado en Comercio Exterior

Licenciado en Comercio Exterior y Aduanas titulado por la SEP, Ciudad de México.
Licenciado en Derecho por la Universidad Tecnológica de México y actualmente estudia la Maestría en Derecho en esa Universidad.
Diplomado en Administración de Comercio Internacional en el Colegio de Ciencia y Tecnología, 1979.
Diplomado en el Centro de Estudios de Comercio Internacional del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), 1982.
Diplomado en Comercio Internacional por el ICC y la Escuela Libre de Derecho, entre otros.

Ha participado en el Comercio Internacional desde 1979 iniciando en el IMCE.
Actualmente es Agente Aduanal y Director de Grupo Visión desde 1994. Asesor, Consultor y Abogado en Comercio Exterior.

Tiene una participación activa en Asociaciones y Organismos en materia de Comercio Exterior y Aduanas desde 1997.
- Presidente y Fundador de la Confederación Latinoamericana de Agentes Aduanales (CLAA), 2017/2020.
- Vicepresidente de Aduanas en CONCANACO para el periodo 2019/2022.
- Funge como Asesor en la Cámara de Diputados 2019/2021.
- Fue Presidente y Fundador de la Asociación de Normalización Aduanera y Comercio Exterior, 2003/2005.
- Prosecretario General de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM) 2001/2003.

Está afiliado a la Cámara de Comercio Internacional (ICC), a la Asociación de Agentes Aduanales del Puerto Fronterizo Colombia Nuevo León y del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Comercio (IMECE).

# MARCELO GUTIÉRREZ VINUEZA

CEO de Ceipla Latinoamérica y CEO de Gutierrez Espinosa Bussines Group

Fundador de la Plataforma MK Click. En Ecuador apoya la reactivación económica llevando el E-Commerce a 240 mil puntos de venta a dicho país.
CEO de Ceipla Latinoamérica.
CEO de Gutierrez Espinosa Bussines Group.
Gerente General de M&PRODUCTIVEINVESTMENS S.A.
Subsecretario de Mipymes y Artesanías del Ministerio de Industrias.
Director Nacional de emprendimiento del Ministerios de Industrias.
Asesor del Gerente General del Banco Nacional de Fomento.
Director de Planificación Turística del Ministerio de Turismo del Ecuador.

# FERNANDO RAMOS CASAS

Socio Fundador de Radar, Customs & Logistics

Abogado titulado por la Escuela Libre de Derecho y Agente Aduanal. Actualmente es presidente del Consejo Marítimo Portuario de México (COMPORT), socio fundador de Radar, Customs & Logistics, grupo aduanero especializado en despachos aduanales y consultoría aduanera y de comercio exterior.

Es socio de Borderless Aircargo, empresa operadora de dos almacenes dentro de la aduana del aeropuerto internacional de la ciudad de México y concesionados como recintos fiscalizados a Compañía Mexicana de Aviación.

Es socio fundador de Borderless Intermodal SA, empresa operadora de terminales especializadas de contenedores.

Es socio de COFC LOGISTICS DE MÉXCIO SA DE CV, empresa dedicada a ofrecer transporte intermodal doméstico con contenedores propios a brokers de transporte.
Fundó y presidió durante siete años, la Confederación Latinoamericana de Agentes Aduanales (CLAA).
Fue presidente de la Asociación Mexicana de Transporte Intermodal (AMTI) en el periodo 2012-2016.
Presidió el Instituto Mexicano de Ejecutivos en Comercio Exterior (IMECE), en el periodo 2003-2005.
Fungió como Coordinador General en la CAAAREM.
Ocupó el cargo de Administrador Central de Regulación del Despacho Aduanero en la Administración General de Aduanas.
Es profesor en la especialidad de Derecho Tributario en la Escuela Libre de Derecho.
Fue profesor en la especialidad de comercio exterior, en la división de posgrado de la Universidad Nacional Autónoma de México.

# NAYEELI WEBSTER ZARAGOZA

Socio-fundador de Webster y Cortés Consultores

Contadora Pública de la Escuela Bancaria y Comercial.

Fue directora comercial de Cescemex filial de Bancomext en Seguros Comerciales.

Líder de producto en capital de trabajo en GE Capital (General Electric).

Ejecutivo Senior en arrendamiento puro y financiero en CHG Meridian.

Gerente de Producto (Factoraje, arrendamiento y crédito Pyme) en Santander.

Ejecutivo de factoraje Doméstico e Internacional en Heller Financial.

Ejecutivo de cuenta en factoraje, arrendamiento y banca patrimonial en Banca Quadrum.