



Categoría: Diplomado

Nombre: **Desarrollo de Negocios Internacionales**

Expositor: Dr. Eduardo Reyes Díaz-Leal

Temario:

Módulo I.

Organismos Nacionales e Internacionales

Órganos Internacionales

Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), Organización Mundial de Comercio (OMC)
Organización Mundial de Aduanas (OMA)
Organización De las Naciones Unidas (ONU), Banco Mundial (BM), Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE)

Órganos Nacionales

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 (BANCOMEX), Nacional Financiera (NAFIN), Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual (IMPI), Comisión Nacional de Competencia (CONACO)
Consejo Coordinador Empresarial (CCE), Consejo Mexicano para el Comercio Exterior (COMCE), Coordinador de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de México (CAAAREM)

Módulo II.

Legislación Aduanera y Comercial Mexicana

Sistema Aduanero Mexicano
Despacho Aduanero de las Mercancías
Marco Jurídico del Comercio Exterior Mexicano
Regulaciones y Restricciones No Arancelarias y aspectos Técnicos Obligatorios
Pedimento Aduanal
Infracciones y Sanciones al Comercio Exterior

Módulo III.

Logística Internacional

Administración Estratégica de la Cadena de Suministros
Canales de Distribución
Análisis Financiero y de Costos de la Operación Logística
Medios de Transporte y las ventajas y desventajas de éstos
Requisitos para la Importación y Exportación de Mercancías

Módulo IV

Cotizaciones y Formas de Pago Internacionales

Mercado de Divisas
Determinación de precios Costing/Pricing
Contratos Internacionales
INCOTERMS
Formas de pago: Cheque, Giro Bancario, Órdenes de Pago, Cartas de Crédito.
Mecanismos de cobertura contra riesgo de cobro
Programas de Apoyo Gubernamentales al Comercio Exterior.

Módulo V

Mercadotecnia Internacional y Negocios

El Marketing en el comercio Internacional
Manejo de fuentes electrónicas para el desarrollo de estudios de mercado Internacional
Empaque, envase y embalaje
Decisiones de Marketing en el Comercio Internacional: factores políticos, económicos y culturales
Nuevas formas de hacer negocios: Outsourcing, Insourcing e Informing.
Plan de penetración al Mercado Internacional
Ferias y Misiones Internacionales

Módulo VI

Evaluación y Desarrollo de un Plan de Negocios Internacionales

La Empresa

- Antecedentes de la empresa
- Misión, Visión, Diferencia y Valores
- Organización legal del negocio
- Organización actual, organigrama
- Operaciones y proceso
- Proveedores
- Localización
- Distribución de la planta
- Control de calidad

El Producto

- Descripción
- Características del producto
- Impacto económico y social del producto

Análisis del Mercado

- Tendencias globales del mercado
- Evaluación de modelos para análisis del mercado
- Selección del mercado de destino
- Análisis del mercado de destino
- Requisitos para acceso al mercado
- Canales de Distribución

Estrategias de Mercado Internacional

- Estrategia propuesta para ingresar al mercado meta (Objetivos)
- Definición de tipo de consumidor y segmento del mercado
- Definición de oferta de valor y tácticas de introducción al mercado
- Producto, precio, plaza, promoción
- Análisis de riesgo
- Programa de actividades y presupuesto

Logística Internacional

- Propuesta de operación de almacenes
- Ubicación y propuesta de operaciones
- Costos relacionados con el manejo de almacenes
- Propuesta de distribución física internacional
- Tipo, Naturaleza y valor de la carga
- Empaque y embalaje
- Consideración de medios de transporte
- Costos relacionados con la distribución física internacional
- Documentos de exportación requeridos

Cotizaciones para el producto según INCOTERMS

Aspectos Financieros

Datos financieros históricos

Proyección de ventas

Análisis de punto de equilibrio

Estados financieros pro forma

Principales razones financieras

Estructura de capital / valuación

Recursos y/o inversiones requeridas y formas de financiamiento