

UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE MÉXICO  
FACULTAD DE CONTADURÍA Y  
ADMINISTRACIÓN

DIPLOMADO  
**COMERCIO  
INTERNACIONAL**



**Objetivo General:**

Que el alumno sea capaz de identificar y aplicar los principios y las herramientas de la mercadotecnia estratégica en el ámbito de los negocios internacionales, para potenciar y expandir su capacidad de participación profesional en el impulso y desarrollo de organizaciones de carácter global.

**MÓDULO I  
PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN Y  
ESTUDIO DE MERCADO**

**Objetivo** Que el alumno sea capaz de identificar el papel y la importancia de la mercadotecnia estratégica frente al fenómeno de la globalización a través de la aplicación de herramientas de diagnóstico organizacional para la competitividad.

1. Origen, evolución y actualidad de la mercadotecnia estratégica (5 horas)
2. La mercadotecnia estratégica frente a la globalización (5 horas)
3. Herramientas de diagnóstico estratégico: FODA, Modelo de Fuerzas Competitivas (10 horas).
4. Estrategias competitivas genéricas (10 horas)

**Duración: 30 horas**

**MÓDULO II  
REGULACIONES ARANCELARIAS:  
BARRERAS ARANCELARIAS Y NO  
ARANCELARIAS**

**Objetivo:** Que el alumno reconozca los diferentes tipos de aranceles que existen, así como la forma en que estos pueden constituir barreras de comercio internacional. Asimismo, que sea capaz de identificar las principales formas que adoptan las barreras no arancelarias.

1. Definición e importancia del arancel. Arancel ad valorem, arancel específico y arancel mixto (10 horas)

2. Tipos de arancel: arancel cupo, arancel estacional y demás señalado por el Ejecutivo Federal (20 horas).
3. Regulaciones, acuerdos y tratados internacionales (10 horas).

**Duración: 40 horas**

**MÓDULO III  
ENVASE, EMBALAJE Y LOGÍSTICA DE  
DISTRIBUCIÓN FÍSICA**

**Objetivo:** Que el alumno identifique las características de los diversos envases y embalajes que se utilizan en la exportación y sea capaz de desarrollar los más adecuados para un producto específico.

1. Diseño e imagen del producto (4 horas)
2. Envase y embalaje (4 horas)
3. Materiales (4 horas)
4. Normatividad nacional e internacional (4 horas)
5. Modos de transportación: ventajas y desventajas de cada medio (4 horas).

**Duración: 20 horas**

## MÓDULO IV

### DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN

**Objetivo:** Que el alumno elabore una cotización para la exportación de productos, tomando en cuenta las diferentes variables que integran el precio, como costos, INCOTERMS y competencia, entre otras.

1. Conceptos y clasificación de costos (5 horas).
2. Fijación de precios y objetivos de la empresa (5 horas).
3. Términos internacionales de comercio (INCOTERMS) (5 horas).
4. Cotización con base en el mercado y/o la competencia (5 horas).
5. Cotización con base en los costos (5hrs).
6. Negociación exitosa (5 horas).

**Duración: 30 horas**

## MÓDULO V

### TRANSACCIONES COMERCIALES Y FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL

**Objetivo:** Que el alumno identifique las diversas formas de pago internacional, como cheque personal, transferencia de fondos, cobranza bancaria, cartas de crédito, entre otras.

1. Elementos a considerar al seleccionar la forma de pago internacional (5 horas)

2. Ventajas y desventajas de las diferentes modalidades de pago internacional (5 horas)
3. Análisis de la rentabilidad de exportación y el impacto en los tipos de cambio en estados financieros (5 horas)
4. Cheque personal o empresarial y transferencia de fondos (5 horas)
5. Cobranza bancaria (5 horas)
6. Cartas de crédito (5 horas)

**Duración: 30 horas**

## MÓDULO VI

### CONTRATOS DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL Y ARBITRAJE COMERCIAL

**Objetivo:** Que el alumno identifique los instrumentos legales, términos y herramientas que se incluyen en los contratos de compra-venta internacional; así como las instancias que regulan el comercio internacional.

1. Marco legal que regula los contratos de compra-venta internacional de mercancías en el derecho mexicano (5 horas)
2. Ámbito de aplicación y disposiciones generales (5 horas)
3. Formación del contrato (5 horas)
4. Tipos de contratos de compra-venta (5 horas)
5. Obligaciones y derechos del comprador y del vendedor (5 horas)
6. Contratos de representación o agencia (5 horas)

**Duración: 30 horas**

## MÓDULO VII

### REGLAMENTACIÓN, PROCEDIMIENTOS Y APOYOS A LA EXPORTACIÓN.

**Objetivo:** Que el alumno identifique las diversas dependencias gubernamentales y organismos privados dedicados al apoyo de la actividad exportadora, los reglamentos aplicables y los procedimientos a seguir para realizar la exportación.

1. Dependencias gubernamentales y organismos privados que intervienen en el comercio exterior (5 horas)
2. Disposiciones legales en la materia (5 horas)
3. Registros y documentos que se requieren para exportar (10 horas)
4. Programas de fomento a las exportaciones (10 horas)

**Duración: 30 horas**

## MÓDULO VIII

### REVISIÓN METODOLÓGICA DE PROYECTO DE EXPORTACIÓN.

**Objetivo:** Que el alumno desarrolle un plan de exportación para una organización en particular.

1. Metodología (15 horas)
- Laboratorio (caso práctico concentrador) (15 horas)

**Duración: 30 horas**

**Duración total: 240 horas**

## DIRECTORIO

Dr. Armando Tomé González  
**Director**

Mtro. Alfonso Ayala Rico  
**Secretario General**

Mtra. Norma Angélica González Buendía  
**Jefa de Exámenes Profesionales**

## INFORMES

**Correo electrónico**  
[diplo\\_alumnos@fca.unam.mx](mailto:diplo_alumnos@fca.unam.mx)

Lunes a viernes de  
9:00-14:00 y 16:00-19:00

Teléfono: 5622-8398 ext. 109