

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

Mtro. Tomás Humberto Rubio Pérez
Director

Dr. Armando Tomé González
Secretario General

Mtra. Norma Angélica González Buendía
Jefa de Exámenes Profesionales

INFORMES

Correo electrónico
diplo_alumnos@fca.unam.mx

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

Teléfono: 5622-8398 ext. 109