

Generación

177



**Educación
Continua**

ESTRATEGIAS EN COMERCIO EXTERIOR Y CUMPLIMIENTO ADUANERO

PARA EL SECTOR AUTOMOTRIZ Y AUTOPARTES



130 hrs.

Duración



• **Aula Virtual**

Modalidad



Octubre 23

Iniciamos

Diplomado



1. Reforzar el crecimiento de las operaciones de comercio exterior para el sector automotriz y autopartes.
2. Optimizar el aprovechamiento de los tratados internacionales y, de los programas de fomento a las exportaciones.
3. Evitar infracciones y sanciones en las operaciones de comercio exterior por parte de las autoridades a causa de su desconocimiento.
4. Formar a profesionales que fortalezcan la trazabilidad del sector automotriz por medio de las operaciones de comercio exterior.

Objetivos:

Objetivo general: Que nuestro diplomado fortalezca las competencias del talento humano en un corto plazo, para así cubrir los espacios vacíos ante la escasez de los perfiles calificados de las empresas del sector automotriz y autopartes. Y a su vez, aprovechar los requerimientos de los mercados a nivel nacional e internacional de este importante motor económico del país.



Nuestros **objetivos específicos** se centran, en:

1. Ofrecer una interpretación sólida y de alto nivel, de la normatividad fiscal y aduanera.
2. Ser la plataforma líder en cubrir la demanda de los perfiles en la materia, para el sector automotriz y autopartes.
3. Formar a los especialistas desde la base, con un seguimiento práctico, que refuerce sus habilidades en las operaciones aduaneras.

¿Para quién está dirigido?



Gracias a nuestra especialización y metodología (teórica-práctica), podemos ofrecerle a nuestro público una mejora continua en el cumplimiento aduanero, con un eje 100% operativo, lo que garantiza su especialización.

Por ello, este diplomado está dirigido a los profesionistas y profesionales, de las áreas operativas relacionadas con la cadena de suministros, así como a los futuros egresados de las carreras en: Negocios Internacionales, Comercio Exterior, Administración, Economía, Derecho, Relaciones Internacionales, Logística y Cadena de Suministro.

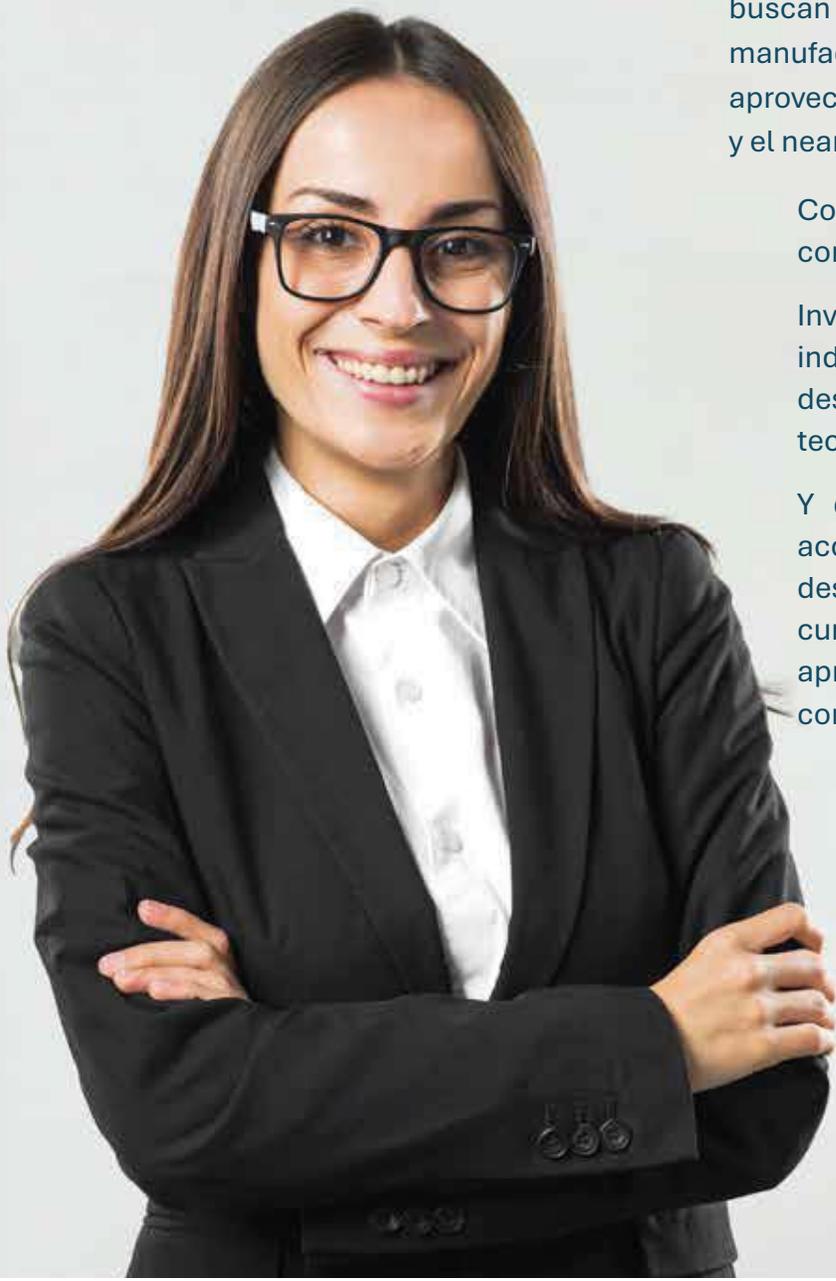
TIER: Para todos aquellos proveedores que buscan consolidar su liderazgo en la manufactura automotriz, así como el aprovechamiento de los beneficios del tratado y el nearshoring.

Conexión entre la investigación y el comercio exterior.

Investigadores que desean integrarse en la industria automotriz para fortalecer el desarrollo del diseño e innovación tecnológica.

Y que han de conocer el conjunto de acciones que se lleva a cabo en el despacho de las mercancías, así como el cumplimiento del marco normativo y el aprovechamiento de los tratados de libre comercio.

Profesionales vinculados al comercio exterior, por medio de las áreas operativas como: compras, ventas, materiales, finanzas y contabilidad, en los sectores privado y público, que actúan como operadores directos en las actividades de importación y exportación, quienes les prestan servicios a estos últimos, y quienes fungen como asesores, consultores o servidores públicos.





Mtro. Julio Rodríguez: Director general de AJR con más de 30 años de especialización y más de 1,500 conferencias impartidas.

Lic. Julio Ortiz: Gerente Nacional de Consultoría de AJR con más de 14 años de especialización y más de 3,000 horas de educación ejecutiva.

Mtra. Iliana Camarillo: Gerente de Tratados Comerciales de AJR con más de 25 años de especialización y más de 5,000 horas de educación continua.

Mtro. Rodolfo Romero: Consultor en Comercio Exterior con más de 11 años de especialización y más de 2,500 horas de educación ejecutiva.

Mtra. Elena Ochoa: Consultora en Comercio Exterior con más de 10 años de especialización y más de 1,200 horas de educación ejecutiva.

Lic. Hugo Nieto: Consultor en Comercio Exterior con más de 7 años de especialización y más de 500 horas de educación ejecutiva.

Lic. Gerardo Carrasco: Gerente de Operaciones Documentales. Especialista en la Clasificación Arancelaria de las Mercancías.

Ing. Mauricio Barrientos: Socio Director en Soluciones Logísticas de AJR y JIROBA Logistics con más de 25 años de especialización en logística y cadenas de suministro.

Lic. Julio Mancilla: Consultor en Comercio Exterior con más de 10 años de especialización como Abogado en materia de Comercio Exterior y con más de 1,500 horas de educación ejecutiva.

Lic. Alexis Gómez: Maestría en Comercio Internacional. Instituto de Estudios de Posgrado en Comercio Internacional (IEPCI).

Mtra. Gloria Rodríguez: Consultora en Comercio Exterior con más de 10 años de especialización y más de 1,000 horas de educación ejecutiva.

Mtro. Edgar Chavero: Consultor en Tratados Comerciales con más de 15 de años de especialización, enfocado en el aprovechamiento de los TLC's

Lic. Alejandra Hernández: Especialista en Certificación OEA con más de 5 años especialización en materia de comercio exterior y financiera.

Módulo 1. Introducción a la legislación aduanera

Duración: 5 horas

- I. Marco Internacional.
- II. Marco Nacional.
- III. Ordenamientos legales nacionales que rigen el comercio exterior de nuestro país.
- IV. Concepto de Legislación Aduanera.
- V. Aduana.
- VI. Facultades de la SHCP y del SAT.

23 de octubre de 2024

Módulo 2. Ley de Comercio Exterior

Duración: 5 horas

- I. Importancia de la ley de comercio exterior y sus antecedentes.
- II. Comisión mixta para la promoción de las exportaciones.
- III. Comisión de comercio exterior.
- IV. Regulaciones no arancelarias.
- V. Medidas de salvaguarda.
- VI. Prácticas desleales de comercio internacional.
- VII. Mecanismos para la promoción de las exportaciones

30 de octubre de 2024

Módulo 3. Aprovechamiento de los TLC's, nuevas estrategias ante el nearshoring

Duración: 5 horas

- I. Países con los que México tiene TLC's.
- II. Contenido de los TLC's.
- III. Ordenamientos legales relacionados con los TLC's.
- IV. Cálculo de preferencias.
- V. Forma de obtener los beneficios de los TLC's.

06 de noviembre de 2024

Módulo 4. Regímenes aduaneros: beneficios, obligaciones y estrategias

Duración: 05 horas

- I. Depósito ante la aduana.
- II. Definitivos.
- III. Temporales.
- IV. Depósito Fiscal.
- V. Claves de Pedimento.
- VI. Tránsito.
- VII. Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado.
- VIII. Recinto Fiscalizado Estratégico.

13 de noviembre de 2024

Módulo 5. Clasificación Arancelaria de las mercancías

Duración: 10 horas

- I. Definición.
- II. Sistema Armonizado de Designación y Codificación de las Mercancías.
- III. Ley de Impuestos Generales de Importación y de Exportación.
- IV. Repercusiones legales prácticas.
- V. Principales capítulos de vehículos y autopartes (39, 40, 72, 73, 76, 84, 85, 87, 90 y 94).
- VI. Casos Prácticos.

20 y 27 de noviembre de 2024

Módulo 6. Regulaciones no arancelarias y NOM's aplicables al sector automotriz y de autopartes

Duración: 05 horas

- I. Generalidades de las RNA.
- II. Permisos previos y avisos automáticos.
- III. Cupos máximos.
- IV. Marcado de país de origen.
- V. NOM's.
- VI. Cuotas compensatoria0.s
- VII. RNA aplicables a vehículos y sus autopartes.

04 de diciembre de 2024



Módulo 7. Logrando un eficiente despacho de las mercancías

Duración: 10 horas

- I. Obligaciones del Importador y exportador.
- II. Responsabilidades con el Agente Aduanal.
- III. Proceso de transmisión de información de valor en SEA.
- IV. Uso de CFDI en exportaciones.
- V. Transmisión de ED para Despacho Aduanero.
- VI. Reconocimiento Aduanero.
- VII. Integración de Manifestación de Valor y Hoja de Cálculo.
- VIII. Infracciones y sanciones por documentación incorrecta o faltante en expedientes comercio exterior.
- IX. Conformación de expediente de comercio exterior.

11 de diciembre de 2024

15 de enero de 2025

Módulo 8. CFDI 4.0 en lo relativo a las operaciones de exportación

Duración: 05 horas

- I. Generalidades del CFDI
- II. Escenarios de aplicación del Complemento Carta Porte de acuerdo con la Resolución Miscelánea Fiscal para 2024, así como sus excepciones
- III. Complemento Carta Porte
- IV. Importancia del CFDI en el despacho aduanero de las mercancías conforme a la Ley Aduanera y las Reglas Generales de Comercio Exterior
- V. Infracciones y Sanciones

22 de enero de 2025

Módulo 9. Incoterms 2020

Duración: 05 horas

- I. Análisis de los diversos factores contables involucrados en la conformación de precios internacionales.
- II. Análisis de los diversos costos que intervienen en la formación del precio de exportación.
- III. Análisis del impacto de las variables controlables y no controlables de la empresa en cuanto a la formación del precio de exportación.
- IV. Cláusula correspondiente al arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional en materia de INCOTERMS.
- V. Variables que intervienen en la determinación del correcto INCOTERM.
- VI. Aspectos legales.
- VII. Clasificación de los Términos. Internacionales de Comercio.
- VIII. Obligaciones y responsabilidades de cada una de las partes.
- IX. Formación de precios de exportación mediante el costo directo o marginal.
- X. Precio de exportación: elementos competitivos.

29 de enero de 2025

Módulo 10. Determinación de la correcta valoración de las mercancías

Duración: 05 horas

- I. Origen de la Valoración Aduanera.
- II. Contexto de la Valoración Aduanera.
- III. Responsables de la Valoración Aduanera.
- IV. Métodos de Valoración.
- V. Base Gravable a la Exportación.
- VI. Infracciones y sanciones.

05 de febrero de 2025

Módulo 11. Cálculo de contribuciones en Comercio Exterior

Duración: 05 horas

- I. Contribuciones y Aprovechamientos al Comercio Exterior.
- II. Generalidades para la determinación de contribuciones.
- III. IGI/IGE.
- IV. DTA.
- V. IEPS.
- VI. Cuotas Compensatorias.
- VII. IVA.
- VIII. ISAN

12 de febrero de 2025

Módulo 12. Cumplimiento en IMMEX y certificación en materia de IVA e IEPS

Duración: 10 horas

- I. Compliance en Operaciones Virtuales.
- II. Mermas y Desperdicios.
- III. Obligaciones Generales.
- IV. Certificación en materia de IVA e IEPS.

19 y 26 de febrero 2025

Módulo 13. Auditorías y mejores prácticas en la administración del Anexo 24 y 30

Duración: 05 horas

- I. Análisis de los elementos publicados dentro del Anexo 24.
- II. Mejores prácticas en la administración del control de inventarios.
- III. Anexo 30 como obligación de la Certificación en Materia de IVA.
- IV. Facultades de comprobación.
- V. Impacto del anexo 30 en el mantenimiento y renovación de la Certificación en Materia de IVA.
- VI. Multas por incumplimiento.

05 de marzo 2025

Módulo 14. Reglas de origen aplicables para el sector automotriz

Duración: 05 horas

- I. Generalidades de las reglas de origen.
- II. Disposiciones aplicables al sector automotriz y autopartes.
- III. Documentos de origen solicitados por el sector automotriz.

12 y 19 de marzo de 2025

Módulo 15. Correcto llenado del pedimento aduanal

Duración: 05 horas

- I. Definición.
- II. Utilidad.
- III. Prevalidación y validación.
- IV. Tipos de pedimento.
- V. Llenado de pedimento.
- VI. Casos especiales.
- VII. Justificación de pedimentos.
- VIII. Datos Inexactos.
- IX. Consecuencias.

26 de marzo de 2025

Módulo 16. Administración y manejo de almacenes

Duración: 05 horas

- I. Layout.
- II. Principios básicos para la operación de almacenes.
- III. Metodologías / técnicas.
- IV. Administración de inventarios.
- V. Almacenaje financiero.

02 de abril de 2025

Módulo 17. Otras disposiciones internacionales aplicables al sector automotriz

Duración: 05 horas

- I. Legislación de EUA.
- II. Legislación europea.

09 de abril de 2025



Módulo 18. Transporte de materiales peligrosos

Duración: 05 horas

- I. Características y clasificación de los productos peligrosos.
- II. Legislación y normas aplicables en el transporte.
- III. Sistemas de clasificación Internacional.
- IV. Clasificación de los materiales.
- V. Códigos Internacionales e identificación en el transporte.
- VI. MSDS.
- VII. Regulaciones por modo de transporte.

23 de abril de 2025

Módulo 19. Seguridad en la cadena de suministros C-TPAT / OEA

Duración: 05 horas

- I. Esquema de Certificación de Empresas.
- II. Empresas Certificadas.
- III. Personas susceptibles de recibir los beneficios.
- IV. Trámite.
- V. Beneficios.

30 de abril de 2025

Módulo 20. Auditoría preventiva y facultades de comprobación

Duración: 05 horas

- I. Conceptos.
- II. Responsabilidades Agente Aduanal.
- III. Responsabilidades Importadoras / Exportadoras.
- IV. Facultades de la autoridad.
- V. Auditoría Documental / Electrónica.
- VI. Auditoría Activo Fijo.
- VII. Auditoría Clasificación Arancelaria.
- VIII. Auditoría IMMEX.
- IX. Importancia y autocorrección.
- X. Auditoría de COVE.

07 de mayo de 2025

Módulo 21. Infracciones y sanciones al comercio exterior

Duración: 05 horas

- I. Definición de Sanción.
- II. Facultad sancionadora de la administración pública (Art. 21 Constitucional).
- III. Facultades y obligaciones del Poder Ejecutivo en materia administrativa (Art. 89 Fracc. I).
- IV. Infracciones relacionadas con la importación o exportación (Art. 176) y su correspondiente sanción (Art. 178).
- V. Presunciones de infracciones relacionadas con la importación o exportación (Art. 177) y su correspondiente sanción (Art. 178).
- VI. Excepciones a las infracciones relacionadas con la importación y la exportación.
- VII. Infracciones relacionadas con el destino de las mercancías (Art. 182).
- VIII. Sanciones relacionadas con el destino de las mercancías (Art. 183)
- IX. Supuestos en que la mercancía pasa a propiedad del Fisco Federal (Art. 183-A).
- X. Infracciones relacionadas con presentación de documentación.

14 de mayo de 2025

Módulo 22 Contratos con el Agente Aduanal

Duración: 05 horas

- I. El Agente Aduanal como juez y parte en el compliance Aduanero.
- II. Obligaciones de los Agentes Aduanales por Ley.
- III. Obligaciones de los clientes (Importadores/exportadores).
- IV. Derechos de los Agentes Aduanales por Ley.
- V. Derechos de los clientes (Importadores/exportadores).
- VI. Clasificación arancelaria ¿Problema del Agente Aduanal?
- VII. Autoridad aduanera, la AGA antes del despacho (Implicaciones con el Agente Aduanal).
- VIII. Autoridad posterior al despacho AGACE ¿Dónde queda el Agente Aduanal?
- IX. Incidencias por el mal servicio del Agente Aduanal (infracciones y sanciones).
- X. ¿Qué es un contrato y para qué me sirve tenerlo con el Agente Aduanal?
- XI. Cláusulas contractuales.
- XII. Responsabilidad contractual con el Agente Aduanal.
- XIII. La Implicación de la Agencia Aduanal con el cliente.
- XIV. Parámetros para analizar a un Agente Aduanal.

21 de mayo de 2025

¿Cómo acreditar?

1. Trabajo final.
2. Asistencia y puntualidad.
3. Examen final.

Contamos con un equipo de expertos listos para desarrollar la estrategia que garantice el éxito de cada una de sus operaciones y con ello, obtener la satisfacción total en nuestros clientes.

Ofrecemos alternativas de aprendizaje para el desarrollo de capacidades y actualización en diversos tópicos relacionados con el Comercio Exterior.

Inscríbete ahora mismo y forma parte de la comunidad en Comercio Exterior más grande del país.

Educación Continua

CANACINTRA 
LA FUERZA DE LA INDUSTRIA

INFORMACIÓN:
relacionespublicas@canacintraslp.org.mx

TELÉFONOS:
444 198 78 00