



Mercancías... Su exportación a un mercado adecuado es siempre más ventajosa que la de oro y plata.

Adam Smith, 1776
The Wealth of Nations

ESPECIALIDAD CECI

Cultura En Comercio Internacional
(24 Horas)

La **secuencia** en la estructura de los módulos está basada en la **práctica diaria** de los Negocios Internacionales.

OBJETIVO GENERAL

Se otorgará a los participantes todos los conocimientos, **reales, prácticos y culturales** en el área del Comercio Internacional, indispensables para:

- **Capitalizar las habilidades** de las compañías para que éstas desarrollen **nuevos productos** para su exportación
- **Trabajar en empresas** de cualquier parte del mundo
- **Crear nuevos negocios** de Comercio Internacional, respaldados por la **Filosofía CECI** (Cultura En Comercio Internacional) desarrollada durante más de 35 años de experiencia en los mercados globales

PERFIL DEL PARTICIPANTE

El propósito **es capacitar** a dueños y ejecutivos de empresas, cuyo objetivo sea el **crecimiento** de sus negocios excursionando en los mercados globales, así como empresas enfocadas al servicio del Comercio Exterior, Egresados de Universidades en las distintas licenciaturas, que busquen iniciarse ó realizarse en el campo del Comercio Internacional.

No buscamos **convencer**, buscamos **motivar** demostrando que las exportaciones son sencillas y **generar grandes utilidades** cuando se tiene **cultura y conocimientos básicos**. Temas que CECI cumple ampliamente.



Mercancías... Su exportación a un mercado adecuado es siempre más ventajosa que la de oro y plata.

Adam Smith, 1776
The Wealth of Nations

ESPECIALIDAD CECI

1. MÓDULO MOTIVACIONAL

I. ¿POR QUÉ EXPORTAR?

- a) Conveniencia y oportunidades en exportar
- b) Aprendiendo a exportar
- c) Al dominar la exportación, se conoce como importar

Objetivo: *Para que las empresas sobrevivan, **crezcan y se desarrollen** en un mundo globalizado que anteriormente pertenecía a las empresas multinacionales*

I. MITOS DE LA EXPORTACION

- a) Calidad
- b) Volúmenes
- c) Financiamiento

Objetivo: *Argumentos sin validez que se **utilizan como excusas** por parte de los empresarios para evitar penetrar a los mercados globales*

ESPECIALIDAD CECI



Mercancías... Su exportación a un mercado adecuado es siempre más ventajosa que la de oro y plata.

Adam Smith, 1776
The Wealth of Nations

“Los usos y costumbres conforman la Cultura de cada país, en el Comercio Internacional, la Cultura es la misma para todos los países”
Alberto Romo-Chávez D

2. MÓDULO DE ESPECIALIDAD CECI

1. TERMINOLOGÍA

- a) Landed cost
- b) Mom's and pop's
- c) Drop Shipment
- d) Jobbers
- c) Otras

Objetivo: Homogenizar y estandarizar los tecnicismos que se utilizan en el mundo del Comercio Internacional

2. PRODUCTOS PARA MERCADOS ESPECIFICOS

- a) A cuáles mercados se debe tener acceso con determinados productos
- b) Productos primarios
- c) Otros

Objetivo: Conocer el mercado global con el objeto de **direccionar los productos** a los consumidores con mayores posibilidades

3. ADECUACION Y DESARROLLO

- d) Diseño del producto
- e) Creación de grupos
- f) Desarrollo de conceptos

Objetivo: Crear la necesidad y hacer consciente al participante de la importancia que tiene la **adecuación y el desarrollo** de productos en concordancia con el mercado al que se pretende llegar

4. INCOTERMS

- a) FAS (Libre junto al barco)
- b) DES (Entregado fuera del barco)
- c) DDU (Entrega sin impuestos pagados)



d) Otros

Mercancías... Su exportación a un mercado adecuado es siempre más ventajosa que la de oro y plata.

Adam Smith, 1776
The Wealth of Nations

Objetivo: Lograr que el participante comprenda lo imperioso de manejar el mismo lenguaje, para que los **términos de negociación sean rigurosamente claros**

5. COSTOS Y MÁRGENES DE GANANCIA EN LA EXPORTACION

- a) Eficientar costos de producción
- b) Empaques
- c) Envases
- d) Embalajes

Objetivo: Hacer conciencia en el participante que determinar costos, no tiene utilidad alguna si no se consideran los **márgenes de ganancia existentes a nivel mundial**

6. CÓMO COTIZAR ADECUADAMENTE A LOS DIFERENTES CANALES

- a) FOB (origen)
- b) DAF (Mitad de puente)
- c) CIF (Incluye Costos, Seguro y Flete)
- d) Otros

Objetivo: Conocer qué tipo de cotizaciones son más benéficas para los clientes para que el producto llegue a Destino a **menor costo posible**

7. LISTA DE PRECIOS E IMPORTANCIA DE LA MUESTRA FISICA

- a) Descripciones del producto
- b) Landed Cost
- c) Inquirí No.
- d) Otros

Objetivo: Dar a conocer al exportador potencial **la importancia vital** de la información contenida, tanto en la lista de precios como en la muestra que se envía

8. POLITICA DE VENTA

- a) Pagos parciales
- b) Cobranza documentaria
- c) Cartas de Crédito



Mercancías... Su exportación a un mercado adecuado es siempre más ventajosa que la de oro y plata.

Adam Smith, 1776
The Wealth of Nations

Objetivo: *Dominar las diferentes políticas de venta para **evitar retrasos y quebrantos** en el cobro de los embarques*

9. DIFERENTES CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

- a) Mayoreo
- b) Menudeo
- c) Ventas directas (Internet, otras.)

Objetivo: *Lograr diferenciar y reconocer las características y oportunidades **que ofrece cada canal** para los distintos productos*

10. COMERCIALIZADORAS, TRADING HOUSES Y CONSORCIO

- a) Ventajas
- b) Desventajas
- c) Agentes, otras

Objetivo: *Desarrollar condiciones para que las PYMES se apoyen en estos formatos de negocio y **utilicen los clientes cautivos** que éstas mantienen en cartera*

11. LOGÍSTICA EN TRANSPORTES

- a) Terrestres
- b) Marítimos
- c) Aéreos
- d) Multimodal
- e) Seguros y Fianzas

Objetivo: *Presentar las diferentes opciones en el transporte, así como informar al cliente de **la mejor alternativa***

12. COMO ESTABLECERSE EN ESTADOS UNIDOS

- a) Financieras
- b) Multiplicación de Ventas
- c) Contactos Directos
- d) Ferias y Exposiciones

Objetivo: ***Futuro:** Llevar el producto al **consumidor final**
Conocer los beneficios al colocarse en éste mercado para **incrementar ventas**, obtener financiamientos y explorar otras posibilidades de negocio*

ESPECIALIDAD



CECI

Cultura En Comercio Internacional

Mercancías... Su exportación a un mercado adecuado es siempre más ventajosa que la de oro y plata.

Adam Smith, 1776
The Wealth of Nations

CULTURA CECI

- a) Como lograr una cita con el comprador
- b) Como lograr una buena impresión
- c) Métodos prácticos para viajar

Filosofía de negocios, una forma de vida que permite hacer y percibir el camino que lleva al conocimiento de los mercados para alcanzar el éxito en la exportación, con integridad y profesionalismo

REFLEXIONES