

Diplomado:

“Comercio Exterior en la Nueva Economía con Inteligencia Artificial”



Descripción General:



La **Universidad Anáhuac**, reconocida por su liderazgo en formación empresarial, presenta un diplomado especializado diseñado para responder a la creciente demanda de talento en comercio exterior y negocios internacionales.

La participación del **Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE), A.C.** en el diplomado aporta un vínculo directo con el sector empresarial y con la principal organización cúpula del país en materia de comercio internacional, inversión y desarrollo tecnológico.



Este documento es propiedad del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología A.C. Toda reproducción parcial o total del mismo debe ser autorizada por escrito por el autor. Cualquier divulgación, reproducción, copia o transmisión de la información contenida en este documento por cualquier medio está protegido por la Ley Federal de derechos de autor y las leyes de cada país o estado que correspondan.

Monte Elbruz 124, Piso 8
Palmitas, 11560, CDMX
55 5231 7100
comce.org.mx

Su experiencia en capacitación especializada, consultoría y generación de agendas de negocio asegura que los contenidos estén alineados con las necesidades reales de las empresas, que los casos y ejercicios se basen en prácticas actuales de exportadores e inversionistas, y que los participantes se integren a una red de alto valor que impulsa la competitividad de México en los mercados globales.



La participación de **Luinni International** en el diplomado aporta la perspectiva de una empresa mexicana con experiencia real en exportación y desarrollo de negocios internacionales, que ha acompañado a productores nacionales en su inserción en mercados globales durante más de dos décadas.

Su involucramiento garantiza casos prácticos basados en operaciones reales, aprendizajes sobre diversificación de mercados y estrategias de internacionalización, así como una visión muy aplicada sobre cómo aprovechar tecnologías y herramientas digitales para hacer más competitivas las empresas mexicanas en el comercio exterior.

Este **programa integral abarca los pilares clave de la internacionalización, exportación, operación aduanera, tratados comerciales, logística, financiamiento y e-commerce**, proporcionando herramientas prácticas para impulsar la expansión global de las empresas. Además, integra tendencias estratégicas como el nearshoring y el uso de business intelligence, incorporando herramientas de inteligencia artificial aplicadas al comercio internacional.

Con un **enfoque práctico** y un cuerpo académico conformado por **expertos del sector**, este diplomado no solo fortalece las competencias profesionales de los participantes, sino que también contribuye directamente a elevar la competitividad de las empresas mexicanas en los mercados globales.

Objetivo General del Programa:

Formar líderes, empresarios y profesionales capaces de diseñar, operar y escalar negocios internacionales con una visión estratégica, integrando fundamentos sólidos, normatividad actualizada y las oportunidades del nearshoring y powershoring. El programa incorpora herramientas digitales y soluciones basadas en Inteligencia Artificial para impulsar la toma de decisiones y maximizar la competitividad en entornos globales.

Dirigido a:

Propietarios de Empresas, Directivos, Gerentes, Consultores, mandos medios, emprendedores, inversionistas, académicos, estudiantes y personal técnico y administrativo de empresas Grandes y MiPymes u organismos con relaciones comerciales en el exterior, o con interés en exportar y detectar oportunidades en mercados internacionales.

Información General del Programa:

Concepto	Detalle
Modalidad de impartición	Aula virtual (sincrónica)
Fecha de inicio	29 de septiembre de 2026
Fecha de terminación	18 de marzo de 2027
Total de horas del programa	108 horas
Horario	Semanas intercaladas: martes y jueves de 18:00 a 21:00 horas, y algunos jueves de 18:00 a 21:00 horas

Filosofía Académica:

El diplomado estudia el comercio internacional frente a un entorno nacional e internacional altamente incierto en un mundo globalizado y se analiza el impacto de las nuevas tecnologías disruptivas. Enmarcado en un contexto de neoproteccionismo introduciendo conceptos innovadores y sustentables como el comercio en línea y responsabilidad social de las empresas en sus transacciones internacionales.

Describe a detalle las mejores prácticas comerciales internacionales y estrategias para generar crecimiento económico y empleo. Destaca metodologías y nuevas técnicas de negociación, innovaciones y tendencias en el comercio contemporáneo como son: financiamiento, mercadotecnia digital, selección de mercados y clientes; con actitud empresarial bajo principios de honradez, valores, principios de honestidad y el compromiso con el desarrollo humano, distintivos del modelo educativo Anáhuac y de COMCE, A.C.

Temario:

Modulo 1. Fundamentos del Comercio Internacional en la nueva era global

- I. Contexto actual y dependencia de EE.UU
- II. Nuevos aranceles 5-50% y su impacto
- III. Nearshoring a powershoring: conceptos y oportunidades
- IV. Flujo físico-documental-financiero de una operación internacional
- V. Tendencias globales en comercio internacional
- VI. Ventajas y desafíos del comercio internacional para empresas mexicanas
- VII. Autodiagnóstico empresarial: ¿Puedo exportar?
- VIII. Fases de la exportación y preparación requerida
- IX. Organismos de apoyo a la exportación en México
- X. Fundamentos de IA y principales herramientas a utilizar
- XI. Uso de IA para checklists y visualización de operaciones

Módulo 2. Aranceles, barreras no arancelarias y documentación inteligente

- I. Clasificación arancelaria (TIGIE): fundamentos y práctica
- II. Aranceles 2026 y política "Hecho en México"
- III. Barreras no arancelarias aplicables por producto
- IV. Documentación crítica: factura, CFDI, certificados, etc.
- V. Valoración aduanera: sobrevaloración y subvaluación
- VI. Tratamiento de muestras y muestrarios
- VII. VUCEM (Ventanilla Digital Mexicana de Comercio Exterior)
- VIII. SAAI (Sistema Automatizado Aduanero Integral)
- IX. Documentación del despacho aduanero (incluye CFDI con complemento de comercio exterior)
- X. Certificados de origen y documentación soporte
- XI. IA para mapear requisitos por producto y país destino

Módulo 3. Ley Aduanera, RGCE 2026 y despacho con IA

- I. Conceptos clave de Ley Aduanera
- II. RGCE 2026: materialidad y coherencia operativa
- III. Proceso de despacho aduanero paso a paso
- IV. Regímenes aduanales: importación definitiva, temporal, maquila, etc.
- V. Infracciones y sanciones aduanales frecuentes
- VI. Gestión de riesgos aduanales
- VII. Compensación y devolución de impuestos en el marco de TLCs
- VIII. IA para checklists de predespacho
- IX. Identificación de inconsistencias documentales y operativas con IA

Módulo 4. Del Nearshoring al Powershoring y Linkshoring

- I. Evolución del nearshoring
- II. Powershoring: contenido nacional y tecnología
- III. LINKSHORING: alianzas multinodo
- IV. Matriz sectores-regiones para detectar oportunidades
- V. Etapas de integración económica
- VI. OMC y Acuerdo de Facilitación al Comercio
- VII. Reglas de origen: cambio de clasificación arancelaria, VCR, acumulación
- VIII. Pruebas de origen electrónicas
- IX. Aprovechamiento de nearshoring para PYMES (Linkshoring)
- X. Supply Chain Management (SCM) y cadenas productivas
- XI. Corredores y parques industriales
- XII. Ecosistema empresarial: cámaras y asociaciones

Módulo 5. Alianzas estratégicas y arquitectura de cadenas

- I. Tipos de alianzas: comerciales, productivas, tecnológicas, digitales
- II. Due diligence de socios y evaluación de riesgos
- III. ESG y responsabilidad extendida en alianzas
- IV. Estrategias de competitividad en exportación
- V. Exportación directa vs. indirecta: ventajas y desventajas
- VI. Establecimiento de filiales y oficinas de representación
- VII. Diseño y gestión de alianzas estratégicas
- VIII. Memorandum de Entendimiento (MOU)
- IX. Empresas integradoras y consorcios de exportación
- X. Esquemas de maquila para fortalecer cadenas
- XI. Negociación internacional y cultura de negocios
- XII. A para scouting de socios y análisis comparativo

Módulo 6. Retos y oportunidades para grandes empresas y PYMES

- I. Impacto de aranceles en cadenas de valor
- II. Revisión T-MEC 2026 y ajustes esperados
- III. Políticas "Hecho en México" y contenido regional
- IV. Tratados de libre comercio de nueva generación
- V. Oportunidades comerciales derivadas de los TLCs
- VI. Hoja de ruta PYME versus Corporativos (12-18 meses)
- VII. Regulación de Inversión Extranjera Directa (IED)
- VIII. Aspectos migratorios para ejecutivos extranjeros
- IX. Liderazgo empresarial para exportar
- X. Ética aplicada al comercio exterior
- XI. Funciones y organización de la gerencia de exportación

- XII. Contratación internacional: régimen legal básico
- XIII. Cláusulas clave de contratos de compraventa internacional
- XIV. Manejo de incumplimientos, arbitraje y solución de controversias
- XV. Roadmap personalizado con apoyo de IA

Módulo 7. Plan de negocios internacional con IA

- I. Estructura del Plan de Negocios de Exportación (PLANEX)
- II. Análisis del mercado internacional y segmentos objetivo
- III. Trade Map, Market Access Map, SIICEX, SIAVI y Panjiva y otros
- IV. Business Analytics y uso de Microsoft Power BI
- V. Diseño de dashboards para toma de decisiones
- VI. Identificación de oportunidades de exportación
- VII. Condiciones de acceso a mercados (aranceles, NTB's, logística)
- VIII. Selección del mercado internacional prioritario
- IX. Identificación de nuevos nichos de mercado
- X. Modelos de comercialización internacional
- XI. Estrategias de competitividad global
- XII. Modelos de negocio innovadores en comercio exterior
- XIII. IA para generar versiones rápidas de secciones (resumen, mercado, estrategia)

Módulo 8. Cotización internacional competitiva

- I. Importancia de los aranceles en la estructura de precios
- II. Matriz Incoterm-costos-precio-margen
- III. Escenarios de sensibilidad: flete, tipo de cambio, aranceles
- IV. El precio como eje de la estrategia comercial
- V. Negociación de precios en entornos internacionales
- VI. Incoterms 2020: implicaciones operativas, financieras y de riesgo
- VII. Metodología costing-pricing aplicada a proyectos reales
- VIII. Técnicas de costeo para la competitividad internacional
- IX. Determinación de necesidades financieras (flujo de efectivo, capital de trabajo, CAPEX)
- X. Estructura financiera de ofertas internacionales
- XI. Gestión de riesgos: cobranza, tipo de cambio, flujo de efectivo
- XII. Uso de IA para obtener referencias de precios internacionales

Módulo 9. Logística internacional y pagos/cobranza

- I. Diseño de ruta logística eficiente para mi empresa
- II. Funciones y factores clave de la logística internacional
- III. Plataformas logísticas y consolidación para pequeños exportadores
- IV. Medios de transporte: marítimo, aéreo, ferroviario, carretero, multimodal e intermodal

- V. Tipos de contenedores y selección adecuada
- VI. Envase, embalaje y etiquetado para exportación
- VII. Retos logísticos actuales y alternativas de solución
- VIII. Formas de pago tradicionales y fintech
- IX. Stablecoins y nuevos esquemas de tesorería
- X. Métodos de pago internacionales: carta de crédito, SWIFT, otros
- XI. Gestión de riesgos de pago
- XII. Coberturas cambiarias y garantías (pre y post-embarque)
- XIII. Integración del flujo físico y financiero

Módulo 10. Estrategias B2B, B2C y D2C

- I. Modelos B2B, B2C, B2B2C y D2C: diferencias y usos
- II. Plataformas AS A SERVICE y soluciones SaaS
- III. Criterios para elegir el modelo digital correcto
- IV. Evolución del e-commerce global y su impacto en exportadores
- V. Perfil del comprador online internacional
- VI. Modelos de negocios digitales aplicados al comercio exterior
- VII. Estrategias de marketing digital internacional
- VIII. Uso de redes sociales B2B y contenidos de valor
- IX. IA para propuesta de valor y mensajes clave
- X. IA en la Promoción digital en redes

Módulo 11. Crossborder e-commerce

- I. Requisitos fiscales y aduaneros transfronterizos
- II. Plataformas: Amazon, eBay, Alibaba, Mercado Libre y otros
- III. Estrategias por región: Asia, Europa, EE.UU., Latinoamérica y México
- IV. Marketplace Hecho en México y su aprovechamiento para PYMES
- V. Desarrollo y profesionalización de sellers en plataformas globales
- VI. Diseño de catálogo internacional orientado a conversión
- VII. Experiencia de cliente global y servicio posventa
- VIII. Consejos para un e-commerce internacional exitoso
- IX. Integración de pagos digitales y pasarelas de cobro
- X. Cobranza electrónica internacional
- XI. IA para optimizar fichas de producto e imágenes

Módulo 12. Innovación digital (IA, blockchain y fintech)

- I. IA en logística, documentación y servicio al cliente
- II. Aplicación de ChatGPT y otras herramientas IA en comercio exterior
- III. IA para investigación y monitoreo de mercados
- IV. Documentación inteligente con IA (contratos, facturas, reportes)

- V. Blockchain para trazabilidad y confianza en la cadena
- VI. Contratos inteligentes (smart contracts) básicos
- VII. Fintech y tesorería digital: pagos inmediatos, stablecoins, BNPL
- VIII. Seguridad digital en operaciones internacionales
- IX. Gestión de riesgos tecnológicos y de ciberseguridad
- X. Nuevas dinámicas de competitividad global digital
- XI. Ecosistema de competitividad digital de la empresa
- XII. Roadmap de implementación tecnológica y de IA

Metodologías de Aprendizaje Aplicadas:

- ✓ Actividades dirigidas por el académico que implementen la metodología Aprendizaje Basado en Problemas (ABP).
- ✓ Experiencias estructuradas que faciliten la experimentación y participación de los alumnos en actividades concretas.
- ✓ Participación interactiva entre el grupo y el académico para resolver dudas, exponer inquietudes, formular preguntas y plantear soluciones a problemas.
- ✓ Trabajo en equipo para desarrollar tareas, resolver problemas y/o elaborar productos.
- ✓ Uso de plataformas y herramientas de Inteligencia artificial para el comercio exterior.

Claustro de Profesores:

Mtro. Edgar Luinni Fuentes Córdova

Director General de Luinni International S de RL de CV y de Eluinni SA de CV., dedicadas a la Comercialización

Internacional de alimentos, con fuerza de ventas en Alemania, Francia, Portugal, España, EUA y Emiratos Árabes Unidos. Ha apoyado a exportar a empresas Pymes desde 1992 y desarrollo un Modelo de Gerencia Externa de Exportación para ello. Exdirector del Sector de Agro alimentos en COFOCE. Viajes de negocios y exportación a más de 20 países en América, Europa y Asia. Ingeniero Industrial por Universidad Iberoamericana. Maestría en Administración por la Universidad del Valle de México. Especialidad en Comercio Internacional por Bancomext. Desde 1994 fue Instructor de Bancomext/ProMéxico, en diversos temas y catedrático de las principales universidades del país con reconocimientos institucionales. Autor o coautor de 6 libros sobre negocios internacionales editados por Bancomext y por ProMéxico. Consultor en Comercio Exterior acreditado por Bancomext y Consultor en Desarrollo de Proveedores, acreditado por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (ONU). Desarrolló un modelo de negocio muy competitivo internacionalmente de Comercialización de frutas congeladas, que une la producción primaria con el Mercado, involucrando toda la cadena de valor.

Mtro. Marco Antonio Barradas Quiroz

Experto DOCDEX e INCOTERMS de la International Chamber of Commerce, Francia e integrante de su Accredited Speakers' Bureau. Miembro del grupo "Formadores de Comercio Exterior" de ICEX & CEDDET, España y del Consejo Técnico del EGEL en Comercio y Negocios Internacionales del CENEVAL.

Antes, Coordinador de la Maestría en Negocios Internacionales (Universidad Anáhuac), Presidente del Grupo de Expertos en Negocios Internacionales Outsourcing (GENIO), Director General de Casa de Cambio Cellini, Consultor e Instructor externo de Bancomext, y directivo de áreas internacionales en Bancomer, ActiBanco Guadalajara, Banca Cremi y MultiBanco Mercantil Probusa.

Autor de "Modalidades de Pago Internacional", "Actualización a la Guía de Acceso al Crédito Bancario para Comercio Exterior" y "Plan de Negocios para Proyectos de Exportación – PLANEX" (editados por Bancomext), del "Manual para la Documentación de Casos en RSE" (editado por IDEA / Banco Interamericano de Desarrollo) y de los capítulos "Formas de Pago Internacional" y "Formación del Precio de Exportación" del libro Praxis de los Negocios Internacionales editado por la UNAM.

Doctor en Administración y Dirección de Empresas (Sobresaliente Cum Laude, por la Universidad de Cantabria; especialidades en International Marketing (University of California),

International Management (Washington University) y Export Management (CICOM, Argentina / Getulio Vargas, Brasil).

Premio al mejor artículo, en 1ª Reunión Internacional de Investigadores en Contabilidad y Auditoría por su investigación “Culture Impact on Earnings Management: A six cultural dimensions and 16 countries analysis”.

Mtro. Samuel Lara Sánchez

Experiencia de más de 30 años en promoción del comercio exterior y atracción de inversión extranjera en 4 países, como Consejero Comercial en las Embajadas de México (Argentina, Colombia, Costa Rica y Estados Unidos). Director Estatal de Promoción Externa en Bancomext y ProMéxico en 8 estados de la República Mexicana. Director General de Crossborder eCommerce en COFOCE (Coordinadora del Fomento al Comercio Exterior del Estado de Guanajuato). Pionero en el desarrollo e implementación de estrategias de CrossBorder eCommerce a nivel nacional e internacional. Creador del programa “México Exporta EnUnClick”. Actualmente es el CEO de la Empresa Exporta EnUnclick para dar Consultoría y Apoyar a las Empresas PyMEs Mexicanas a Exportar por Medios Digitales, Negocios B2C, Desarrollando Tiendas Virtuales en los Marketplaces más Importantes a Nivel Global como son Amazon e Ebay, para Vender Directamente en el Mercado de Estados Unidos. Experto en desarrollo de Sellers en marketplaces globales. Aliado estratégico de las principales empresas de eCommerce a nivel mundial: Alibaba, Amazon, eBay, Mercado Libre, Paypal y UPS. Desarrollo e implementación del Marketplace “Hecho en México B2B” para la promoción y exportación de productos de PyMEs en mercados extranjeros.

Mtro. Tristán Azuela Montes

Ha viajado en los últimos 30 años por más de 50 países desarrollando negocios y promoción del comercio internacional para diversas empresas en México, Inglaterra y España. Director General en AITA GROUP, consultoría especializada en la promoción de ventas nacionales e internacionales, Socio Fundador de la empresa Alfimexsa; Fabricante, comercializadora y exportadora de Alimentos Finos Mexicanos de Exportación Saludables, Obtuvo distintivo Marca Guanajuato y la certificación de Empresa Socialmente Responsable (ESR) por el Centro Mexicano de filantropía (CEMEFI) Fue Consultor Estratégico de Promoción Internacional en la Coordinadora de Comercio Exterior del Estado de Gto (COFOCE). Catedrático de la Universidad de La Salle, con reconocimiento por maestro de Maestría mejor valuado en 2019, y del ITESM, en Desarrollo de Negocios, Planeación Estratégica, Desarrollo de Servicios Internacionales, Toma de Decisiones, Inteligencia de Negocios, Desarrollo Organizacional en licenciatura y maestría. 4 Maestrías en: Marketing y Dirección de Ventas, EESAE Madrid, España; MBA Escuela de Estudios Superiores de Administración de Empresas en Madrid; Sostenibilidad y Responsabilidad Social Corporativa Universidad Jaume 1º de Castellón en Valencia.

Cursando Maestría Negocios en Entornos Virtuales por la Universidad De La Salle Bajío en Leon, Gto. Realizo también estudios en Inglaterra en negocios por la Cámara de Comercio de Londres, Lic. Comercio Internacional, Univ. Gto

Mtra. Maria Lourdes Becerra

Directora General y Fundadora de Gallo Consultores. Más de 25 años en el área de Logística Internacional, lo que le ha permitido contribuir con diversas industrias implementando tendencias logísticas con la finalidad de lograr una optimización en costos, a través de una planificación y organización eficaz y eficiente. Ha trabajado en empresas como: Sport Edition Argüelles, S.A., Importador y Distribuidos de la marca SPEEDO; CONSTRUEXPORT, S.A., división integral del área de operaciones internacionales de ICA, S.A.; Comercializadora MEXIEXPORT, S.A., Exportadora y comercializadora de la Industria de la Construcción; MOBEA, S. A., importación y exportación de una amplia gama de productos. Capacitación constante con líderes como: Dr. Jan Fransoo, catedrático de Gestión de Operaciones y Logística de la Kuehne Logistics University de Alemania; Luis Macin CEO & Founder at El Camino Consulting; e-Commerce & e-Business Consulting; ExVP de e-Commerce en Nestlé; Giuliana Aguilar Manager de la División de e-Commerce; Digital & Media de Michael Page. Ha participado como instructor para empresas y organismos como: Secretaría de Economía Secretaría de Marina, McCormick, CANACINTRA, FEMSA, BANCOMEXT, ITESM, ITAM e IBERO, entre otros. Docente por más de 20 años en la Universidad del Pedregal, Universidad Intercontinental e IBERO.

Licenciatura en Comercio Internacional en el Instituto de Enseñanza e Investigación Superior en Comercio Internacional. Maestría en Consultoría para MIPYME´s Universidad del Pedregal.

Dr. Rafael Sosa Carpenter

Perito especialista en comercio exterior y aduanas a nivel nacional ante órganos del Poder Judicial de la Federación. Consultor de la firma Carpenter Consulting Grup y asociado en Consultoría Abogados y Outsourcing en Comercio Exterior en México y otros países a empresas, gobiernos estatales y organismos internacionales. Autor de 6 libros en comercio exterior. Certificado por el Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales (CONOCER-SEP). Coordinador de evaluadores de diferentes categorías en el Premio Nacional de Exportación de México. Master Oficial Universitario en Integración Europea por la Universidad Autónoma de Barcelona, Especialidad en Comercio Exterior por la Facultad de Derecho por la UNAM, Especialidad en estudios de la integración europea por el ITAM. Doctorado en Relaciones Internacionales por la Universidad Autónoma de Barcelona. Licenciatura en Relaciones Internacionales por la UNAM. Diplomados: en Administración en el ITESM, en Comercio Exterior (Cámara de Diputados- CONCAMIN-UNAM) en Regulación Económica (COFEMER y Red Latinoamericana de Mejora Regulatoria y en Actualización Docente con Enfoque Constructivista (Universidad Chapultepec). Coordinador académico de la carrera de negocios internacionales de la Escuela Bancaria Comercial.

Inscripciones:

1. Inversión Público en General: 45,000 MXN
2. Inversión para Asociados COMCE: \$36,000 MXN (Solicitar su cupón de descuento de asociado).
3. Contamos con 3 meses sin intereses vía pago con Tarjeta de Crédito (Tarjetas Participantes).
4. Inscripción de 3 o más participantes aplica descuento adicional, favor de comunicarse con nosotros.
5. Los asociados y afiliados de COMCE, A.C. pueden optar por un plan de pagos, favor de comunicarse con nosotros.
6. Liga para inscripción Universidad Anáhuac:
https://educacioncontinua.anahuac.mx/products/comercio-exterior-gestion-de-la-exportacion-ante-las-nuevas-oportunidades-y-tendencias-globales?_pos=2&_psq=comer&_ss=e&_v=1.0
7. Liga para inscripción COMCE:
<https://comce.org.mx/categoria-producto/servicios-educativos/>

Para más información relacionada con el Diplomado o para realizar sus inscripciones con código de asociado favor de comunicarse con:



Dirección de Inteligencia de Negocios, Innovación y Tecnología COMCE

Tel. ofna: (+52) 55 5231 7124

Cel. trb: (+52) 55 2173 8589

e-Mail: inteligencia@comce.org.mx

12

Este documento es propiedad del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología A.C. Toda reproducción parcial o total del mismo debe ser autorizada por escrito por el autor. Cualquier divulgación, reproducción, copia o transmisión de la información contenida en este documento por cualquier medio está protegido por la Ley Federal de derechos de autor y las leyes de cada país o estado que correspondan.

Monte Elbruz 124, Piso 8

Palmitas, 11560, CDMX

55 5231 7100

comce.org.mx



ComceOficial



COMCE Nacional



comceoficial



COMCE Oficial