



UNIVERSIDAD DE
COSTA RICA

CICAP Centro de Investigación y Capacitación en
Administración Pública

Especializado en
**Comercio
Internacional y
Aduanero**

Modalidad virtual

En el CICAP contamos con más de **5 años** de experiencia
impartiendo capacitaciones virtuales.



Programa **ESPECIALIZADO EN COMERCIO INTERNACIONAL Y ADUANERO**

Propósito del programa:

Que al participante se le proporcione una capacitación ágil, oportuna y de alta calidad en el área de comercio exterior, que genere un impacto positivo en el desempeño de sus funciones y competitividad como colaborador del sector público en el desempeño de sus funciones relacionadas a la administración, gestión o control de los procesos de importación y exportación, los servicios aduanales y los operadores logísticos; con un enfoque de conocimientos actualizados y buenas prácticas para el desarrollo adecuado de las diversas acciones del comercio internacional, de manera que se minimice el riesgo o exposición derivado de una inadecuada interpretación de las situaciones y circunstancias que presenta las transacciones comerciales internacionales.

Objetivo general

Desarrollar habilidades a partir del nuevo conocimiento necesarios para que el participante pueda desempeñarse adecuada y eficientemente en actividades de Comercio Internacional.

Objetivos específicos

- Generar capacidades de gestión en comercio exterior con el conocimiento del proceso de apertura comercial nacional y su contexto global, por medio de la adecuada interpretación y aplicación de las diferentes herramientas (clasificación de mercancías, acuerdos comerciales, negociación comercial, logística y transportes, entre otros).
- Explorar e interpretar la realidad de los mercados internacionales y como impactan al mercado nacional y la competitividad.
- Entendimiento y validación de conceptos: fortalecer y ampliar criterio basado en realidades nacionales y regionales en conceptos como la apertura de mercados, política comercial, bloques económicos, inversión, infraestructura y sus efectos en las industrias, en su realidad como consumidor y sus trabajos.
- Interpretar las normas, tendencias y cambios para la determinación de estrategias efectivas para enfrentar las operaciones comerciales dentro de un ambiente de competitividad internacional.
- Conocer las tendencias, cambios y efectos de las normas financieras aplicables al comercio internacional.
- Tener un criterio y validación para evaluar diferentes formas de internacionalización y organización de las empresas.
- Conocer las prácticas y costumbres en la utilización de diferentes herramientas del comercio internacional: contratos de compraventa internacional, medios de pago, seguros, contratación de operadores logísticos entre otros.



- Obtener un criterio más amplio sobre los aspectos legales tanto de derecho privado internacional como público que regulan el comercio internacional.
- Evaluar diferentes esquemas/organizacionales de carácter multilateral que afectan al comercio internacional: OMC, SGP, Tratados, acuerdos y convenios.
- Guía y recomendaciones para una adecuada selección de los operadores de carga internacional, de manera que se maximicen la utilización de recurso y se reduzcan o minimicen costos relacionados que aplican en una determinada operación de exportación o importación.
- Conocer y debatir sobre temas de actualidad que impactan las relaciones comerciales internacionales, facilitación de comercio, entidades, mecanismos alternos de solución de controversias y otros apartados que impactan a las organizaciones y a las funciones de trabajo.
- Estar en capacidad de recomendar a la organización áreas de mejora en cuanto a los procesos relacionados al área, tanto en aspectos de forma y calidad, como de fondo y operación.
- Desarrollar una red de contactos empresariales a partir de la investigación, recomendaciones de fuentes por parte del académico y la interacción de los estudiantes que permite el programa a través del debate y discusión en clase.

Perfil de entrada del participante

Funcionarios públicos y privados con alguna experiencia en el área que, dentro del día a día de sus labores, contribuyen con la administración, gestión y control de importaciones y exportaciones de manera directa e indirecta.

Para validación del perfil, como **mínimo** el participante debe contar con al menos 2 años de experiencia laboral en un área afín a la función del comercio internacional o ser estudiante de 3er año en curso de una carrera de ciencias económicas o afín.

Perfil de salida del participante

Los participantes al finalizar el curso contarán con conocimientos actualizados en comercio exterior y comercio internacional, aplicando herramientas y conceptos en su día a día para mejorar el desempeño de sus operaciones y transacciones, así como un criterio más amplio y con soporte legal para reconocer situaciones de riesgo en las operaciones comerciales.

Metodología:

Es un programa virtual, de actualización profesional, bajo el enfoque de aprendizaje para adultos (Andragogía), con el propósito de que permita el desarrollo de competencias personales. El rol del facilitador es dinamizar el proceso de diálogo entre los participantes y la reflexión individual. Las dinámicas desarrolladas develarán los puntos relevantes para su abordaje, a partir de situaciones vivenciales reales que ilustran el día a día de las personas participantes.



Está conformado por dos componentes:

1. **Sesiones sincrónicas:** sesiones en línea, por medio de herramientas de videoconferencia (Zoom, BigBlueBotton, etc).
2. **Sesiones asincrónicas:** sesiones de autoaprendizaje, por medio de los recursos de la plataforma virtual del CICAP.

Las **actividades sincrónicas** (guiadas por el facilitador), donde se realiza una sesión virtual en un horario previamente establecido, para la revisión de temas y aclaración de dudas, profundizando en el tema por medio de dinámicas participativas, con el propósito de que se dé un intercambio de conocimiento y reflexión entre los participantes, que complemente la sesión con experiencias vivenciales/ organizacionales.

Asimismo, las **sesiones asincrónicas** (de autoaprendizaje), se desarrollarán por medio de la plataforma de aprendizaje virtual del CICAP, donde el participante es guiado por el tutor. Las sesiones son distribuidas previamente, con materiales y recursos según cada tema, utilizando materiales y herramientas tales como las siguientes: PDF con material académico, presentaciones Power Point con audiolectura, videos complementarios, casos, foros de discusión, análisis de casos, ensayos, cuestionarios, además una gama amplia de actividades de las que dispone la plataforma Moodle.

Cada módulo está orientado a mostrar el texto normativo y soluciones aplicativas a ello, practicadas en instituciones estatales, con el fin de que el participante las adapte a su entidad de inmediato y se logre una mejora continua.

Duración total: 204 horas

Forma de evaluación

Visualización recursos didácticos	Este consiste en cumplir con las actividades programadas en la capacitación virtual, ya sean presentaciones, vídeos, clases virtuales y cualquier recurso que desee agregar adicional a estos.
Participación	Esta consiste en la participación en los diferentes foros programados durante las semanas.
Actividades complementarias	Esta consiste en al menos una misión de trabajo, pueden ser hasta tres. Pueden ser casos para analizar, entregas de tareas, una investigación donde se pueda aplicar lo aprendido.



Comprobaciones de lectura

El objetivo de esta prueba es la aplicación de conocimientos adquiridos.
No se trata del ejercicio exclusivo de la memoria por parte de los participantes, sino permitirles dejar claros los conocimientos
Debe evitarse pruebas orales.
Deberá especificarse a los estudiantes, la temática que será evaluada.

Incluye

- Certificado de **aprovechamiento del Especializado** emitido por la Universidad de Costa Rica.
- **Derechos de graduación (en caso de que se pueda realizar presencialmente)**
- Material didáctico
- Uso de la plataforma Moodle

DESGLOSE DE LOS MÓDULOS:

MÓDULO 1:

Herramientas del Comercio Internacional

Objetivo general: Introducir conceptos fundamentales en el estudio del Comercio internacional. Explorar y evaluar la realidad de los procesos de intercambio comercial internacional desde la perspectiva local (Acuerdos comerciales, programas de desgravación, sistema armonizado y los sistemas informáticos).

Duración: 16 horas

Contenidos:

- Herramientas de e-commerce
- Conceptos y beneficios del comercio internacional
 - ¿Qué es el comercio Internacional? ¿Qué es el comercio Exterior?
 - Política Comercio Exterior (antecedentes, Inversión extranjera directa, facilitación de comercio, entes y logros)
 - Marco OMC: principios (NMF, Trato Nacional)
 - TICA
 - Bloques comerciales, uniones aduaneras
- Tratados, Acuerdos y Convenios:
 - Estructura de los TLC (Capítulos y Negociación)
 - Programa de desgravación arancelaria (Interpretación de las listas y excepciones)
 - Categorías de desgravación (lineal, estacional, etc.)
- Sistema Armonizado:
 - Sistema Arancelario Centroamericano



- Estructura de la nomenclatura
- Merceología: importancia, elementos e instrumentos normativo
- Adecuada interpretación de las columnas del sistema (alícuotas, fórmulas de cálculo y Notas Técnicas).

MÓDULO 2:

Procedimientos Aduaneros

Objetivo general: Analizar el quehacer aduanero desde la perspectiva jurídica y de legalidad que impacta el nivel transaccional el intercambio comercial en nuestro país (valor aduanero, normas de origen, impuestos, TICA, fiscalización y regularización, procedimiento de reclamos, otros), además explorar aspectos de la política comercial nacional (como zonas francas) que tienen un efecto en la inversión y desarrollo de los negocios internacionales.

Duración: 20 horas

Contenidos:

- Introducción al marco legal regional y Costa Rica
- Ley General de Aduanas No 8373 y su reglamento
- Sistema Aduanero Nacional
- Auxiliares de la Función Pública
- Sugerencias de cómo manejar e interpretar los documentos: Correlación de artículos de la LGA con el reglamento y Recomendaciones
- Política Comercial Nacional: Programa de Atracción de Inversión Directa: Zona Franca: La Ley, principales artículos, efectos en el mercado laboral
- Valor Aduanero: Explicación teórica a través de casos (Bases imponibles, INCOTERMS y registros contables).
- Certificación de Origen: Explicación teórica a través de casos (perspectiva de aplicación en los TACs, documentos y errores comunes)
- Impuestos, cálculo de seguros (circular) y procedimiento de rectificación (Art.90 LGA)
- El TICA (Regímenes, operadores, funcionamiento, trámites especiales)
- Plan anual de fiscalización, análisis de riesgo.
- Procedimiento de Regularización
- Procedimiento de reclamos: Administrativo, jerárquico, Tribunal Aduanero Nacional.
- Debido proceso, temporalidad (plazos), notificación, suspensión del proceso.
- Sentencia, recursos de apelación, contencioso administrativo
- Taller de aplicación de temas (desarrollo de casos)



MÓDULO 3:

Logística en el Comercio Internacional

Objetivo general: Revisar los diferentes aspectos de la Logística enfocados en temas de aplicación (cubicaje e INCOTERMS en el transporte), además de análisis crítico de las condiciones infraestructurales del país y la región que impactan a las estructuras de costos de las industrias en aspectos de competitividad (costos, tiempos y calidad).

Duración: 20 horas

Contenido:

- Introducción: La Logística en el Contexto Histórico
- Impacto de la logística en el Intercambio Comercial
- Cadena de Abastecimiento. Estructura, casos y gestión
- Transportes: Carga Comerciales y Contenedores
- Red Logística del Frio
- Infraestructura portuaria
- Tipos de equipo para carga comercial
- Consolidación y Servicio multimodal
- Contratación del servicio de transportes: “Tips” y procesos claves
- Taller práctico de Cubicaje:
 - Corrugados, resistencia (cajas y empaque)
 - Tarimas, embalaje y paletización
 - Contenerización: granel y paletizado
 - Análisis, fórmulas y cálculos
 - Práctica guiada
- Taller INCOTERMS, implicación en la negociación de transportes e incidencia en la determinación del Valor Aduanero.
 - Presentación magistral, incluyendo contratos internacionales
 - Desarrollo de casos
 - Práctica guiada

MÓDULO 4:

Taller Mercadeo en el Comercio Internacional

Objetivo general: Desarrollar modelos y tendencias del mercado en el comercio internacional a partir de la explicación de casos de diferentes industrias y prácticas dirigidas en temas de penetración de mercado, técnicas de comunicación, promoción estudios de mercado y desarrollo de productos entre otros.

Duración: 20 horas



Contenido:

- Teoría básica, tendencias, entorno (desarrollo de casos)
- Desarrollo de casos y prácticas en:
 - Estrategias de penetración (mercado masivo, mercado específico, materias primas, equipo, etc.)
 - Regionalización, segmentación
 - Encadenamientos
 - Estudios de mercado, como interpretar estadísticas
 - Desarrollo de productos, campañas
 - Técnicas de comunicación

MÓDULO 5:

Gestión eficiente en los costos de importación y exportación

Objetivo general: Brindar a las personas participantes una comprensión integral relacionada con los costos asociados a los procesos de importación y exportación, desde la planificación hasta la ejecución, con el fin de capacitarlos para tomar decisiones informadas y estratégicas que optimicen la rentabilidad y la eficiencia en sus operaciones.

Duración: 20 horas

Contenidos:

- Análisis de los INCOTERMS y su impacto en el alcance del precio de venta de exportación.
- Interpretación y análisis de los costos derivados del transporte internacional.
- Análisis de tarifas de transporte para la toma de decisiones.
- Proceso de importación y costos derivados de la nacionalización.
- Aplicación de los tratados de libre comercio.
- Cálculo de impuestos.
- Aplicación de las tarifas de seguro en la base imponible para el cálculo de impuestos.
- Análisis de la estructura de los costos para tomar decisiones y consideraciones del flujo de caja de la empresa.
- Casos prácticos.



MÓDULO 6:

Taller herramientas de negocios: Contratos de Compraventa, Medios de pagos y Seguros

Objetivo general: Desarrollar casos y aplicar conocimientos mediante prácticas, utilizando herramientas empresariales con casos relacionados a las principales cláusulas de contrato de compraventa, la adecuada utilización de los métodos de pago internacional, la contratación de seguros de carga comercial y las bases imponibles y fórmulas para el cálculo de impuesto.

Duración: 24 horas

Contenidos:

- Medios de Pago
 - Generalidades de los medios de pago internacionales.
 - Cámara de Comercio Internacional.
 - Transferencias Internacionales
 - Cartas de Crédito.
 - Cobranzas
 - Garantías.
 - Bank Payment Obligation (BPO).
 - Automatización de pagos en las tesorerías corporativas (Host to Host, SWIFT)
- Contratos de Compraventa
 - Convención de Viena
 - Contratos internacionales y su implicación en la logística
 - Cláusulas habituales
 - Garantías contractuales
 - Solución de controversias
- Seguros
 - Base legal local e internacional
 - Cláusulas habituales
 - Reaseguro
 - Carga comercial

MÓDULO 7:

Taller Técnicas de Importación y Exportación

Objetivo general: Validar y aplicar conceptos aprendidos hasta este módulo a través del desarrollo de un proyecto guiado de importación o exportación, desde el kilómetro “cero”. Como iniciar o asesorar el inicio de un nuevo negocio hasta finalizar el proceso de puesta en venta.



Duración: 20 horas

Contenidos:

- Técnicas de exportación:
 - Cómo desarrollar un diagnóstico de exportación.
 - Cómo analizar y seleccionar mercados internacionales.
 - Fuentes de información para análisis de mercados
 - Marketing mix para la exportación
 - Trámite aduanero de exportación, requisitos y documentos
- Técnicas de importación:
 - Análisis de la negociación con proveedores (contratos de compraventa, medios y formas de pago, términos de comercio internacional).
 - Evaluación, análisis y estructura de la logística a desarrollar en el proceso de importación.
 - Regímenes aduaneros de importación
 - Documentos de importación, requisitos no arancelarios, aplicación de TLC's.
 - Análisis de riesgo en la importación y exportación
 - Seguros

MÓDULO 8:

Mecanismos de Solución de Controversias

Objetivo general: Introducir conceptos fundamentales relacionados con la evolución y el entorno legal del comercio internacional, enfatizado al ámbito de la resolución de disputas comerciales. Investigar y evaluar la aplicación de la normativa desde un punto de vista práctico y de constante cambio.

Duración: 20 horas

Contenidos:

- Principios Generales del Derecho
- Solución de Controversias Estado – Estado
- Procesos de Negociación en Acuerdos y Tratados Comerciales
- Solución de Diferencias en el ámbito particular
- Resolución Alterna de Conflictos



MÓDULO 9:

Finanzas Públicas y presupuesto: Política de Comercio Exterior

Objetivo general: Aplicar conceptos financieros y su interpretación dentro de los estados financieros; determinación y finanzas públicas (presupuesto e inversión), operadores económicos e informes de entidades internacionales (FMI, Banco Mundial) y otros privados que impactan el perfil financiero del país (“Doing Business”) y procesos fiscales que tienen un efecto dentro de los estados financieros de la empresa.

Duración: 24 horas

Contenidos:

- Introducción a las finanzas
 - Sistema financiero nacional
 - Rol de las entidades relacionadas
 - Presupuesto
 - Finanzas públicas, privadas y personales
 - Balanza de pagos
 - Tipos de cambio
 - Tasas de interés
 - Mapas de deudas
 - Inflación y deflación
- Finanzas internacionales:
 - Sistema financiero internacional,
 - Rol de las entidades relacionadas.
 - Estudio del examen de políticas comerciales en el tema de Política de Comercio Exterior
- Análisis financiero (NIIFS)
 - Estados financieros
 - Análisis vertical y horizontal
 - Razones Financieras
- Norma Internacional de información financiera S1 (Sostenibilidad) y S2 (Clima). Finanzas climáticas

MÓDULO 10:

Cadena de Abastecimiento: Compras, Inventarios y Calidad

Objetivo general: Revisar los principales temas no abarcados en el programa de la cadena de abastecimiento: Gestión de compras, almacén e inventarios y calidad (modelos de ingeniería de procesos, calidad total, indicadores de gestión, seguridad de la cadena y herramientas para la mejora continua).



Duración: 20 horas

Contenidos

- Gestión de compras
 - Conceptos: eficacia vs. eficiencia
 - Análisis y evaluación de proveedores, base de datos, impacto de los TACs (análisis beneficios país), “commodities” internacionales (bolsa)
 - Equilibrio calidad vs. precio: valores de oportunidad
 - La función de compras dentro de la cadena de suministros: categorización, SKU’s y controles
 - Planificación y presupuesto
- Almacén e inventarios
 - Control de Inventarios
 - Clasificación ABC
 - Sistemas Informáticos de inventario: Pronósticos
 - Modelos de valoración del inventario
 - Trazabilidad, catalogación y codificación (código barras)
 - Sistemas de almacenamiento y costos
- La ingeniería en la Cadena de abastecimiento
 - Modelo SCOR 8.0 “Supply Chain Operation Reference Model)
 - Métricas de control: Acuerdos Nivel de Servicio (ANS), “Service Level Agreements” (SLA) y “Key Performance Indicator (KPI)
 - Procedimientos y Diagramación escritos (ISO): beneficios, procesos de escalamiento y resolución
- Modelos de Calidad Total:
 - EFQM “European Foundation for Quality Management”
 - TQM “Total Quality Management”
 - Criterios Malcom Baldrige
- Normas de Control y Seguridad de la Cadena de Suministros:
 - BASC “Business Alliance for Secure Commerce”
 - ISO 28000: Sistema de gestión de la seguridad en la cadena de suministros
- Herramientas para la mejora continua en la cadena de abastecimiento
 - The Lean and Green Supply Chain
 - Lean Six Sigma Logistics
 - Lean Manufacturing
- ¿Por qué las diferentes industrias seleccionan un modelo? Que los hace diferentes, casos, ejemplos



PERFIL DE LAS PERSONAS FACILITADORAS DEL APRENDIZAJE:

Marianela Hidalgo Sojo

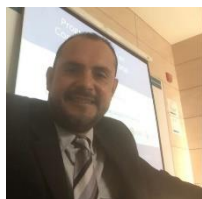


Licenciatura en la carrera de Administración Aduanera y Comercio Internacional de Universidad de Costa Rica. Especialista en procedimientos aduaneros, logística, procesos de importación/exportación, temas aduaneros en general, con experiencia en el sector público y privado.

Ha trabajado para el Ministerio de Hacienda en la Dirección General de Aduanas, en el Centro de Estudios Políticos de la Universidad de Costa Rica y empresas privadas como ILG Logistics y ArcelorMittal.

Consultora Asociada del CICAP y Profesora en la Universidad de Costa Rica

James Leonel Angulo Hernández



Máster en Administración Aduanera y Comercio Internacional (Acreditada Picard) Lic. Administración Aduanas & Comercio Exterior, UCR. (Acreditada SINAES) Contaduría Privada.

Emerson Electric, Gerente de Comercio Exterior

Consultores de Marca Privada y Rajasa de Coro S.A., Gerente Operaciones y Cadena de Abastecimiento

Hoteles Hilton Inc.- Enjoy Group, Desarrollo inmobiliario, Consultor Logística. Grupo Lucema & Mercantil de Alimentos S.A., Gerente Logística. UCR Administración Pública – Aduanera y Comercio Exterior (desde 2008): Acceso a Mercados, Gerencia de Exportaciones, Taller de Operaciones de Comercio Exterior, Arancel Aduanero y Barreras no arancelarias. UNA Escuela Comercio y Negocios Internacionales (desde 2015): Logística Y Distribución Solución de Controversias Comerciales, Clasificación Arancelaria, Herramientas de Comercio Exterior, Corporaciones Globales y Comercio Internacional.

Michael Chacón Valverde.

MBA con énfasis en mercadeo, mercadólogo, 16 años de experiencia en proyectos de desarrollo empresarial, internacionalización de empresas, investigación de mercados.

Ha trabajado con organizaciones como: Promotora del Comercio Exterior, Cámara de Exportadores. Empresas de todos los sectores productivos del país.

Ha sido profesor universitario en distintas universidades en el país y facilitador de talleres empresariales.



Yorleny Jiménez Rojas



Maestría en Dirección de Empresas con énfasis en Mercadeo. Universidad Fundepos.

Es graduada con honores de la Universidad de Costa Rica en la carrera de Administración Aduanera y Comercio Exterior.

Certificada como especialista en Supply Chain de la Universidad de Nebrija en España.

Certificada como técnico en Mercadeo y Ventas de la Universidad Fundepos de Costa Rica.

Actualmente consultora independiente con 20 años de experiencia en manejo y desarrollo de procesos de internacionalización y logística especialmente para el sector agrícola.

Profesora de la Universidad de Costa Rica, Universidad FUNDEPOS y capacitadora activa en diferentes Cámaras que agremia exportadores, importadores, empresas PYMES, entidades estatales, colegios profesionales, entre otros.

Emprendedora certificada por UCR-MICCIT

Mentora para PYMES certificación curso de INCAE.

Creadora de la marca AHIMSA bolsos y accesorios en cueros vegetales amigables con el medio ambiente.

Daniel Alpízar Pérez

Daniel Alpízar Pérez es Licenciado en Derecho con énfasis en Derecho Tributario, y egresado de Licenciatura en la carrera de Administración Aduanera y Comercio Internacional, ambos títulos obtenidos por la Universidad de Costa Rica.

Se desempeña como especialista en Comercio Internacional en una de las principales firmas legales de Centroamérica, Dentons Muñoz (antes Arias & Muñoz), y actualmente es negociador del Ministerio de Comercio Exterior. En los últimos años, ha participado en el Programa de Integración Fronteriza donde participa como asesor legal en la coordinación con instituciones públicas, redacción de instrumentos jurídicos y aspectos de contratación administrativa.