

Nombre de la actividad formativa

Técnicas aduaneras: Importación y Exportación

Modalidad	Estrategia metodológica	Tipo de capacitación	Duración
Por participación	Capacitación no presencial-virtual *	Curso	16.0 horas efectivas **

* Sesiones telepresenciales y simultáneas a través de la Plataforma Zoom.

** Cuatro sesiones semanales y simultaneas de 3 horas y 1 hora semanal de trabajo a distancia.

Descripción:

Cada vez son más las empresas e instituciones que tras la necesidad de buscar nuevas alternativas de negocio proceden a llevar a cabo procesos de importación y exportación en aras de buscar reducción de costos y poder competir en mercados cada vez más complejos. Al adquirir amplios conocimientos en materia de importación y exportación, se pueden generar oportunidades de crecimiento para la empresa y/o institución ya que se tendría la capacidad de desarrollar estrategias mediante la reducción de costos logísticos y aduaneros, esto mediante procesos de importación o bien de exportación que puedan ajustarse más a la realidad operativa de la empresa e institución.

Dirigido a:

Empresarios, emprendedores, contadores, encargados financieros, encargados de importaciones y exportaciones, encargados de compras internacionales, funcionarios públicos y privados, empresas PYMES, que deseen conocer los aspectos más relevantes del proceso de exportación e importación.

Objetivo general

Brindar un apoyo integral a los interesados con el fin de optimizar sus operaciones de importación y exportación, proporcionando los conocimientos y ayuda necesaria para afrontar de forma exitosa su negocio, bajo un marco preventivo que le garantice minimizar los riesgos que pueden impactar el desarrollo de sus operaciones aduaneras.

Objetivos específicos	Contenido temático	Actividades a realizar (tarea semanal)
<p>Semana 1 TECNICAS DE EXPORTACIÓN.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Analizar los pasos a seguir para desarrollar un diagnóstico previo a la exportación. 2. Determinar fuentes de información para identificar mercados meta y realizar la selección del mercado objetivo. 3. Analizar la mezcla de mercadeo para su producto/ servicio de exportación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cómo desarrollar un diagnóstico de exportación. • Cómo analizar y seleccionar mercados internacionales. • Fuentes de información para análisis de mercados. • Marketing mix para la exportación. 	<p>Actividad 1. Tiempo: 1 hora</p> <p>Elija un producto y/o servicio que desee exportar y un mercado meta. Elabore un FODA y un diagnóstico de exportación. Desarrolle su propuesta de valor. Desarrolle un plan de marketing mix para su producto.</p> <p>Nota: Se les entregará los formatos para desarrollar la tarea.</p>

**ESTE DOCUMENTO Y SU CONTENIDO ES PROPIEDAD INTELECTUAL DEL
COLEGIO DE CIENCIAS ECONÓMICAS DE COSTA RICA**



Objetivos específicos	Contenido temático	Actividades a realizar (tarea semanal)
<p>Semana 2 TECNICAS DE EXPORTACIÓN.</p> <ol style="list-style-type: none">1. Determinar los aspectos claves del proceso de negociación con compradores internacionales.2. Identificar los procesos logísticos derivados de la exportación.3. Conocer el proceso aduanero de exportación.	<ul style="list-style-type: none">• Análisis de los aspectos claves que se deben conocer para negociar a nivel internacional (contratos, medios y formas de pago, términos de compra venta internacional, etc).• Aspectos claves para determinar el proceso logístico más adecuado para llevar a cabo la internacionalización.	<p>Actividad 2. Tiempo: 1 hora</p> <p>Elabore un mapa mental utilizando la herramienta que desee y desarrolle un proceso logístico y aduanero para su mercancía con el fin de que la misma pueda llegar a su mercado meta. (hacerlo con base al producto elegido para la primera tarea).</p>
<p>Semana 3 TECNICAS DE IMPORTACIÓN.</p> <ol style="list-style-type: none">1. Identificar los factores claves a tener en cuenta antes de un proceso de importación2. Determinar las obligaciones y responsabilidades que se tienen al importar.	<ul style="list-style-type: none">• Qué es una importación?• Condiciones que se deben tomar en cuenta previas a una importación.• Obligaciones que debe cumplir la empresa importadora.• Documentos que se deben presentar para realizar una importación.• Errores comunes que se cometen al importar.• Qué es una clasificación arancelaria y su importancia.• Medidas no arancelarias (notas técnicas).• Beneficios de los Tratados de Libre Comercio.	<p>Actividad 3. Tiempo: 1 hora</p> <p>Elija un producto a importar. Con base al producto elegido, elabore un plan de importación dónde se incluyan los pasos a seguir para el cumplimiento de requisitos, obligaciones y responsabilidades.</p>



Objetivos específicos	Contenido temático	Actividades a realizar (tarea semanal)
<p>Semana 4 TECNICAS DE IMPORTACIÓN.</p> <ol style="list-style-type: none">1. Conocer el proceso aduanero de importación.2. Analizar y comprender las tarifas de proveedores logísticos para la toma de decisiones.3. Determinar los costos de una importación.	<ul style="list-style-type: none">• Proceso aduanero de importación para productos que se transportan marítimo, aéreo, terrestre y consolidado.• Análisis de tarifas logísticas.• Cálculo de impuestos.• Costos de importación.	<p>Actividad 4. Tiempo: 1 hora Desarrollo de caso práctico relacionado con los costos de importación de un producto.</p>