



Management Consulting Awards 2023.
Premio a la Mejor Empresa para el Desarrollo de Talento y
Gestión Empresarial.

Consultoría Especializada y Formación Gerencial



Programa en Gerencia y Gestión Comercial del Negocio de las Agencias Aduanales y Empresas Importadoras.

El sector de las agencias aduanales y las empresas importadoras en Venezuela juega un papel crucial en el dinamismo de la economía nacional. Sin embargo, el entorno regulatorio complejo, la globalización de los mercados y la creciente exigencia de eficiencia y competitividad demandan profesionales altamente capacitados en la gerencia y gestión comercial específica de este sector. Este diplomado surge como respuesta a la necesidad de formar líderes y gestores capaces de optimizar las operaciones, desarrollar estrategias comerciales efectivas y adaptarse a los desafíos y oportunidades del comercio internacional venezolano.

Objetivo General:

Formar profesionales con las competencias gerenciales y comerciales necesarias para liderar y gestionar de manera eficiente y estratégica las agencias aduanales y empresas importadoras en Venezuela, impulsando su crecimiento, rentabilidad y competitividad en el mercado global.

Objetivos Específicos:

- Comprender el marco legal y regulatorio aduanero venezolano y su impacto en la gestión de las empresas del sector.
- Desarrollar habilidades para la planificación estratégica y la toma de decisiones en el contexto del comercio internacional.
- Adquirir conocimientos avanzados en gestión de la cadena de suministro y logística internacional.
- Dominar las técnicas de negociación y gestión de relaciones con clientes y proveedores internacionales.
- Implementar estrategias de marketing y comercialización efectivas para el sector de agencias aduanales y empresas importadoras.
- Gestionar eficientemente los riesgos y oportunidades inherentes al comercio internacional.
- Aplicar herramientas tecnológicas y sistemas de información para optimizar la gestión operativa y comercial.
- Desarrollar habilidades de liderazgo y gestión de equipos de alto rendimiento en el contexto multicultural del comercio internacional.
- Analizar las tendencias del mercado global y su impacto en el negocio de las agencias aduanales y empresas importadoras en Venezuela.
- Fomentar la ética profesional y la responsabilidad social en la gestión del comercio internacional.

Dirigido a:

- Directores, gerentes y jefes de departamento de agencias aduanales y empresas importadoras.
- Profesionales del área de comercio exterior, logística, aduanas y finanzas.
- Emprendedores que deseen iniciar o expandir negocios en el ámbito del comercio internacional.
- Consultores y asesores en comercio exterior y aduanas.
- Profesionales de otras áreas interesados en adquirir conocimientos especializados en la gerencia y gestión comercial del sector.

Información General.



Duración: 129 horas académicas



Nivel: Gerencial



Horario: 7:30pm - 9:45pm



Modalidad: On line - Plataforma Zoom



Fecha: Inicia el 12 de enero 2026

Importante: cada clase queda grabada y disponible durante 15 días hábiles para posteriores consultas. Se entrega material digital de apoyo al proceso del diplomado

Contenido Programático

Módulo 1: Marco Legal y Regulatorio del Comercio Internacional y Aduanas en Venezuela

Facilitadora: Sol Peña

- Introducción al Derecho del Comercio Internacional.
- Legislación aduanera venezolana: Ley Orgánica de Aduanas, Reglamento y Providencias Administrativas.
- Nomenclatura Arancelaria y Reglas de Origen.
- Valoración Aduanera.
- Regímenes Aduaneros Especiales.
- Procedimientos de Importación y Exportación en Venezuela.
- Infracciones y Sanciones Aduaneras.
- Actualizaciones y tendencias en la legislación aduanera venezolana.

Módulo 2: Planificación Estratégica y Toma de Decisiones en el Comercio Internacional

Facilitadora: Sol Peña

- Fundamentos de la Planificación Estratégica.
- Análisis del Entorno del Comercio Internacional (PESTAL).
- Análisis FODA aplicado a agencias aduanales y empresas importadoras.
- Definición de Objetivos Estratégicos y Desarrollo de Estrategias.
- Toma de Decisiones en Contextos de Incertidumbre.
- Elaboración de Planes de Negocios para el Sector.

Módulo 3: Gestión de la Cadena de Suministro y Logística Internacional

Facilitador: Ronald Armas

- Fundamentos de la Gestión de la Cadena de Suministro Global.
- Selección y Gestión de Proveedores Internacionales.
- Incoterms 2020 y su aplicación práctica.
- Transporte Internacional: Modalidades, Documentación y Costos.
- Gestión de Almacenes y Centros de Distribución Internacional.
- Seguros de Transporte Internacional.
- Tecnologías de la Información aplicadas a la Logística.
- Optimización de la Cadena de Suministro para Agencias Aduanales y Empresas Importadoras.

Módulo 4: Gestión Comercial y Marketing para el Sector

Facilitadores: Sergio Sequera – Ronald Armas

- Fundamentos del Marketing Internacional.
- Investigación de Mercados Internacionales.
- Segmentación de Mercados y Definición de Público Objetivo.
- Desarrollo de Propuestas de Valor para Agencias Aduanales y Empresas Importadoras.
- Estrategias de Precio en el Comercio Internacional.
- Canales de Distribución y Logística Comercial Internacional.
- Marketing Digital y Redes Sociales para el Sector.
- Gestión de la Relación con el Cliente (CRM) en el Contexto Internacional.
- Técnicas de Negociación Internacional.

Módulo 5: Gestión Financiera y de Riesgos en el Comercio Internacional

Facilitador: Ronald Armas

- Fundamentos de Finanzas Internacionales.
- Instrumentos de Pago Internacionales (Cartas de Crédito, Cobranzas Documentarias, etc.).
- Gestión del Riesgo Cambiario.
- Financiamiento del Comercio Exterior.
- Análisis de Costos y Rentabilidad en Operaciones de Importación y Exportación.
- Gestión de Riesgos Operacionales y Legales en el Comercio Internacional.
- Seguros de Crédito a la Exportación.

Módulo 6: Liderazgo, Innovación y Tendencias del Comercio Internacional

Facilitadora: Rigel Ladrón

- Liderazgo Estratégico en Entornos Globales.
- Gestión de Equipos Multiculturales.
- Comunicación Intercultural y Negociación Internacional Avanzada.
- Innovación y Transformación Digital en el Sector.
- Comercio Electrónico Internacional (E-commerce).
- Sostenibilidad y Responsabilidad Social en el Comercio Internacional.
- Tendencias Actuales y Futuras del Comercio Global y su Impacto en Venezuela.

Módulo 7: Indicadores de Gestión (KPIs) para Agencias Aduanales y Empresas Importadoras

Facilitador: Rafael Mosquera

- Fundamentos de los Indicadores de Gestión (KPIs).
- Tipos de KPIs relevantes para el sector aduanal y de importación:
 - **Operacionales:** Tiempo de levante, eficiencia de inspección, tasa de errores en la documentación, utilización de recursos.
 - **Comerciales:** Tasa de conversión de clientes, valor promedio por cliente, costo de adquisición de clientes, retención de clientes.
 - **Financieros:** Margen bruto, rentabilidad por operación, ciclo de caja.
 - **Logísticos:** Costo de transporte, tiempo de tránsito, nivel de servicio.
- Diseño y selección de KPIs estratégicos.
- Implementación y seguimiento de sistemas de medición de KPIs.
- Análisis e interpretación de datos para la toma de decisiones.
- Cuadros de mando integral (Balanced Scorecard) aplicados al sector.
- Herramientas para la gestión y visualización de KPIs.

Módulo 8: El Proceso de Ventas en Empresas Importadoras y Agencias Aduanales

Facilitador: Sergio Sequera

- Fundamentos del Proceso de Ventas Consultivo.
- Identificación y Calificación de Clientes Potenciales (Leads).
- Desarrollo de Propuestas de Valor Específicas para el Sector.
- Presentación y Demostración de Servicios.
- Manejo de Objeciones y Negociación Efectiva.
- Cierre de Ventas y Seguimiento Post-Venta.
- Desarrollo de Relaciones a Largo Plazo con Clientes.
- Estrategias de Fidelización de Clientes.
- Uso de Herramientas CRM para la Gestión de Ventas.
- Ventas Digitales y Marketing de Contenidos para el Sector.

Módulo 9: Supervisión y Gestión de Equipos de Trabajo en la Empresa Aduanal

Facilitadora: Ana Ojeda

- Fundamentos de la Supervisión Efectiva.
- Roles y Responsabilidades del Supervisor en una Agencia Aduanal.
- Técnicas de Comunicación y Retroalimentación para Equipos.
- Motivación y Desarrollo del Talento Humano.
- Gestión del Desempeño y Evaluación de Personal.
- Delegación de Tareas y Empowerment.
- Resolución de Conflictos y Manejo de Situaciones Difíciles.
- Trabajo en Equipo y Colaboración Interdepartamental.
- Herramientas para la Planificación y Organización del Trabajo en Equipos Aduanales.

Metodología de Enseñanza-Aprendizaje

- Clases expositivas y participativas.
- Análisis de casos prácticos y reales.
- Discusiones grupales y debates.
- Ejercicios de simulación de trámites aduaneros.
- Lectura y análisis de normativa legal.

Evaluación

- Participación clase.
- Elaboración y presentación de trabajos individuales y/o grupales.
- Análisis y resolución de casos prácticos.
- Exámenes parciales y/o final por módulo.

Certificación y Aspectos Relevantes

Al finalizar y aprobar el Programa, los participantes recibirán un Diploma emitido por la

Universidad Central de Venezuela

como:

Por haber Aprobado el Programa de Estudio Para El Desarrollo De la Práctica Profesional en

Gerencia y Gestión Comercial del Negocio de las Agencias Aduanales

Condiciones generales que aplican para obtener La Certificación UCV

1. La persona que suscribe el presente documento en lo sucesivo (El Participante) manifiesta su deseo de participación como estudiante de manera libre y espontánea en el programa de estudio que se describe en este documento.
2. El Participante, acepta que una vez realizado el proceso de matriculación no obtendrá reembolso alguno por causas que sean ajenas a ATRACHE Consultor Empresarial.
3. El participante deberá cursar 100% de cada módulo que hace parte del Programa de Estudio. En caso de que no esté presente en tiempo real por temas de conexión u otros inconvenientes, debe comunicarse con el facilitador y enviarle un correo explicativo con su exposición de motivos. Ante tales circunstancias **la clase queda grabada y se comparte para que el participante tenga acceso**, el facilitador monitoreará quién ve la clase grabada, es decir, se debe evidenciar que el participante visualizó la clase.
4. El participante debe realizar y entregar cada evaluación asignada por el facilitador en el tiempo previsto. En caso de tener inconvenientes con lo pautado en la actividad evaluativa, deberá contactar en la inmediatez al facilitador y entregarle justificativo vía correo electrónico con copia a la Coordinación Académica coordinacionatrache@gmail.com y será el facilitador quien defina las opciones en caso de ser conducente para la recuperación de la evaluación.
5. La nota mínima aprobatoria final del programa debe ser igual o mayor a 15 puntos en escala del 1 – 20 pts.
6. Si al terminar el programa usted no alcanza la calificación mínima aprobatoria, ATRACHE Consultor Empresarial le emitirá un certificado digital de participación por el total de las horas cursadas.
7. A los participantes aprobados y solventes administrativamente se les emitirá carta de culminación con el promedio acumulado y se les tramitará la credencial (Diploma) ante la UCV, esta tramitación se demora alrededor de tres (3) meses. (contados a partir de la entrega de resultados definitivos obtenidos de sus notas definitivas). Le informaremos de manera oportuna el proceso de entrega de las credenciales.
8. Los profesores tendrán un lapso de 10 días hábiles para la entrega de notas x cada módulo.

Cronograma de Clases. Horario: 07:30 PM – 09:45 PM (19:30 – 21:45)

MODULO	FECHA	FACILITADOR
MARCO LEGAL Y REGULATORIO	12,13,14,15,16 ENERO 2026	SOL PEÑA
PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA	26,27,28,29,30 ENERO 2026	SOL PEÑA
CADENAS DE SUMINISTROS	09,10,11,12,13 FEBRERO 2026	RONALD ARMAS
COMERCIAL Y MARKETING	23,24,25,26,27 FEBRERO 2026	SERGIO SEQUERA
GESTIÓN FINANCIERA Y RIESGO	09,10,11,12,13 MARZO 2026	RONALD ARMAS
LIDERAZGO E INNOVACIÓN	23,24,25,26,27 MARZO 2026	RIGEL LADRON
INDICADORES DE GESTIÓN (KPI'S)	06,07,08,09,10 ABRIL 2026	RAFAEL MOSQUERA
PROCESO DE VENTAS	21,22,23,24 ABRIL 2026	SERGIO SEQUERA
SUPERVISIÓN Y EQUIPOS DE TRABAJO	05,06,07,08 MAYO 2026	ANA OJEDA

Facilitadores

Abg. Esp. Ronald Armas



Licenciado en Aduanas, Especialista en Negocio Marítimo.
CEO Globalex Logistics Venezuela.

Profesional en Comercio Exterior con experiencia desde el año 2007, Agente de Aduanas, y CEO de Globalex Logistics grupo empresarial orientado al sector logístico que ejerce las actividades de Agentes de cargas y Agentes de Aduanas atendiendo al mercado Venezolano y Latinoamericano

Abg. Esp Sol María Peña



Dieciocho (18) años de experiencia en la Administración Pública, al menos catorce (14) de ellos en cargos de Dirección en el área jurídica, de importaciones, política cambiaria, comercio exterior, políticas de industrias intermedias, control de inversiones internacionales y negociación de acuerdos internacionales, políticas de comercio exterior y políticas arancelarias.

Lic. Rigel Ladrón



Licenciada en Relaciones Internacionales, mi formación me ha proporcionado un profundo conocimiento de la geopolítica, el comercio internacional y las relaciones culturales, con un enfoque especial en China. Sólida trayectoria de más de 7 años en la enseñanza de mandarín, español e inglés.

Ing. Rafael Mosquera



Magister, Gerencia Empresarial
Especialista, Finanzas de Empresas
Licenciado en Administración, Mención Gerencia Empresarial
Consultor Organizacional - Planificación estratégica y motivación al logro
Diseño de programas de capacitación en Gerencia, Planificación Estratégica,
Indicadores de Gestión, Gerencia de Proyectos

Lic. Ana Ojeda



Coach Profesional y Coach Organizacional, dedicada a potenciar las habilidades comunicativas de líderes, equipos de trabajo, profesionales y encargados de la atención al cliente; a fin de garantizar entornos y relaciones más amigables, respetuosas y fructíferas.

Lic. Sergio Sequera



Magister, Gerencia Empresarial
Especialista, Finanzas de Empresas
Licenciado en Administración, Mención Gerencia Empresarial
Consultor empresarial independiente en marketing, ventas, mejoramiento de procesos y sensibilización y desarrollo de gente.
Personal Brander.

Inversión y Plan de Pago

INVERSIÓN	Pago Inicial	2da. Cuota	3era. Cuota
400\$ (Tasa BCV)	150\$ (Tasa BCV) Antes del 12/01/2026	125\$ (Tasa BCV) 12/02/2026	125\$ (Tasa BCV) 12/03/2026

Pasos Previos para la Postulación e Inscripción en el Programa

- Llenar la Planilla de Inscripción, la cual deberá solicitar vía whatsapp al número +58 (424) 279.36.65
- Una vez confirmada su participación, debe acordar con su asesor fecha y forma de pago.
- Entregar vía whatsapp el soporte de pago.

Reiteramos nuestro compromiso al habernos considerado para llevar a cabo las actividades de la referencia.
Deseamos acompañarle a solventar sus necesidades con calidad, eficiencia, pasión e innovación

Amalys Atrache

DIRECTORA ACADÉMICA
ATRACHE CONSULTOR EMPRESARIAL

a.atrache@atrache.com