



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

Consultoría Especializada y Formación Gerencial



PROGRAMA GERENCIAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y ADUANAS

El egresado de este Programa Avanzado en Negocios Internacionales podrá desempeñarse como director o gerente en empresas que participen en el comercio global, con capacidad para realizar negociaciones entre organizaciones que operan en distintos mercados geográficos.

Objetivo del Programa

Desarrollar en el participante las competencias comunicacionales y técnicas para preparar, conducir, concluir y evaluar una negociación internacional de manera efectiva, incluyendo la ejecución de los compromisos derivados de la negociación y el trato con los diferentes actores intervinientes.

Información General



Duración: 54 horas académicas



Nivel: Gerencial



Modalidad: On Line



Plataforma: Zoom



Fecha: Inicia el 26 de Octubre 2027



Idioma: Español

Horario: 7:30 pm – 9:45 pm

Importante: Las clases en vivo quedan grabadas y se comparten con los participantes para posteriores consultas en caso de no haber asistido en la hora programada. Cuando este sea el caso, el participante se comunica con el facilitador para exponer su situación y acordar detalles de recuperación de la actividad.

Contenido Programático

MÓDULO I. NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL:

- Medios Alternativos de Resolución de Conflictos: Negociación, Conciliación, Mediación y Arbitraje.
- Herramientas para la Negociación: Metodología Estrategias para presentación de propuestas. Identificación de la Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado (BATNA) Determinación de la Zona de Posible Acuerdo (ZOPA).
- Los Acuerdos: Tipos de instrumentos jurídicos para documentar los acuerdos: minutas, memorando de entendimiento, contratos, alianzas, etc. Tipos de contratos.
- Importancia de aspectos protocolares, culturales y el lenguaje no verbal.
- Simulación de una negociación: Casos prácticos (a elegir según cantidad de participantes y perfiles).

MÓDULO II. CANALES Y FUENTES DE INFORMACIÓN EN COMERCIO EXTERIOR:

- Bases de datos. Principales informes e indicadores.
- Instrumentos de política comercial (arancel y acuerdos).
- Casos prácticos: Matriz ponderada para evaluación de mercados potenciales.
- Plataformas online de negocios en LATAM: proveedores y potenciales clientes.

MÓDULO III. NEGOCIOS EFECTIVOS CON CHINA:

- Introducción: Entendiendo el pasado se comprende el presente.
- Zonas Administrativas Chinas:
 1. Tu Proveedor: Identifica tu nicho de mercado.
 2. Cálculo de Inversión.
 3. Busca a tu proveedor.
- Plataforma de Comercio Virtual más famoso y seguro Chino:
 1. Plataforma B2B: Alibaba.
 2. Trade Assurance y Verify Supplier
 3. Plan de negocios OEM y ODM.
 4. Proveedores Verificados. Calidad de productos
 5. Manejo y solicitud de muestras a los proveedores chinos
- Dinámica Práctica Plataforma Alibaba. COMPRA.
- Manejo y solicitud de muestras a los proveedores chinos.
- 12 pasos para importar a tomar en cuenta

MODULO IV. LEGISLACIÓN ADUANERA

- El Derecho Aduanero.
- La Potestad Aduanera
- La Administración Aduanera Venezolana
- La Tributación en Aduanas
- Los Auxiliares de la Administración Aduanera
- Los Regímenes Aduaneros
- El Desaduanamiento
- El Abandono y Remate Aduanero
- Los Accidentes de Navegación
- Los Ilícitos Aduaneros
- La Propiedad Intelectual en Aduanas
- Los Recursos Aduaneros.

MODULO V. TRAMITACIÓN ADUANERA:

- Regulaciones no aduaneras: Registros Permisos Guías de movilización Régimen de origen.
- Régimen Cambiario
- Procedimientos: Resoluciones anticipadas Reconocimiento Infracciones aduaneras
- Servicios Aduaneros y de terceros asociados a la actividad aduanera.
- Costos de Importación y Exportación.

Cronograma de Clases

MODULO	FECHA	FACILITADOR
NEGOCIOS INTERNACIONALES		Abg. Esp. Sol Peña
	26 de octubre 2027	
	27 de octubre 2027	
	28 de octubre 2027	
CANALES Y FUENTES DE INFORMACIÓN EN COMERCIO EXTERIOR		Lic. Enrique Camacho
	09 de noviembre 2027	
	10 de noviembre 2027	
	11 de noviembre 2027	
NEGOCIACIONES CON CHINA		Esp. Rigel Ladrón
	16 de noviembre 2027	
	17 de noviembre 2027	
	18 de noviembre 2027	
LEGISLACIÓN ADUANERA Esp. Rigel Ladrón		Abg. Esp. Sol Peña
	23 de noviembre 2027	
	24 de noviembre 2027	
	25 de noviembre 2027	
	29 de noviembre 2027	
	30 de noviembre 2027	
TRAMITACIÓN ADUANERA		Lic. Ronald Armas
	07 de diciembre 2027	
	08 de diciembre 2027	
	09 de diciembre 2027	

Condiciones Generales Para Obtener La Certificación UCV

(Sólo Aplica para Venezuela)

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 17 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 el certificado 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 certificados.
8. Los profesores tendrán un lapso de 10 días hábiles para la entrega de notas x cada módulo.

Facilitadores:

Lic. 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

Lic. 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.

Lic. Enrique Camacho



Licenciado en Comercio Internacional y Especialista en Gestión de Aduanas y Comercio Exterior de la Escuela Nacional de Hacienda Pública. Actualmente, me desempeño como docente en la Dirección de Postgrado de la Escuela ENAHP, donde lidero la formación de especialistas en el área de Gestión en Aduana y Comercio Exterior. Mi línea de investigación y cátedra se centra en el régimen aduanero, la valoración técnica y el desarrollo estratégico de exportaciones no tradicionales, combinando la docencia con la tutoría de Trabajos Especiales de Grado. Cuento con una trayectoria en la administración pública, habiendo desempeñado funciones en el Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera, donde participé en la formulación de estrategias para el impulso de las exportaciones no tradicionales en Venezuela. En el ámbito empresarial, cuento con una amplia experiencia como asesor y consultor técnico, en materia de importación y exportación.

Pasos Previos para la Postulación e Inscripción en el Programa

- Llenar la Planilla de Inscripción, la cual deberá solicitar vía whatsapp al número de contacto con el que se ha comunicado.
- Una vez confirmada su participación, debe acordar con su asesor fecha y forma de pago.
- Entregar vía whatsapp al teléfono que corresponde a su país de procedencia y al correo electrónico amalysatrache@gmail.com a.atrache@atrache.com el soporte de pago.

Inversión y Plan de Pago

INVERSIÓN	Pago Inicial	2da. Cuota
250\$ + IVA= 290 \$	Antes del 26/10/2027	18/11/2027
(Tasa BCV)	170\$ (Tasa BCV)	120\$ (Tasa BCV)

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

DIRECCIÓN GENERAL
ATRACHE Consultor Empresarial