

APRENDA A EXPORTAR CON EXPORTADORES



POSTGRADO

Especialización en Gerencia del Comercio Exterior

I. Objetivo general

Formar profesionales con competencias de orden mundial capaces de diseñar e implementar estrategias de negociación internacional en entornos globales. Este programa presenta las competencias necesarias para dar respuesta a las oportunidades y necesidades del mercado internacional.

II. Perfil de ingreso

Profesionales de todas la Universidades legalmente autorizadas para funcionar en Guatemala, o profesionales graduados de universidades extranjeras quienes han realizado su trámite de incorporación según las leyes y reglamentos de la Universidad San Carlos de Guatemala.

Conocimiento en uso de Internet.

III. Perfil de egreso:

- Posee habilidades gerenciales para administrar de forma eficiente la operatividad del comercio exterior.
- Cuenta con conocimientos sobre el comercio exterior, fundamentalmente sobre la exportación e importación.
- Comprende la logística de distribución física internacional de mercancías.
- Logra establecer redes comerciales a nivel internacional.

IV. Perfil ocupacional del egresado

El profesional de comercio exterior se desarrolla ejerciendo actividades en el área internacional, tales como:

- Coordina y supervisa las actividades comerciales en el extranjero.
- Investigación e inteligencia de nuevos mercados.
- Planeación de estrategias de operación y comercialización en mercados internacionales.
- Logística internacional en mercancías.
- Administración de procesos de importación y exportación.

V. Contenido general

1. Contexto y derecho del comercio internacional

Objetivo:

Conocer el contexto internacional del comercio de manera global con énfasis en los sujetos del derecho internacional, regímenes y vías de solución de controversias.

Contenido mínimo del curso:

Contexto del comercio internacional.

- **Introducción al comercio internacional**
 - Antecedentes, historia y evolución del comercio internacional.
 - Teorías del comercio internacional.
 - Formas de internacionalización de empresas
 - Empresario individual
 - Constitución de sucursales.
 - Filiales y delegaciones.
 - Joint Ventures y U.T.E.s
 - Franquicias y contratos de transferencia de tecnología o Know.How
 - Conceptualizando la cadena de valor.
 - Balanza de pagos y balanza comercial
- **Organismos internacionales y comercio exterior**
 - OMC- Organización mundial del comercio
 - FMI- Fondo monetario internacional
 - Entidades bancarias multilaterales
- **Inscripción empresas exportadoras Guatemala**
 - Registro del código de exportador.
 - Contactos y cotización.
 - Documentación y trámites
 - Certificado de origen
 - DEPREX o FAUCA
 - Factura comercial
 - Lista de empaque
 - Documentos generales

- Factura comercial
 - Factura proforma
 - Factura consular
 - Lista de contenidos
 - Lista de pesos
 - Orden de pedido internacional
 - Carta de intención para orden de compra irrevocable
 - Carta de intenciones para compra venta internacional.
 - Condiciones generales de venta internacional
 - Contrato de compraventa internacional
 - INCOTERMS 2020
- **Derecho del comercio internacional**
 - Fuentes del derecho del comercio internacional
 - Sociedades mercantiles.
 - Diferentes estructuras de los sujetos del derecho internacional (especificaciones de derecho)
 - Empresario individual
 - Empresario social
 - Las sociedades mercantiles guatemaltecas en el extranjero
 - Normas reguladoras del derecho mercantil
 - Clases de sociedades por su objeto social.
 - Contrato de la sociedad mercantil
 - Personalidad jurídica
 - Nacionalidad de las sociedades.
 - Establecimientos mercantiles.
 - Aspectos fiscales y laborales de las sociedades mercantiles.
 - Resolución de controversias
 - Sistema de solución de diferencias de la OMC.
 - Arbitraje
 - Medios alternativos de resolución de controversias
- **Régimen jurídico guatemalteco del comercio exterior**
 - Marco normativo general del comercio exterior en Guatemala
 - Influencias y disposiciones
 - Política integrada de comercio exterior, competitividad e inversiones de Guatemala
 - Retos.
 - Áreas estratégicas
 - Institucionalidad.

- Apoyos a empresas
- **Tipos de exportación**
 - Exportaciones definitivas
 - Exportación temporal con reimportación en el mismo estado.
 - Reparación en el exterior de mercancías con garantía de funcionamiento.
 - Reexportación.

Aplicación de los contenidos del curso al PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONAL.

2. Finanzas para comercio internacional

Objetivo:

Estructurar costos como el análisis de estos y a su vez analizar estados financieros de una empresa.

Contenido mínimo del curso:

- **Finanzas para el comercio internacional aplicada a proyectos.**
 - Diagnóstico del comercio internacional.
 - Proyectos de inversión con enfoque exportador.
 - Conceptos financieros clave
 - Teoría -Valor del dinero en el tiempo-
 - Pesos constantes y pesos corrientes
 - Tasas de descuento
 - **Presupuesto de capital y proyecto de inversión**
 - Flujo de efectivo
 - Ajustes para el cálculo del Flujo de Caja para el Accionista.
 - Amortizaciones.
 - Inversiones materiales.
 - Subvenciones de capital.
 - Desinversiones materiales.
 - Provisiones.
 - Intereses de préstamos.
 - Devolución de principal.
 - Análisis económico financiero
 - PRI – Periodo de recuperación de la inversión (Payback period)

- TPR - Tasa promedio de rendimiento (Average rate of return ARR)
 - VPN – Valor presente neto
 - TIR - Tasa interna de retorno Internal rate of return (IRR)
 - TREMA – Tasa interna de retorno
 - WACC - Costo de capital de las fuentes.
 - Criterio de financiamiento: TIR vs. WACC.
 - Interpretación de resultados.
- **Finanzas internacionales**
 - Mercados financieros internacionales
 - Bancos e instituciones financieros
 - Medios de pago internacional
 - Medios de cobro y pago en el comercio internacional (cálculo de costos)
 - Costos e implicaciones del transporte internacional de mercancías
 - Carretera
 - Marítimo
 - Aéreo
 - Ferroviario
 - Multimodal
 - Nuevos medios de cobro y financiamiento internacional.
 - Programas de apoyo a la internacionalización (apoyo gobierno)
 - Formas de pago.
 - Cheques
 - Giros bancarios
 - Órdenes de pago
 - Cobranzas bancarias internacionales
 - Carta de Crédito
 - Transferencias bancarias
 - Herramientas contables de análisis de inversión para la internacionalización.
 - ROA, ReturnOnAssets.
 - ROE, ReturnOnEquity.
 - ROIC, Return On Invested Capital.
 - ROICC, Return On Initial Invested Capital.
 - Punto de equilibrio contable y financiero
 - Estimación del punto de equilibrio contable y financiero y diferencias entre ambos.
 - Impacto del endeudamiento financiero en los parámetros de

rentabilidad y riesgo.

- Impacto a nivel de rentabilidad para la empresa y para los accionistas.
- Impacto a nivel de riesgos financieros, insolvencia y otros riesgos.
- Método de control del endeudamiento financiero, Ratio de Cobertura Servicio de la Deuda.
- Repercusión en los precios de venta por las inversiones realizadas.
 - Procedimiento general de fijación de los precios de venta.
 - Cómo repercutir en los precios de venta las inversiones realizadas.
 - Transformación de una venta a su equivalente financiero en:
 - Renting.
 - Leasing.
 - Consigna.

Aplicación de los contenidos del curso al PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONAL.

3. Dirección y gerencia comercial

Objetivo:

Desarrollar habilidades gerenciales para gestionar con éxito operaciones comerciales internacionales, así como ser capaces de preparar un Plan de Negocio Internacional.

Contenido Mínimo del curso:

- **Gerencia de proyectos de internacionalización**
 - Gestión de proyectos internacionalización
 - Etapas del proyecto de internacionalización.
 - Evaluación del potencial de internacionalización de la empresa:
 - Análisis DAFO y CAME.
 - Análisis del entorno propio de la empresa:
 - Situación competitiva de la empresa.
 - Capacidad financiera para acometer la internacionalización.
 - Análisis sectorial.
 - El entorno económico, político, legal y cultural.
 - Competencia internacional.
 - La oferta y demanda.

- Canales de comercialización.
 - Precios y márgenes.
 - Selección de mercados internacionales:
 - Preselección de mercados más favorables.
 - Selección del mercado Internacional.
 - Acceso a los mercados. Implantación:
 - Selección de la forma de acceso más adecuada. Valoración de formas de acceso comerciales y no comerciales.
 - Planificación del marketing mix internacional (breve introducción)
 - Distribución.
 - Promoción.
 - Asegurar las condiciones y la operación: medios de pago y cobro.
 - Plan Económico Internacional y Acciones:
 - Plan pesimista.
 - Plan realista.
 - Plan optimista.
- **Habilidades directivas necesarias para proyectos de internacionalización.**
 - Liderazgo
 - Estilos de mando y efectos en los miembros del grupo.
 - Motivación de equipos.
 - Reuniones efectivas
 - Presentación de proyectos de inversión
 - Negociación internacional
 - Licitación internacional
 - Relaciones internacionales
 - Relaciones políticas
 - Relaciones de comunicación.
- **Gerencia comercial**
 - Estrategia de ventas
 - Política de distribución retailing, merchandising.
 - Segmentos de mercado internacional – establecimiento del mercado objetivo.
 - Política de fijación de precios y descuentos.
 - Metas de ventas y cuotas.

- **Los seguros para empresas internacionales**
 - Pólizas de seguro
 - Clases de seguros internacionales
 - Seguros para cubrir riesgos comerciales y políticos.
 - Seguros de cambio.
 - Cotización de mercado (spot)
 - Cotización a plazo (forward)
 - Seguros de transporte de mercancías
 - Agencias de seguros (mapeo internacional)
- Gestión de la fuerza de ventas.
 - Alineación de la visión sobre la APO de la fuerza de ventas.
 - **Elaboración plan estratégico de la fuerza de ventas.**
 - Reclutamiento, perfil idea de un asesor de ventas
 - Asesor de ventas vs vendedores.
 - Determinación de zonas, rutas y ciclos.
 - Establecimiento de métricas clave.
 - Coaching comercial
 - Proceso de implementación
 - Herramientas para construir Coaching y equipos de alto desempeño
 - Gerencia comercial tradicional vs gerencia comercial estratégica.
 - Análisis del entorno PEST
 - Análisis del entorno Porter
 - Poder de negociación de los clientes y proveedores

Aplicación de los contenidos del curso al PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONAL.

4. Trados y acuerdos comerciales

Objetivo

Conocer la aplicación efectiva de los principales tratados de libre comercio para mejorar su competitividad empresarial.

Contenido Mínimo:

- **Generalidades Tratados y acuerdos comerciales**
 - Acuerdo sobre los aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) de la OMC.

- Acuerdos de alcance parcial de Guatemala
 - Cuba
 - Venezuela
 - Belice
 - Ecuador
- Acuerdo de facilitación de comercio de la OMC
- Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestre.

- **Tratados de Libre Comercio – TLC -:**
 - Definición
 - Tipos de acuerdos comerciales.
 - Países con los que Guatemala tiene apertura de mercados.
 - Aplicación de los TLC
 - Documentos Importantes para la correcta aplicación de los TLC.

- **Tratado General de Integración Económica Centroamericana**
 - Antecedentes
 - Acceso a Mercados
 - Reglas de origen y procedimientos aduaneros
 - Certificación de origen
 - Regulaciones de Importación

- **Centroamérica – México**
 - Antecedentes
 - Acceso a Mercados
 - Reglas de origen y procedimientos aduaneros
 - Certificación de origen
 - Regulaciones de Importación

- **República Dominicana; C.A y USA CAFTA – DR**
 - Antecedentes
 - Acceso a Mercados
 - Reglas de origen y procedimientos aduaneros
 - Certificación de origen
 - Regulaciones de Importación

- **Acuerdos de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea – ADA –**
 - Antecedentes
 - Acceso a Mercados
 - Reglas de origen y procedimientos aduaneros

- Certificación de origen
- Regulaciones de Importación
- **Problemas más frecuentes al momento de importar mercancías al amparo de los TLC's / soluciones recomendadas.**
- **Dirección de administración al comercio exterior -DACE-**
 - Sistema de contingentes arancelarios
 - Defensa comercial
 - Técnicas de origen.

Aplicación de los contenidos del curso al PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONAL.

5. Marketing internacional

Objetivo:

Aplicación de los conceptos de marketing internacional en las variables de producto, precio, promoción y distribución con enfoque global. Así como potencializar el uso del marketing digital como herramienta vital para la comercialización.

Contenido Mínimo del curso:

- **Definición marketing internacional.**
 - Definición de marketing internacional versus global marketing y Marketing local.
 - Estudio de mercados
 - Benchmarking internacional. Evaluando estrategias mundiales de marketing.
- **En búsqueda de la internacionalización**
 - Dirección de marketing internacional
 - Marketing mix en el mercado internacional
 - Política de producto
 - Política de precios
 - Política de distribución
 - Política de promoción
 - Política de servicio
 - Prueba piloto
 - Lanzamiento
 - Control de desviaciones

- Resultados
- **Estrategias de penetración y posicionamiento**
 - Políticas nacionales como marco de posicionamiento.
 - Precio en el marketing internacional
 - Plan de marketing internacional.
- **Diseño de plan de marketing global**
 - Fases del plan de marketing internacional
 - Decisiones sobre el marketing mix, políticas a seguir.
 - Toma de decisiones para la fijación de precios. (estrategia)
- **Marketing digital**
 - Estrategia para la creación de Buyer persona y el Buyer's journey
 - ¿Qué es Buyer persona?
 - Insights que nos revela el Buyer persona.
 - Buyer persona como pilar de la Estrategia Inbound Marketing.
 - Exponiendo al Buyer persona.
 - Detección de los puntos de dolor.
 - ¿Qué es el Buyer's journey?
 - Tramo de los problemas
 - Top of mind, y cómo conquistarlo
 - Marketing de contenidos
 - ¿Qué es el marketing de contenidos?
 - Contenidos básicos generados y su aporte a la empresa.
 - FODA bajo las directrices del plan de marketing
 - KPIs
 - Establecimiento de objetivos (reales y prácticos)
 - Definiendo público objetivos y agenda de contenido.
 - Difusión de contenidos
 - Arquitectura de la información
 - ¿Qué es la AI?
 - Estrategias de la AI y métodos para su implementación
 - Diseño con enfoque en el cliente.
 - Herramientas diversas para investigación de usuarios.
 - Estructuras hipertextuales.
 - Navegación
 - Wireframes
 - SEO
 - Qué del SEO
 - Fundamentos del SEO
 - Herramientas para SEO

- Link Building
- Metaetiquetas
- SEO para Flash
- Cómo optimizar posts y enlaces
- Optimización de redes sociales.
- Estrategia de Lead scoring y lead nurturing
 - ¿Qué es el lead scoring?
 - ¿Cómo medir la temperatura de un lead?
 - Lead Scoring y Buyer persona
 - ¿Qué es el lead Nurturing?
 - Proceso de lead nurturing.
 - TOFU, MOFU y BOFY cómo, cuándo y de qué forma.

Aplicación de los contenidos del curso al PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONAL.

6. Distribución, logística y transporte internacional

Objetivo:

Obtener conocimientos sobre los diferentes medios de transporte y manejo de carga en ellos, conociendo el manejo de Peso Bruto Verificable, cálculo de peso-volumen, mercancías peligrosas y el reglamento de pesos y dimensiones para carreteras en Centroamérica. Manejo de la cadena de frío y como cargar (estiba la carga) en contenedor y/o furgón terrestre.

Contenido Mínimo del curso:

- **Logística, transportes internacionales.**
 - Contratación en el ámbito internacional.
 - Aduanas y documentación importante
 - Manejos de carga
- **Transporte terrestre, marítimo y aéreo**
 - Transporte Marítimo
 - Terrestre
 - Aéreo
 - Peso-volumen
 - Que es la cadena de frío
 - Variables críticas en productos perecederos, temperatura y tiempo
 - Alimentos fríos y congelados
 - Alimentos Perecederos
 - Cadena de frío para la industria Farmacéutica,
 - Variables críticas,

- Temperatura,
 - Tiempo y Luz.
 - Como estibar la carga correctamente.
 - Empaque, embalaje, estiba y trincado de mercadería, patas de estiba.
 - Fuerzas inerciales que actúan sobre la carga.
 - App CALCUESTIBADORA
 - Daño a Mercadería
 - Que es un Survey de carga y sus funciones.
 - Que es el Peso Bruto Verificable (VGM)
 - Resumen código IMDG (Mercancías Peligrosas)
 - Acuerdo Centroamericano sobre circulación por carretera en materia de pesos y dimensiones.
- **Seguridad de la Cadena Logística**
 - La nueva ventaja competitiva
 - Iniciativa de seguridad
 - CT-PAT
 - BASC
 - Operador Económico Autorizado (OEA).
 - ISO PAS 17712
 - Reglamentación fitosanitaria para la madera utilizada en estiba
 - Ley FSMA de FDA-USA
 - Inspecciones intrusivas y no intrusivas
 - Inspecciones Pre-Embarque y Post Embarque del Contenedor
 - Qué es el Peso Bruto Verificable (VGM)
 - Resumen código IMDG (Mercancías Peligrosas)
 - Qué es un Contenedor y Furgón
 - Qué tipos de contenedores existen
 - Tipos de Palé y Reglamentación fitosanitaria para la madera utilizada en estiba
 - **Práctica en precio**
 - Practica de Inspección Física del Contenedor
 - Inspección de contenedores por motivos:
 - Condición para llevar la carga
 - Aspectos fitosanitarios (limpieza e inocuidad)
 - Seguridad

Aplicación de los contenidos del curso al PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONAL

7. Comercio exterior y aduanas

Objetivo:

Conocer y aplicar las bases del sistema aduanero de Guatemala, con una base sólida procedimental a través del estudio reflexivo de la base legal vigente.

Contenido Mínimo del curso:

- **Definiciones**
 - La aduna
 - Integración económica
 - Obligación aduanera

- **Marco legal**
 - Ley Nacional de Aduanas (Decreto 14-2013)
 - Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA)
 - Reglamento Código Aduanero Uniforme Centroamericano (RECAUCA)
 - Arancel Centroamericano de Importación (SAC)
 - Arancel de los Acuerdos Comerciales
 - Acuerdos y Tratados Internacionales
 - Resolución número SAT-IAD-0013-2019, plazos administrativos para los procesos de subasta, donación y destrucción de mercancías en abandono

- **Generalidades del sistema aduanero de Guatemala.**
 - Procedimientos de la intendencia de aduanas
 - Resolución número SAT-DSI-817-2018 "DISPOSICIONES ADMINISTRATIVAS RELACIONADAS AL USO DE CONTROLES NO INTRUSIVOS EN LOS DEPÓSITOS ADUANEROS TEMPORALES".
 - Gestión de despacho
 - Procedimiento para el ingreso de mercancías al territorio nacional.
 - Procedimiento para el egreso de mercancías del territorio nacional.
 - Verificación inmediata de las mercancías.
 - Actuaciones conjuntas.
 - Convenio de coordinación interinstitucional para ejercer controles coordinados en el ingreso y egreso de personas, mercancías y medios de transporte en puestos fronterizos, puertos marítimos y aeropuertos en la república de

Guatemala.

- Planes de contingencia regional
 - Directrices para Aplicación de Plan de Contingencia por Motivo de Implementación de la DUCA, Versión 3.0.
 - Directrices para Aplicación de Plan de Contingencia por Motivo de implementación de la DUCA, Versión 4.0
- Permisos no arancelarios.
- Inscripción al registro de importadores
 - Requisitos y pasos
- Declaración de mercancías
 - Declaración Única Centroamericana DUCA
 - Declaración Única Aduanera DUA-GT
 - Aduana sin papeles
 - Declaración de valor
- Pacto de integridad
- CUSCAR

- **Procedimientos administrativos**
 - Sanciones aplicables a la Importación, exportación o tránsito
 - Recursos aduaneros
 - CAUCA
 - RECAUCA
 - Procedimiento administrativo del despacho aduanero
 - Operador económico autorizado
 - Unión aduanera
 - FAUCAS,
 - DEPREX
 - DUAS-GT
 - VUPE
 - SEADDEX

- **Estadísticas tránsitos aduaneros.**

- **Marco jurídico- administrativo importaciones**
 - Contingentes o restricciones cuantitativas
 - Requisitos técnicos
 - Medidas de protección de los consumidores (medidas sanitarias; etiquetado; servicio postventa; etc.)
 - Medidas de protección medioambiental

Aplicación de los contenidos del curso al PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONAL.

8. E-Commerce: tecnología e innovación

Objetivo:

Aplicar las bases del comercio electrónico desde una perspectiva global para la incursión de la empresa en mercados internacionales bajo una perspectiva innovadora.

Contenido Mínimo del curso:

- **Innovación:**
 - ¿Qué es la innovación?
 - ¿Por qué innovar?
 - Innovación tecnológica
 - Dimensión regional del desarrollo tecnológico y la innovación.
 - Principales barreras de la innovación tecnológica

- **Proceso de innovación.**
 - La investigación y el desarrollo tecnológico en las empresas
 - El gasto en I+D de los distintos sectores empresariales
 - Cómo se transfiere
 - Los contratos de transferencia de tecnología
 - Algunos datos prácticos para acceder a la oferta científico-tecnológica de las universidades
 - y centros públicos de investigación españoles

- **Introducción al comercio electrónico**
 - Historia del comercio electrónico e E-commerce
 - Negocios físicos y negocios virtuales, diferencias y transición.
 - Vender por internet.
 - E-commerce en Guatemala
 - Estadísticas del e-commerce global (enfocado a ventas), nacional e internacional
 - Perspectiva global de los negocios en internet.

- **E-tailing**
 - Definiendo electronic retailing.
 - Historia del e-tailing
 - Comercio minorista electrónico
 - Venta de productos y servicios B2B y B2C a través del E-tailing
 - E-tailers como fuente de información.

- Electronic retail / Marketplace, diferencias.
- Diseño, host y dominio
- Benchmark plataformas E-tailers
- Formas de pago
- Taller práctico

- **Inbound marketing**

- ¿Qué es el Inbound marketing?
- Cómo funciona el Inbound marketing
- Estrategia de contenidos: descubrimiento, consideración y decisión.
- Estrategia para la creación de buyer persona y buyer's journey
- SEO
- AI – Arquitectura de la información

Aplicación de los contenidos del curso al PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONAL

VI. Ficha técnica:

Nombre del programa	Especialización en Gerencia del Comercio Exterior		
Avalado por	Facultad de Ingeniería de la Universidad de San Carlos de Guatemala		
Impartido por	Escuela de Comercio Exterior de AGEXPORT		
Programa general	Horas presenciales	Cursos	Bimestres
	192	8	4
Propedéutico de Introducción	6	1	N/A
Conferencia de actualización	6	1	N/A
Revisión de plan de negocios internacional	9	1	N/A
Horas invertidas en total	213		
Plan	Lunes y miércoles		
Horario	De 18:00 a 21:00 horas		
Sede	Asociación Guatemalteca de Exportadores AGEXPORT		

VII. Impartido por:

Mariano Díaz

Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales con especialización en Comercio Internacional. Experto consultor en: Transporte, Logística de comercio internacional, Incoterms 2020, Mercadeo Internacional, Acceso a mercados Internacionales, estrategias de combate a derrames de Hidrocarburos en el mar, medio ambiente marítimo portuario, convenios internacionales vigentes en Guatemala relacionados con el medio ambiente marino-costero guatemalteco. Con experiencia como catedrático universitario y consultor.

Jorge Luis López

Maestría en Docencia Superior y Economista por la Universidad de San Carlos de Guatemala. Profesional experto en temas gerenciales, de docencia y financieros. Ha ocupado diferentes posiciones ejecutivas en el área gerencial y financiera. Se desempeñó como Gerente Financiero de importante grupo de inversiones inmobiliarias de Guatemala. Actualmente también se desempeña como consejero independiente de negocios. Socio director de la empresa Kon-Tacto Empresarial, S. A. Se ha desempeñado como consultor para la Agencia Danesa de Cooperación Internacional (DANIDA) y para la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) vía AGEXPORT. Por más de 14 años se ha desempeñado como facilitador e instructor en las áreas de Formación de formadores y finanzas entre otras. Ha servido cátedras de su especialidad en las Universidades de San Carlos de Guatemala, Universidad Mariano Gálvez de Guatemala y Universidad Francisco Marroquín.

Ramón Juárez

Más de 10 años de experiencia en dirección y gestión de procesos comerciales de terceros, expansión de operaciones a giro regional e implementación de proyectos de inteligencia de negocios en banca, seguridad, y confiabilidad. Desarrollo de mercados nuevos, Colombia, Chile, Costa Rica, Panamá. Responsabilidad regional de conversión de programas globales de ventas a nivel de mercados locales. Gestión de ventas en cada país a cargo, cumplimiento de los programas de ventas corporativos, coach en Gerencias de Ventas para Clientes Claves (KAM) Global/Regional

Alexander Cutz

Máster en Comercio Internacional y Licenciado en Administración de Empresas. Actualmente es el Director de Administración del Comercio Exterior en el Ministerio de Economía de Guatemala. Cuenta con 22 años de experiencia en Comercio Internacional, 12 años de experiencia en la Administración de

Acuerdos Comerciales Internacionales, Tiene diversas publicaciones de temas relacionados con el Comercio Internacional en las revistas: "Negocios Internacionales", "Data Export", "Internacional Trade Magazine", entre otras.

Karina Rodríguez

MBA – Experta en investigación de mercados, mercadeo y planeación estratégica con especialización en marketing bilingüe, planes de mercadeo, servicio al cliente y programas de lealtad en entornos multiculturales, multilinguaje y multipaís.

Su principal experiencia es en entender, conceptualizar e implementar todo tipo de investigaciones de mercado cualitativas y cuantitativas para más de 40 categorías en el sector financiero, consumo masivo, automotriz y otros. Elaborar e implementar planes estratégicos de negocios y de mercadeo, basados en el desarrollo de estrategias claras, efectivas y medibles que contribuyan a maximizar ganancias y potencializar el crecimiento de las empresas.

Alfonso Campins

Máster en Gestión de Riesgos de la Universidad de Nebrija España, Miembro de la Asociación Iberoamericana de Gestores de Riesgos y Seguros (AIGRIS), Licenciado en Administración de Empresas. Gerente, Propietario de Consultores en Protección Integral y Logística. Auditor Internacional de la Organización Mundial BASC (Business Alliance for Secure Commerce) y actual miembro de la Junta Directiva; Auditor Interno ISO 9001:2000, curso de Oficial de Protección de Instalaciones Portuarias impartido por la OMI. Fue vicepresidente del Comité Técnico Consultivo de la Comisión Interamericana de Puertos de la OEA, Coordinador y Organizador del Seminario Internacional "La Seguridad como Factor de Competitividad en el Comercio Internacional", en conjunto con la Comisión Interamericana Contra el Abuso de Drogas CICAD/OEA. Participó y fue expositor en I Encuentro Internacional "La Protección del Comercio Internacional de Mercancías contra las Drogas y el Terrorismo" OEA-CICAD/BASC, Lima, Perú, del 07 al 09 de junio, 2005. Del año 2000 al 2009 fue Secretario Ejecutivo de la Asociación para la Seguridad Marítima Portuaria.

Wilson González

Ingeniero Industrial. Ha laborado 13 años en la Superintendencia de Administración Tributaria –SAT- y actualmente es el Supervisor de Procesos. Cuenta con 9 años de experiencia en operaciones aduaneras y 5 años en normas y procedimientos aduaneros.

José Kont

Cuenta con 10 años de experiencia en el área de comunicación digital. Ha asesorado a varias empresas, organizaciones y brindado conferencias y talleres en México, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Panamá, Perú y Colombia

VIII. Avalado por:



IX. Fechas

Días: lunes y miércoles
Fecha de inicio: 10 de febrero 2020
Fecha de finalización de clases: 21 de octubre 2020

X. Proceso de inscripción

1. Completar los formularios de inscripción siguientes

- Formulario de la Escuela de Comercio Exterior-AGEXPORT en línea y/o físico. A mas tardar el 04 de febrero de 2020
- Ficha de Solicitud de Ingreso del Departamento de Registro y Estadística de la USAC (se entregará físicamente en las oficinas de Atención al Cliente de la ECE).
- Formulario aspirante de la Escuela de Postgrados en línea. Habilitado del 06 de enero al 10 de febrero del 2020

2. Organizar un expediente personal con la siguiente documentación en Original

- Formularios de inscripción anteriormente descritos y firmados.

- b) Hoja de vida actualizada con fotografía del lado superior derecho (3 hojas como máximo, puede ser dúplex)
 - c) Fotostática del Título de Grado (licenciatura) de ambos lados en tamaño 5"X7" de estudio fotográfico, para el Departamento de Registro y Estadística de la USAC. El reverso del mismo debe llevar sello de la SAT, de la Contraloría de Cuentas y de la Universidad que lo extiende. (en papel fotográfico, NO SE ADMITE DÚPLEX, se recomienda Quick Photo o Fotolab).
 - d) Fotocopia del título de ambos lados para la Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ingeniería de la USAC.
 - e) Fotocopia completa del Documento Personal de Identificación –DPI-, legalizada por Notario(a) guatemalteco(a) en original.
 - f) Tres fotografías tamaño cédula a color, de estudio fotográfico.
3. **Entregar el expediente original y dos copias (exceptuando las fotografías), en la oficina de Atención al Cliente de la ECE, de lunes a viernes de 8:00 a 19:00 horas y días sábado de 8:00 a 12:00 horas. A más tardar el lunes 10 de febrero de 2020.**

NOTA:

Los estudiantes extranjeros graduados en cualquier país deberán cancelar adicional al valor del postgrado, la cantidad de Q.1,010.00, esto debido a que el valor de la matrícula de inscripción a USAC es más alto que la de un estudiante nacional. La revisión del expediente de estudiantes extranjeros está sujeto a la aprobación de USAC.

*Los participantes que sean estudiantes activos o graduados de USAC a nivel especialización gozan de un procedimiento simplificado.