

0.0

Comentarios (0)

Javier Alfredo Belandria Sanchez

Bucaramanga, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Venezuela

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Marketing Internacional, Negocios Internacionales, Comercio Internacional, Exportación de Servicios, Gerencia de Empresas Mercadeo, Comercio Exterior y Aduanas, Clasificación Arancelaria, Valoración Aduanera.

Descripción del perfil

LCDO. MSC. JAVIER ALFREDO BELANDRIA SÁNCHEZ Estudios Superiores: ? 1993-1996. Instituto Universitario Militar Coronel Aniceto Cubillan Jaimes, Técnico Superior Universitario en Informática. Michelena, Táchira Venezuela. ? 1998-2000. Escuela Nacional de Administración y Hacienda Pública (ENAHP-IUT), Técnico Superior Universitario Hacendista Mención Aduanas y Comercio Exterior, Caracas Venezuela. ? 2000-2003. Escuela Nacional de Administración y Hacienda Pública (ENAHP-IUT), Licenciado en Ciencias Fiscales Mención Aduanas y Comercio Exterior, Caracas Venezuela. ? 2008-2012. Universidad Nacional Experimental del Táchira (UNET) Magister en Gerencia de Empresas Mención Mercadeo, San Cristóbal Venezuela. Experiencia Laboral: ? 2011-2017. Corresponsal en Venezuela y Colombia de la Empresa Consultora Chilena Trazacomex, Asesorías a Empresas y Organismos Públicos en el Tema de la Trazabilidad, Internacionalización de Empresas, Acompañamiento a Ferias Internacionales, Investigación de Mercado, Comportamiento del Consumidor. ? 2011-2017. Gerente de Operaciones de la Consultora de Comercio Exterior Consulcomex FP, Asesoría Integral en Materia de Importaciones y Exportaciones, Comercio Internacional, Transporte Internacional, Mercadeo Internacional, Investigación de Mercados, a empresas ubicadas en Venezuela, Colombia, Chile y Ecuador. ? 2017-2019 Experto Articulista invitado para el Diario del Exportador del Perú. ? Desde 01 Febrero 2019 a la fecha. Consultor Externo en el Departamento de Santander para la Empresa Coex Group Sas, como representante ante la Cámara de Comercio de Bucaramanga en el Proyecto de Fortalecimiento Empresarial para Emprendedores como mentor invitado. Experiencia Docente: ? 09/2003- 01/2008. Instituto Universitario de Tecnología Antonio José de Sucre, San Cristóbal Estado Táchira Venezuela (Docente en el área de Comercio Exterior): Profesor de las Asignaturas Promoción de Exportaciones, Medios de Pago Internacionales, Administración de Transporte, Fundamentos de Comercio Internacional. ? 01/09/2007-03/2017. Instituto Universitario de la Frontera (IUFRONT), San Cristóbal Estado Táchira Venezuela, (Docente Agregado del Área de Comercio Exterior): Profesor de las Asignaturas Promoción de Exportaciones, Nomenclatura Aduanera i y ii, Técnica Aduanera. ? 01/09/2009-03/2017. Unidad de Formación Continua del Instituto Universitario de la Frontera (IUFRONT), San Cristóbal Estado Táchira Venezuela, instructor en el Diplomado Superior de Aduanas, Diplomado de Comercio Exterior, Programa Integral Aduanero, Diplomado en Tramitación de Operaciones Aduaneras MERCOSUR, Diplomado en Administración Estratégica de Negocios. Diplomado Marketing Digital. ? 01/09/2012-04/2017. Consulcomex FP, San Cristóbal Estado Táchira Venezuela, Instructor de Talleres y Cursos en Materia de Arancel de Aduanas, Nomenclatura Común del Mercosur, Valoración Aduanera, Mercadeo, Marketing Internacional, Promoción de Exportaciones en Venezuela, Legislación Aduanera, Trazabilidad “Herramienta Innovadora para el Comercio Exterior“. ? Conferencista Internacional invitado por la Cámara Peruana Asia Pacifico en Lima Perú y por la Empresa Consulting Kallpa Perú en la ciudad de Arequipa. Servicios que presto en Colombia, Perú y Venezuela: Importaciones • Búsqueda y selección de proveedores internacionales. • Selección y contratación de transporte, seguro y demás intermediarios logísticos. • Clasificación arancelaria • Verificación de mercancía • Nacionalización de mercancía. Exportaciones • Verificación de cumplimiento con normas de empaque y embalaje en mercados internacionales. • Determinación de costos, según donde se entregue el producto, sea FOB, EXW, CIF etc. • Elaboración de certificado de origen. • Elaboración de documentación para policía antinarcóticos. • Selección y contratación de transporte, seguro y demás entes relacionados con el proceso de exportación. Exportaciòn de Servicios • Asesoría legal ante la DIAN y CAMARA Y COMERCIO. • Clasificación del servicio según la CPC. • Solicitud de firma digital. • Registro en el VUCE. • Asesoría cambiaria. Consultoria Especializada • Estudios de mercados nacionales e internacionales • Auditoría documental (Revisión de importaciones, exportaciones y operaciones de comercio exterior) • Bases de datos por partida arancelaria y/o Nit. (importadores, exportadores) • Matriz de costos. (costeo de importaciones y exportaciones) Autsourcing Realizamos en las instalaciones de las empresas consultorías especializadas para el desarrollo de sus operaciones, el tiempo que usted lo requiera, actuando como el departamento de comercio exterior de su compañía y asesorando la parte logística, aduanera y cambiaria de sus transacciones, velando siempre el eficiente uso de los recursos y la correcta aplicación de la normatividad. Realizamos Auditoria Documental. Agenda Comercial • Realización de agendas comerciales de empresas extranjeras en Colombia. • Realización de agendas comerciales de empresarios Colombianos y Venezolanos con clientes Internacionales. Contacto Digital: ? Correo Electrónico, jabelandria2676@gmail.com ? www.linkedin.com/in/javier-alfredo-belandria-sanchez-b002784b ? whatsapp +57 3124177463 Bucaramanga Colombia

Conferencias, Cursos o Talleres

CÓMO EMPRENDER A TRAVÉS DE UNA EMPRESA CONSULTORA DE COMERCIO INTERNACIONAL SIN MORIR EN EL INTENTO

4 Horas o más

OBJETIVO DEL TALLER: Formar y capacitar a profesionales, tecnólogos, consultores independientes, empresarios y emprendedores, interesados en comprender y aprender el desarrollo de la consultoría en materia de Comercio Exterior y Marketing Internacional, y su desarrollo en Latinoamérica como oportunidad de negocios. PÚBLICO AL QUE VA DIRIGIDO EL TALLER: ? Licenciados en cualquier área, Abogado, Contador Público, Economista, Internacionalista, Negociador Internacional, Ingenieros en cualquier especialidad. ? Tecnólogos en cualquier especialidad. ? Operadores del Comercio Exterior (Agentes de Aduanas, Transportistas, almacenistas, entre otros). ? Funcionarios públicos (Fuerzas Armadas, Policía Nacional, funcionarios de la Administración Aduanera y Tributaria, funcionarios del cualquier otro Organismo Público). ? Empresarios y comerciantes sin estudios universitarios que demuestren tener empresas y estar interesados en realizar operaciones aduaneras. ? Emprendedores. ? Estudiantes de Comercio Exterior, Estudios Internacionales, Negocios Internacionales y carreras

afines.

CÓMO CREAR UNA EMPRESA CONSULTORA DE COMERCIO INTERNACIONAL EN LA ERA DEL MARKETING DIGITAL

4 Horas o más

OBJETIVO DEL TALLER: Formar y capacitar a profesionales, tecnólogos, consultores independientes, empresarios y emprendedores, interesados en comprender y aprender el desarrollo de la consultoría en materia de Comercio Exterior y Marketing Internacional, y su desarrollo en Latinoamérica como oportunidad de negocios. PÚBLICO AL QUE VA DIRIGIDO EL TALLER: ? Licenciados en cualquier área, Abogado, Contador Público, Economista, Internacionalista, Negociador Internacional, Ingenieros en cualquier especialidad. ? Tecnólogos en cualquier especialidad. ? Operadores del Comercio Exterior (Agentes de Aduanas, Transportistas, almacenistas, entre otros). ? Funcionarios públicos (Fuerzas Armadas, Policía Nacional, funcionarios de la Administración Aduanera y Tributaria, funcionarios del cualquier otro Organismo Público). ? Empresarios y comerciantes sin estudios universitarios que demuestren tener empresas y estar interesados en realizar operaciones aduaneras. ? Emprendedores. ? Estudiantes de Comercio Exterior, Estudios Internacionales, Negocios Internacionales y carreras

afines.

ESTRATEGIAS PARA CONSULTORES, BRÓKER Y GESTORES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

4 Horas o más

OBJETIVO Formar y capacitar a profesionales, tecnólogos, consultores independientes, empresarios y emprendedores, interesados en comprender y aprender el desarrollo de la consultoría en materia de Comercio Exterior y Marketing Internacional, y su desarrollo en Latinoamérica como oportunidad de negocios. PÚBLICO AL QUE VA DIRIGIDO ? Licenciados en cualquier área, Abogado, Contador Público, Economista, Internacionalista, Negociador Internacional, Ingenieros en cualquier especialidad. ? Tecnólogos en cualquier especialidad. ? Operadores del Comercio Exterior (Agentes de Aduanas, Transportistas, almacenistas, entre otros). ? Funcionarios públicos (Fuerzas Armadas, Policía Nacional, funcionarios de la Administración Aduanera y Tributaria, funcionarios del cualquier otro Organismo Público). ? Empresarios y comerciantes sin estudios universitarios que

demuestren tener empresas y estar interesados en realizar operaciones aduaneras. ? Emprendedores. ? Estudiantes de Comercio Exterior, Estudios Internacionales, Negocios Internacionales y carreras afines.

Experiencias

Director de Operaciones

Consulcomex Fp Venezuela

2013 - Actual

Gerente de Operaciones

Belandria Comex Consulting Colombia

2019 - Actual

Consultor Externo para Coex Group Sas Bogotá Colombia

Coex Group Sas Colombia

2019 - Actual

Ejecutivo Comercial

Vivienda y Créditos Asevicar Sas Colombia

2017 - Actual

Consultor para la Internacionalización, docente y conferencista invitado

Instituto Universitario de la Frontera (Iufront) Venezuela

2010 - Actual

Estudios

Magister en Gerencia de Empresas Mención Mercadeo

Universidad Nacional Experimental del Táchira (UNET)

2012

Licenciado en Ciencias Fiscales Mención Aduanas y Comercio Exterior

Escuela Nacional de Administración y Hacienda Pública (ENAHP-IUT)

2003

Técnico Superior Universitario Hacendista Mención Aduanas y Comercio Exterior

Escuela Nacional de Administración y Hacienda Pública (ENAHP-IUT)

2000

Técnico Superior Universitario en Informática

Instituto Universitario Militar Coronel Aniceto Cubillan Jaimes

1996

Artículos

Entrevista a Javier Alfredo Belandria Sánchez "La Exportación es sinonimo de Empresario que Nunca se rindió"

Entrevista realizada por el Diario del Exportador del Perú, Portal especializado en Comercio Exterior, y Gestión de los Negocios Internacionales.

https://www.diariodelexportador.com/2017/03/entrevista-javier-alfredo-belandria.html

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/javier-alfredo