



EDUCACIÓN
CONTINUA

udla

EXPORTACIONES

Diplomado - 70 horas.



El objetivo principal del curso se centra en dar a conocer las mejores prácticas de exportación en un esquema holístico de todas las actividades relacionadas, a fin de que los participantes puedan posteriormente desarrollar sus procesos de manera efectiva.

Aprenderás a:

- Identificar y aplicar procesos de negociación internacional.
- Realizar estudios de mercado de exportación.
- Conocer y aplicar de manera efectiva las operaciones de exportación.
- Conocer y aplicar las técnicas logísticas internacionales.

- Utilizar correctamente el sistema aduanero Ecuapass.

Dirigido a:

- Exportadores, emprendedores, estudiantes y público en general que desee conocer o actualizar conocimientos en la materia.



Duración:

70 horas

50h presenciales
+ 20h de aprendizaje
autónomo

Modalidad

Presencial



Requisitos mínimos de aprobación por módulo:

80/100 de calificación.
80% de asistencia.



Metodología:

Participativa, con un claro enfoque teórico – práctico, centrada en foros de discusión de casos reales, talleres, trabajos individuales o grupales.



Horarios:

lunes y martes
de 18:00 a 21:00 y
miércoles
de 18:00 a 22:00

*Sesiones presenciales:
campus Granados de la
UDLA

Inversión: \$690,00

*Aplican descuentos especiales

Estructura del programa:

MÓDULO 1: Negociación Internacional

Herramientas y procedimiento de búsqueda de compradores internacionales

- Definición de la oferta exportable
- Ferias Internacionales y Ruedas de Negocios
- Marketplaces
- Gremios
- Estadísticas comerciales

Estrategias y tipo de negociación internacional

- Técnicas y tendencias de negociación
- La cultura como factor diferenciador
- Neuronegociación
- Tips de negociación internacional
- Filtros iniciales de selección de compradores

Incoterms 2020

- Introducción a los Incoterms
- Detalle de los Incoterms
- Costos asociados a los Incoterms

Elementos del proceso de compra- venta internacional

- Pasos del proceso
- Documentos asociados

MÓDULO 2: Estudio de mercado de exportación y definición del potencial de exportación

Evaluación del Potencial de Exportación

- Qué exportar
- Qué producto podría exportar

Export Audit

- Qué es
- Cómo desarrollarlo
- Cómo se infiere la investigación de mercados en un Export Audit
- Análisis y documentación

La clasificación arancelaria como herramienta para la investigación de mercados

- El Sistema Armonizado
- Qué es la clasificación arancelaria
- Importancia de la clasificación arancelaria
- Proceso de clasificación arancelaria
- Uso de la clasificación arancelaria en el manejo de una investigación de mercados

Herramientas de Investigación de Mercados

- Trade Map
- Market Access Map
- Export Potential Map
- Global Trade Helpdesk
- Market Price Information
- Standars Map
- Procurement Map

Estructura del programa:

- Access Markets (Unión Europea)
- United States International Trade Commission
- Asociación Latinoamericana de Integración
- Calculadoras de Fletes
- ProEcuador

Configuración de la estrategia de exportación

MÓDULO 3: Proceso de exportación y uso de Ecuapass

Proceso legal y aduanero de exportación

- Requisitos generales de exportación
- Proceso de exportación en Aduana

Ecuapass

- Información general sobre el sistema Ecuapass y reconocimiento de su estructura.
- Módulo de Exportaciones
- Declaración Aduanera de Exportación
- Ejemplos de aplicación

MÓDULO 4: Certificación de origen en Ecuador

Certificación de origen

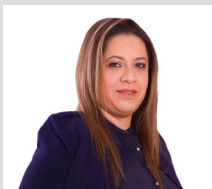
- Acuerdos Comerciales existentes
- Normas de origen
- Declaración juramentada de origen
- Certificación de origen en Ecuador

MÓDULO 5: Logística de Exportación

- Cadena de suministros
- Envase y Embalaje
- Unitarización y paletización
- Formas y medios de transporte
- Casos de aplicación de la cadena logística



Expertos docentes:



MA. FERNANDA BAQUERO

Ingeniera en Comercio Exterior e Integración por la Universidad Tecnológica Equinoccial y Magister en Gestión Empresarial por la Universidad Técnica Particular de Loja. Tiene un Diplomado Internacional de Técnico Especialista en Comercio Exterior y Certificaciones en Comercio Exterior y Aduanas; Administración de Empresas; Neuroventas Consultivas; Educación Superior. Cuenta con más de 1.000 horas de capacitación dentro y fuera del país.

Fue coordinadora de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Quito durante 12 años. Colaboró como Coordinadora Académica de la carrera de Importaciones y Exportaciones de la Universidad de Las Américas. Es Consultora en temas de comercio exterior y Docente de cátedras de Comercio Exterior en la Universidad de las Américas, Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito, Universidad Tecnológica América, Corporación Líderes, Cámara de Comercio de Ambato, Universidad Católica del Ecuador, Liceo Aduanero.

Actualmente se desempeña como Directora de Negocios y Comercio Exterior de la empresa SC3 Ecuador.



DIEGO SALGADO

Ingeniero en Comercio Internacional y Aduanas, Técnico en Administración Portuaria experto en logística y operaciones, Coaching en capacitación continua, Motivación y Liderazgo. Se ha desempeñado como Jefe de Operaciones en Correos del Ecuador E.P. Inspector de Aduanas y Normas INEN Bureau Veritas Ecuador.

Es docente externo de la UDLA, instructor de certificaciones SC3, UDLA y Cámara de Comercio de Quito

Expertos docentes:



ANDRÉS BUSTAMANTE

Tecnólogo en Importaciones y exportaciones graduado de la Universidad de Las Américas. Cuenta con Certificaciones de manejo de equipos y herramientas de trabajo, seguridad y manejo de carga de importación y exportación.

Ocho años de experiencia en FMA Francisco Mosquera Aulestia CIA. LTDA. como supervisor de comercio exterior donde manejó trámites de exportación e importación, casos aduaneros en manejo de carga de importación y soluciones legales en el marco de multas y sanciones, Ecuapass e ingreso de mercadería de importación y exportación, ventanilla única.

Tiene conocimiento del marco legal que regula el ingreso y salida de mercadería de Ecuador. Realiza trámites de importación de grandes empresas que ejercen en nuestro país como por ejemplo; Alpina, Leterago, Proglobal, Nexsys, HP, Bayer, Laboratorios Lazar, Takeda, Total Corp, Hospital del IESS Carlos Andrade Marín. Ha manejado el proceso integral de importaciones en productos como vehículos, maquinaria, repuestos, equipos, licores, prendas de vestir, accesorios entre otros.



ROBERTH MATA

Ingeniero en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional, egresado en la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, cuenta con certificaciones de Inteligencia Emocional y su Influencia en el Rendimiento Académico Laboral, I Conversatorio Binacional Ecuador-Colombia: Convenio de Esmeraldas, V Encuentro Binacional de Integración Fronteriza Colombo-ecuatoriano, Estructura de la Declaración Aduanera de Importación y sus etapas.

Se ha desempeñado como Analista y Supervisor de Documentos de Control Previo, durante 9 años en FMA Francisco Mosquera Aulestia Agencia de Aduanas, Asesor directo en aplicación y solución en manejo de normativa y reglamentación de Documentos de Control Previo vinculada a las Declaraciones de Importación y Exportación con base en el manejo de Ventanilla Única ecuatoriana (VUE) Ecuapass.

Es parte de los diferentes comités técnicos de entidad regulatorias en contexto Comercio Exterior a base de la Documentación de Control Previo, siendo claro conocedor de la normativa vigente y sus actualizaciones

udla.

Síguenos en:



@UDLAEcuador



Chatea con un asesor.