

Programa

COMERCIO EXTERIOR

NEGOCIANDO CON EL MUNDO

PROGRAMA ONLINE - 66 HORAS DE CLASES 100% EN VIVO



Inicio de clases: 27 de marzo 2023
- INSCRIPCIONES ABIERTAS -



U UNIVERSIDAD
HEMISFERIOS



La globalización, la transformación digital y los cambiantes mercados internacionales, exigen profesionales altamente capacitados que sean idóneos en identificar las mejores oportunidades al momento de realizar negocios con el mundo y sus distintas culturas.

El programa de Comercio Exterior de la Universidad Hemisferios y EELA Escuela de Emprendimiento, te permitirá afrontar nuevos retos profesionales en un entorno de negocios cada vez más globalizados, competitivos y desafiantes.

Uno de los principales roles de los oficiales y administradores del Comercio Exterior es entender y adaptarse a procesos logísticos complejos y cambiantes, sistemas aduaneros y fiscales alrededor del mundo, lograr exitosas negociaciones con distintas culturas y diseñar estrategias internacionales que tengan gran impacto financiero en sus negocios.



Estrategias Competitivas para tu empresa

Los expertos en Comercio Exterior son capaces de identificar y tomar las mejores decisiones al momento de exportar o importar bienes, considerando aspectos protocolarios y de comunicación con distintas culturas. Además, pueden adentrarse y beneficiarse de tratados bilaterales y multilaterales con las naciones que se esté negociando, teniendo la tranquilidad que cuenta con los recursos legales y tramitológicos para asegurar negocios libres de fraude y estafa



PÉNSUM ACADÉMICO

Módulo 1:

Comercio Internacional para Emprendedores (6 horas)

Módulo 2:

Importaciones (18 horas)

Módulo 3:

Exportaciones (12 horas)

Módulo 4:

Planificación y Logística para el Comercio Exterior (12 horas)

Módulo 5:

Negociación en Mercados Internacionales (18 horas)

PERFIL DEL ESTUDIANTE

Profesionales que se desempeñan en la dirección y administración del Comercio Internacional, Exportadores, Importadores, Compradores Internacionales, Administradores de eCommerce, Emprendedores y Microempresarios que tengan como objetivo expandir sus negocios al mundo.



METODOLOGÍA DE CASO

- Análisis Situacional
- Definición del Problema
- Beneficios y Objetivos de Negocio
- Resolución del Caso
- Visualización de KPI's & Tableros
- Toma de decisiones gerenciales
- Creación de Estrategias que tengan gran impacto financiero en sus negocios.

ACCESO EXCLUSIVO

- Tutorías personalizadas
- Casos prácticos de empresas referentes en el sector
- Expertos que se dedican en su día a día a la Administración Logística
- Enfoque práctico: los profesionales que imparten las sesiones
- Red de Emprendimiento EELA que tengan gran impacto financiero en sus negocios.



DAVID FLORES

- Master en Logística Internacional y Supply Chain por la Universidad Hochschule Bremen
- Internacional Masters in Business Administration (iMBA) por la Universidad de Valencia
- Ingeniero Comercial con mención en Finanzas por la Universidad Católica del Ecuador
- Especialización en Logística Humanitaria
- YoU Representative LACRO – UNICEF
- Asistente de Adquisiciones – UNICEF
- Jefe de Compras y Producto – Bakels Ecuador

CARLA MUÑOZ

- Ingeniera en Comercio Exterior e Integración por la Universidad Tecnológica Equinoccial.
- Socia Fundadora de Asesoría Comercio Exterior – Soluciones IT
- Más de 30 cursos de especialización en Comercio Exterior.
- 17 años de experiencia como cabeza de Comercio Exterior de Edesa S.A.

ROBERTO ROSALES SCM

- Licenciatura en Comercio Exterior e Integración
- Master en Logística Integral y Comercio Internacional - UNIVERSIDAD CAMILO JOSE CELA
- Certificado de aprobación: Diplomado de Especialidad en Logística TEC MONTERREY (ITESM)
- Diplomado: Gerencia de Compras y Cadena de Suministros INTERNATIONAL TRADE CENTRE (ITC/OMC)
- Certificación Internacional: Supply Chain Management (MLS - SCM)



JUAN PABLO CÓRDOVA

- Master of Science en Adquisiciones, Logística y Supply Chain Management por la University of Salford
- Ingeniero Industrial con Especialización en Matemáticas por la Universidad San Francisco de Quito
- Gerente de Planificación en DINADEC (AB InBev)
- Gerente de Marketplace Logistics en DINADEC (AB InBev)



CONTENIDO ACADÉMICO

Módulo 1: Comercio Internacional para Emprendedores.

Unidad 1: El entorno del Emprendimiento en el Comercio Exterior.

- Globalización
- Mercado digital
- Ventajas del comercio internacional
- ¿Qué importar?

- ¿Qué exportar?
- ¿Cómo encontrar proveedores o clientes? Decisiones a tomar dentro de la administración logística

Unidad 2: El entorno del Emprendimiento en el Comercio Exterior.

- Ley de comercio exterior e inversiones
- OEA Ecuador: Operadores Económicos Autorizados
- Código de la producción
- Código de comercio



- Código orgánico de la economía social del conocimiento, creatividad e innovación.
- Generalidades para importadores
- Generalidades para exportadores.
- Procesos clave: Aduanas, Ecuapass, Certificación de origen, INEN. Componentes de servicio al cliente.

Módulo 2: Importaciones

Unidad 1: Principios básicos de Comercio Exterior

- Base legal de comercio exterior en Ecuador
- Fundamentos de importaciones
- Requisitos para importar
- Dinámica de las importaciones en los mercados internacionales.

Unidad 2: Introducción al ECUAPASS

- ¿Qué es y para qué sirve el sistema ECUAPASS?
- ¿A quién está dirigido el sistema ECUAPASS?
- ¿Cuáles son los módulos que conforman el ECUAPASS?
- El ECUAPASS y sus beneficios en la automatización de los procesos de comercio exterior.

Unidad 3: Incoterms y su función en el Comercio Internacional

- ¿Qué son los Incoterms?
- Clasificación de los Incoterms 2020
- Uso para negociación con proveedores
- Ejemplos prácticos

Unidad 4: Métodos de pago internacional

- Principales formas de pago
- Principales medios de pago

Unidad 5: Regímenes aduaneros

- ¿Qué son los regímenes aduaneros de importación?
- Clasificación, definición y uso de los regímenes aduaneros

Unidad 6: Principios de Clasificación arancelaria

- Reglas de clasificación arancelaria
- Documentación de control y Restricciones
- Acuerdos comerciales.
- Liberaciones y exenciones

Unidad 7: Documentos de soporte que se deben adjuntar a la Declaración de Aduanera de Importación

- Documentos de transporte
- Factura comercial
- Certificado de origen
- Póliza de seguro

Unidad 8: Obligación tributaria aduanera

- ¿Qué es la obligación tributaria aduanera?
- ¿Cuándo nace la obligación tributaria aduanera?
- Definiciones clave de valoración aduanera
- Medios de pago



Unidad 9: Diseño de presupuesto para importación

- ¿Qué es el factor de importación y su impacto en el costo de la mercadería?
- Caso práctico
- Recomendaciones para optimizar el factor de importación

Unidad 10: Gestión logística integral de las importaciones

- Flujo logístico de las importaciones
- Principales “stakeholders”
- Comunicación, coordinación y elementos de negociación con los “stakeholders”
- Recomendaciones ante un posible control posterior de Aduana
- Indicadores para medir la gestión de importaciones

Módulo 3: Exportaciones

Unidad 1: Generalidades de las Exportaciones

- Definición de exportación
- Quien puede exportar
- Requisitos para ser exportador
- Registro de exportador

Unidad 2: Preembarque de una exportación

- Elaboración de cotización de exportación
- elaboración de factura comercial y lista de empaque de exportación
- Instrumentos y condiciones de pago
- Herramientas de negociaciones internacionales

Unidad 3: Etapa de embarque

- Proceso aduanero de exportación
- elaboración de declaración aduanera de exportación (DAE)
- Ejemplo de DAE
- Registro y tramite de certificados y permisos especiales nacionales e internacionales
- Registro como operador de exportación en Agrocalidad
- obtención de certificado fitosanitario
- Ejemplo de certificado de origen para Comunidad Andina
- Ejemplo de certificado de origen para la Unión Europea

Unidad 4: Proceso logístico y selección de transporte para exportación

- Empaque del producto a exportar
- Importancia del manejo de peso y volumen de la carga a exportar
- Terminología de los medios de transporte
- Transporte terrestre y ejemplos de documentos carta porte y guía de remisión
- Transporte aéreo. Ejemplo de documento o guía aérea de transporte
- Transporte marítimo. Ejemplo de documento o conocimiento de embarque marítimo
- Controles de seguridad e inspecciones antinarcoóticos
- Manejo de costos de almacenaje y estiba
- Seguimiento y cierre de la exportación



Unidad 5: Acuerdos comerciales

- Requisitos para exportar a Estados Unidos
- Requisitos para exportar a la comunidad Europea
- Requisitos para exportar a países Asiáticos

Módulo 4: Planificación y Logística para el Comercio Exterior

Unidad 1: Introducción a Logistics Planning

- ¿Cómo funcionan los sistemas logísticos?
- Alcance de la función de Planning
- Pronóstico y alineación de la demanda
- Definición de Estrategia de Aprovisionamiento de la red
- Definición de la política de inventario
- Alineación estratégica Supply Chain End to End

Unidad 2: Alineación Estratégica (El S&OP)

- Revisión de Portafolio
- Alineación de demanda
- Revisión de suministro
- Wrap up final

Unidad 3: Gestión del portafolio

- Modelo de optimización de portafolio
- El ABC

Unidad 4: Determinación de la demanda

- Importancia de la demanda
- Proceso para elaborar un pronóstico
- Componentes de una serie de tiempo
- Modelos de pronóstico
- Promedio móvil
- Suavizamiento exponencial
- Regresión lineal

Unidad 5: Determinación de la Política de inventario

- El Balance de inventarios
- Componentes de la política de inventario
- Modelos de manejo de inventario
- EOQ
- Política de Punto de reorden
- Política de Revisión Periódica
- ¿Qué política utilizar?

Módulo 5: Negociación en Mercados Internacionales.

Unidad 1: Claves de negociación estratégica en negocios internacionales

- Fundamentos de la negociación
- Teorías de negociación
- Claves para negociaciones eficientes
- Negociaciones internacionales
- Negociaciones digitales



Unidad 2: Tratados internacionales

- ¿Qué son los tratados internacionales?
- Ventajas y desventajas de los tratados internacionales
- Principales tratados internacionales
- ¿Cómo me puedo beneficiar de un tratado internacional?
- Negociación en entornos de acuerdos bilaterales

Unidad 3: Negociación con Asia

- Contexto cultural
- Mercados emergentes en Asia
- Ventajas comparativas y competitivas de Asia vs Ecuador
- Herramientas digitales para negociar con Asia
- Principales retos de la negociación con Asia
- ¿Cómo encontrar proveedores en Asia?
- Beneficios de negociaciones con Asia
- Impuestos y restricciones con Asia

Unidad 4: Negociación con Norteamérica

- Contexto cultural
- Mercados emergentes en Norteamérica
- Ventajas comparativas y competitivas de Norteamérica vs Ecuador
- Herramientas digitales para negociar con Norteamérica
- Principales retos de la negociación con Norteamérica
- ¿Cómo encontrar proveedores en Norteamérica?
- Beneficios de negociaciones con Norteamérica
- Impuestos y restricciones con Norteamérica

Unidad 5: Negociación con Europa

- Mercados emergentes en Europa
- Ventajas comparativas y competitivas de Europa vs Ecuador
- Herramientas digitales para negociar con Europa
- Principales retos de la negociación con Europa
- ¿Cómo encontrar proveedores en Europa?
- Beneficios de negociaciones con Europa
- Impuestos y restricciones con Europa



Horario

Lunes a Jueves
18h30 a 21h30

Inicio de clases:
27 de marzo 2023

Finalización de clases:
03 de mayo 2023



ANTES
~~\$540~~

VALOR DEL PROGRAMA
\$327

Formas de Pago

Tarjeta de crédito: (hasta 6 meses sin intereses) \$327

Transferencia Bancaria: \$297

Ex alumnos EELA, Universidad Hemisferios: 10% de descuento

DOBLE CERTIFICACIÓN:

UHE
U-HEMISFERIOS



CERTIFICADO POR:

66 Horas

Nota: Para iniciar el programa debe cancelarse el 100% del valor total para ingresar a las clases online y a la plataforma Moodle



“

La **decisión** más importante
es **empezar.**

”

— **POSTULA AHORA** —

www.eelaedu.com

COMUNÍCATE CON NOSOTROS:

+593 99 586 90 79 - Karen Velastegui

k.velastegui@amdbglobal.com - info@eelaedu.com

Aval académico

U UNIVERSIDAD
H HEMISFERIOS

EN Educación
Continua

 EELA.