

CHINA

DE LA BÚSQUEDA

A LA NEGOCIACIÓN



Aprende a buscar y evaluar proveedores, negociar y gestionar procesos de importación y exportación con China

 **Octubre**
Del 19 al 29

 **18H30**

 Modalidad vía
ZOOM

 **15 horas**
4 módulos



OBJETIVOS:

- **Desarrollar competencias en el comercio exterior con China:**
Brindar a los participantes las herramientas y conocimientos esenciales para gestionar eficientemente las importaciones y exportaciones, maximizando los beneficios del TLC vigente entre Ecuador y China.
- **Fortalecer habilidades prácticas y estratégicas:**
Profundizar sobre la gestión documental, las estrategias de logística internacional, negociación intercultural y el uso de tecnologías digitales para asegurar una adecuada aplicación de los procesos de comercio exterior con China.
- **Aplicar herramientas y recursos digitales:**
Conocer cómo el uso de inteligencia artificial, la analítica de datos y otras herramientas digitales mejoran la eficiencia y optimizan la toma de decisiones en el ámbito administrativo y operativo.



A QUIEN VA DIRIGIDO:

Este taller está dirigido a Emprendedoras, Emprendedores, Estudiantes, Empresarias, Empresarios, Directivos, Gerentes, Jefes, Líderes de Equipo, Coordinadores, y Profesionales de los Departamentos de Compras Internacionales, Comercio Exterior, Operaciones, Logística y afines; que se encuentren relacionados o quieran relacionarse con las importaciones o exportaciones y que necesiten formarse en la temática para mejorar los resultados de la empresa o emprendimiento.





CONTENIDO

MÓDULO 1: Comercio Exterior

Unidad 1 – Contexto de los negocios con Asia.

- Cultura de negocios, diferencias claves.
- El calendario chino y su influencia en el comercio mundial.
- Normativa vigente para el intercambio comercial bilateral.
- El TLC y otros mecanismos de integración.

Unidad 2 – Regulaciones sobre las mercancías.

- ¿Qué importar o exportar?
- Normatividad y legislación aduanera.
- Nomenclatura y clasificación arancelaria.
- Controles y documentación previa; restricciones aplicables.

MÓDULO 2: Importaciones desde China

Unidad 1 – Estrategias de búsqueda y selección de proveedores

- Plataformas y herramientas para encontrar proveedores.
- Identificación de proveedores estratégicos según el tipo de producto.
- Técnicas de validación en plataformas online.
- Certificaciones, inspección y verificación.
- Evaluación de riesgos asociados a proveedores potenciales.
- Herramientas con IA especializadas para e-sourcing.

Unidad 2 – Condiciones de negociación e Incoterms®

- ¿Qué Incoterms es mejor desde China?
- Cómo elegir el Incoterms adecuado.
- Cotizaciones y facturas en los términos más usados (EXW, FOB, CFR, CIF).

Unidad 3 – Gestión documental y aduanera.

- Documentación requerida (acompañamiento y soporte).
- Uso del Arancel del Ecuador.
- TLC con China: Certificados de Origen y Aduana.
- Ejemplos de documentación.

Unidad 4 – Logística de importación.

- Desarrollo logístico de las importaciones.
- Selección y contratación del medio de transporte.
- Llegada de los medios de transporte.

Unidad 5 – Métodos de pago y control de riesgos.

- Formas de pago seguras y recomendadas.
- Gestión de riesgos y control de fraudes.



MÓDULO 3: Exportaciones a China

Unidad 1 – Identificación de oportunidades.

- Análisis de demanda y tendencias de consumo en China.
- Potencial de las exportaciones tradicionales.
- Potencial para las exportaciones no tradicionales.
- ¿Estoy preparado para exportar?

Unidad 2 – Gestión documental y aduanera.

- Documentación requerida (acompañamiento y soporte)
- Registros habilitantes en entidades gubernamentales.
- TLC con China: emisión de Certificados de Origen.
- Ejemplos de documentación.

Unidad 3 – Logística de exportación.

- Flujo logístico de las exportaciones.
- Selección y contratación del medio de transporte.
- Controles de seguridad e inspecciones.
- Introducción a Ecuapass.

MÓDULO 4: Planificación y uso de Herramientas digitales

Unidad 1 – Comercio Exterior digital.

- Nuevas tecnologías aplicadas al comercio exterior.
- Sistemas de búsqueda de información.
- Analítica de datos e Inteligencia de Negocios.
- Aplicación general de IA en el comercio exterior.



CASOS DE APLICACIÓN

Escenarios reales para resolución durante el taller

- **Desarrollo de estrategias:**
 - Caso práctico de importación.
 - Caso práctico de exportación.
 - Evaluación y gestión documental del comercio exterior.
- **Aplicación de matrices de análisis y mitigación de riesgos:**
 - Selección de Proveedores.
 - Condiciones de pago, negociación.
 - Inteligencia Comercial para los productos.
 - Definición de algunos KPIs.



Evaluación de conocimientos

Se aplicará una evaluación teórica a través de cuestionarios al finalizar cada módulo.

INVERSIÓN:



PREVENTA 1

\$150+IVA

Hasta el 9 de Octubre



PREVENTA 2

\$180+IVA

Hasta el 15 de Octubre



VENTA

\$250+IVA

SPEAKER



TEODORO BENAVIDES

Consultor y Trainer en Comercio Exterior

Profesional con una sólida trayectoria de más de 20 años en Comercio Exterior, con una profunda comprensión de los procesos logísticos, aduaneros y de facilitación del comercio. Ha asesorado a entidades públicas y privadas en ámbitos de la Logística, Aduanas, Ecuapass, Transformación digital, e Inteligencia de Negocios. Durante su trayectoria ha creado soluciones tecnológicas innovadoras para el comercio exterior, puesto que es Ingeniero en Sistemas, especialista en Comercio Electrónico, Sistemas de Información, Big Data y Entornos Virtuales de Aprendizaje.

Su experiencia incluye posiciones estratégicas y participación en proyectos clave a nivel nacional e internacional, así como una Certificación de Formador de Formadores.

Información y Ventas

Lissette Pinargote

Coordinadora de Marketing

✉ lpinargote@camarachina.ec ☎ 096 898 9466

Canal de pago



**Cámara de Comercio
Ecuatoriano China**

Nº 0001600770
Cuenta Corriente



TU FORMACIÓN puede ir un paso **más allá**

Por ser parte de
esta escuela

OBTÉN 20% OFF

En nuestro próximo curso



Primero domina el proceso, luego aprende a **potenciarlo con IA**

Consulta cómo **acceder a este beneficio**

**BENEFICIO
EXCLUSIVO**

para participantes de la Escuela de Comercio Exterior:
"China: De la búsqueda a la negociación"

*Aplican términos y condiciones