CSI Pro

China Shopping Intelligence

Busca, compra e importa en
tiempo record



Del 24 a 27 de Noviembre | Carga Horaria 5.5 horas

OBJETIVOS



↘ Desarrollar en los participantes las capacidades necesarias para **identificar oportunidades de productos en China,** evaluar su potencial comercial, seleccionar y negociar con proveedores, y tomar decisiones de compra e importación hacia Ecuador, incorporando las mejores prácticas para aprovechar estratégicamente las temporadas 11.11, Black Friday y Cyber Monday.

↘ Al finalizar el taller, los participantes podrán pasar de **la búsqueda de un producto a una decisión de compra fundamentada,** considerando demanda, proveedor, precio, costos, riesgos, modalidad logística (Courier o estándar) y rentabilidad.

¿A quién 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.



Distribución sugerida

Día / horas	Speakers	Centrado en
BUSCA 2.5 HORAS	Teodoro Benavides	**¿Qué comprar y a quién?** Inteligencia comercial + CSI +plataformas + selección de producto
COMPRA Y TRAE 2.5 HORAS	Courier	**¿Cómo comprar y traerlo aprovechando estas temporadas?** Experiencia y recomendaciones del Courier para temporadas de compras e importaciones en general
IMPORTA 3 HORAS	Teodoro Benavides	**¿Cómo saber si realmente conviene y cómo hacerlo correctamente?** Costos + requisitos + viabilidad + dinámica integradora en tiempo real

La Lógica completa: BUSCA ◆ COMPRA ◆ IMPORTA







CONTENIDO

DIA 1

Inteligencia y estrategia comercial para encontrar oportunidades en China.

- China como fuente de productos, tendencias y oportunidades.
- 11.11, Black Friday y Cyber Monday: ¿por qué importan para Ecuador?
- No comiences por el proveedor antes de definir el producto
- CSI -China Shopping Intelligence- para encontrar oportunidades.
- Tendencias, productos emergentes, productos virales, nichos, señales de demanda.
- e-Sourcing: dónde buscar y cómo buscar.
- CSI aplicado: ¿lo comprarías?

Al finalizar el día: Cada participante debería terminar con al menos:
1 producto seleccionado + una justificación comercial + una primera lista de proveedores.

DIA 2

Pertinente al courier.

- El Courier iría desde su experiencia real, por ejemplo: “esto es lo que vemos todos los años cuando llegan estas temporadas y esto es lo que recomendamos a nuestros clientes.
- La clave aquí es evitar que el participante escuche dos veces la misma explicación o tema.

DIA 3

Haz que tu producto sea una decisión de importación rentable

- De la oferta al costo real: Precios, cantidades, MOQ, Incoterms, tributos.
- El precio en plataformas no es el costo de tu producto.
- Antes de comprar, verifica si puedes importar.
- Productos que requieren especial atención.
- Preferencias del TLC Ecuador–China.
- Construye tu operación.
- CSI Pro: construye tu sistema de abastecimiento.
  Siguiente paso del CSI Pro: e-Sourcing + IA, recompra, escalamiento

Dinámica Integradora
Ejercicio en tiempo real

Producto › **Proveedor** › **Condición de compra** › **Movilidad de envío**

Requisitos › **Costo total** › **Precio de venta** › **Margen** › **Decisión**

Al finalizar el día:

Cada participante podrá determinar si esa compra realmente tiene sentido comercial, cómo estructurarla correctamente, participará de una experiencia real de compra estacional coordinada con el Courier, y sabrá cómo prepararse para su próxima importación.

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

info@camarachina.ec | 096 279 1274