



IV Edición

Diplomado en Comercio Exterior

Programa Ricardo Estrada E.



Mas información: [mgranja@corpei.org](mailto:mgranja@corpei.org)



# Diplomado en Comercio Exterior: Programa Ricardo Estrada Estrada

## Objetivo general

Desarrollar y/o actualizar líderes especializados en comercio internacional que puedan diseñar y orientar las estrategias y la administración en el campo del comercio exterior hacia lograr la competitividad de las empresas en su accionar de exportación e importación.

## Dirigido a:

A Profesionales en la rama de exportaciones, importaciones, logística internacional, empresarios interesados en iniciar el proceso de exportación e importación de sus productos.

## Módulos y contenidos:

**Módulo I: Entorno y operatividad de los negocios internacionales (24h). Objetivo de aprendizaje:** Conocer la cadena logística del proceso de comercio exterior a implementar y los términos que intervienen en una negociación internacional de compra/venta.

## Contenido:

- Logística internacional, concepto y aplicaciones.
  - El transporte ideal para el envío de mi mercancía.
  - Cadena de distribución internacional y manejo de supply chain.
  - Negociación comercial internacional.
  - Impacto de las diferencias culturales en las negociaciones comerciales.
  - Términos de comercio internacional.
- Limitaciones, responsabilidades y transmisión de riesgo.
- Contenedores: Características, usos y dimensiones.
  - Sistema armonizado de clasificación arancelaria.
  - Pólizas de seguros de mercancías.
  - Documentos de Negociación Internacional.
  - Medios y formas de pago.
  - Medios de financiamiento.





## Módulo II: Inteligencia de mercado para exportar e importar (24 h)

**Objetivo de aprendizaje:** Conocer y manejar las herramientas disponibles para desarrollar una inteligencia de mercado, previo a la exportación e importación.

### Contenido:

- Situación de la empresa y análisis de capacidad exportadora e importadora.
- Investigación de mercado (oportunidades en mercados internacionales): Uso de herramientas de inteligencia comercial, análisis de entornos micro y macro, fuentes de información, para la búsqueda de proveedores y clientes.
- Los precios: formación y evolución de los precios de los principales bienes de exportación e indicadores económicos mediante la utilización de herramientas digitales; metodologías para establecer pronósticos de precios.
- Plan de acción para exportación e importación.
- Actores públicos relacionados a los procesos de exportación e importación en el país.
- Normas y criterios de origen.
- Código orgánico de la Producción Comercio e Inversiones.
- Regímenes especiales de exportación e importación.

## Módulo III: Sistema multilateral del comercio (18h) Objetivo de

**aprendizaje:** Conocer los principios internacionales que afectan una operación de comercio exterior y el ambiente reglamentario que rige las relaciones comerciales a nivel internacional.

### Contenido:

- El GATT – Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio-: El principio de las relaciones multilaterales.
- La Organización Mundial del Comercio OMC y el Sistema multilateral del Comercio.
- La Ronda Doha.
- Tipos de acuerdos de comercio existentes y sus objetivos.
- Diplomacia comercial.
- Acuerdos comerciales preferenciales.





## Módulo IV: Procedimientos aduaneros (15h)

**Objetivo de aprendizaje:** Conocer el uso y manejo de los procedimientos aduaneros y desarrollar declaraciones de exportación e importación.

### Contenido:

- Ventanilla única ecuatoriana.
- Declaraciones aduaneras.
- Regularización de exportaciones.
- Identificación de errores recurrentes en transmisión.
- Autorización a régimen especial.
- Regímenes aduaneros.
- Draw back.

**Módulo V: sistema de control a la calidad e inocuidad de los productos (15h)** **Objetivo de aprendizaje:** Conocer y aplicar el marco regulatorio exigido para el cultivo, procesamiento y manipulación de bienes, en el ámbito multilateral, regional y local.

### Contenido:

- Normas internacionales para medidas fitosanitarias.
- Política nacional de sanidad agropecuaria e inocuidad de alimentos.
- Decisiones de la comunidad andina de naciones y relación con normativa ecuatoriana e internacional.
- Protocolos técnicos, logísticos y de seguridad para exportación de productos ecuatorianos.
- Control e inspección antinarcoóticos.
- Mapeo de actores de las agencias encargadas del control sanitario y sus competencias.

## Módulo VI: Marketing internacional (24h)

### Objetivo de aprendizaje:

Manejar las bases del marketing estratégico y aplicar los elementos que componen un plan de marketing internacional con la finalidad de tomar decisiones en los procesos de diferenciación y posicionamiento de una empresa en un contexto competitivo e internacional.



## Contenido:

- Conducta del consumidor internacional y el buyer persona, segmentación de mercados internacionales, diferenciación y posicionamiento
- Estrategia de Producto, Estrategia de Precio, Estrategia de Distribución, Estrategia de Comunicación
- Plan de marketing internacional y métricas asociadas.
- Análisis Producto/Mercado (Imagen, packaging, certificaciones, etc.)

## Contenido:

- Atracción de inversiones hacia el Ecuador
- Desafíos y oportunidades de los acuerdos comerciales

**Duración:** 120 horas académicas online sincrónicas.

**Fecha:** del 6 de junio al 7 de septiembre de 2023

**Horario:** martes, miércoles y jueves de 18:00 a 21:00

**Inversión:** USD\$1276,00

\* 5% de descuento por registro y pago anticipado.

\* 10% de descuento si se inscribieran 3 o más personas.

Incluye: material digital del participante, acceso a la plataforma y diploma digital de aprobación.

## Diploma

\* Diploma emitido por GLIA y CORPEI con el Aval Académico de Universidad Casa Grande.

\* Los participantes que aprueben el diplomado de Comercio Exterior, podrán validar 3 materias de la maestría de Negocios Internacionales de la Universidad Casa Grande, luego de cumplir los requisitos establecidos. Además, contarán con 30% de descuento.



## Nuestros profesores



**Francisco Rivadeneira**

**Experto en el sector público, privado y organismos internacionales**

Con más de 23 años de experiencia. Fue creador y presidente del Ministerio de Comercio Exterior Ecuador. Presidente de la comisión de la Comunidad Andina, viceministro de comercio exterior e integración económica, creador de la agencia de promoción de exportaciones e inversiones Proecuador. Coordinador del mercado latinoamericano y europeo, y creador y gerente del centro de información e inteligencia comercial de Corpei. Hasta 2021 fue representante del Ecuador ante el FMI. Actualmente es representante de Corpei en la región sierra.



**William Pulupa**

**Mgtr. en Negocios Internacionales y Gestión en Comercio Exterior**

Economista, experto en comercio internacional. Fue jefe de importaciones en zona franca en Aeropuerto Gye. Director técnico de el Senae, promovido como director nacional de gestión de riesgos y técnica aduanera. Asesor del director general de aduanas en barreras arancelarias y no arancelarias. Miembro delegado de Ecuador en nomenclatura en la organización mundial de aduanas, comunidad andina y comalep. Conferencista de Cámaras de Comercio de Quito y Gye. Actualmente dirige su empresa Fortrade Consulting.



## Nuestros profesores



**Cynthia Mayer**

**Ing. en Gestión Empresarial  
Internacional.**

Gerente de Family Food Ecuador desde el 2018 Famodecsa SA, encarga de las exportaciones regionales andinas hacia EEUU. Ha desarrollado su carrera en el área de negocios internacionales especialmente en la apertura de nuevos mercados de productos ecuatorianos. Fue directora de la oficina comercial de Ecuador en Londres y Miami por parte de Corpei. A su regreso al país desarrolló y lideró el área de exportaciones del holding Tonicorp abriendo mercados en Europa, EEUU, latinoamérica y países árabes.



**Manuel Echeverría**

**Experto en negocios internacionales**

Con más de 21 años de experiencia en organismos de promoción comercial. Fue Director Ejecutivo de Pro Ecuador, Consejero-Comercial de Ecuador en Brasil y EEUU (Miami). Fue Coordinador del Centro de Inteligencia Comercial en Corpei. Fue Director Ejecutivo de World Basic Organization con sede en Miami. Actualmente, es Presidente de Trade and Business Partners, Consultor Asociado de Corpei y miembro del Directorio de la Ecuachamber en Miami.



## Nuestros profesores



César Díaz

Ing. Químico Industrial  
Mgtr. en Tecnología de la Información

Experto en gestión de la calidad, Fundador y actual presidente ejecutivo de Corporación 3D Consejero país de ASQ. Parte de las 'Voces influyentes de la calidad'. Fue consultor internacional de Onudi. Apoyó a más de 400 empresas de américa latina y es miembro activo del ISO/TC 176. Fue asesor del ministro de industrias y productividad y director ejecutivo del Inen. Mantuvo posiciones de gobernanza en organismos como ISO, Copant, Pasc y fue miembro afiliado de la IEC. Conferencista internacional de la ASQ (México, Perú, Chile, Colombia, el Salvador). Profesor de Postgrado en calidad y estrategia en universidades ecuatorianas.