



Programa Intensivo de Comercio Bilateral:

Su Hoja de Ruta de USA - Ecuador

Domine las dos caras del comercio internacional entre Estados Unidos y Ecuador. Nuestro programa intensivo le proporciona dos hojas de ruta estratégicas, una para cada dirección del negocio. Cada seminario es independiente y está diseñado para darle el conocimiento completo para operar con éxito, ya sea importando productos ecuatorianos a EE. UU. o exportando productos estadounidenses a Ecuador. Elija su ruta o domine ambas para una visión de 360 grados del negocio.

Día 1: Hoja de Ruta para la Importación de Ecuador a USA



Inicie su Negocio de Comercio Internacional

Este seminario intensivo está diseñado para proporcionarle la hoja de ruta estratégica para importar productos desde Ecuador a EE. UU. Si busca transformar su idea de negocio en un plan de acción concreto, este curso le entregará el conocimiento para navegar cada fase del proceso con confianza y evitar errores costosos.

Temario del Seminario



Módulo 1: Descubra Oportunidades y Nichos de Mercado

Aprenda a identificar los productos ecuatorianos con mayor potencial y la importancia estratégica de definir un nicho de mercado para destacar sobre la competencia.

Módulo 2: Valide su Idea de Negocio

Conozca las herramientas y técnicas para investigar la demanda real de su producto. Un paso crucial para minimizar riesgos antes de realizar cualquier inversión.

Módulo 3: Encuentre y Verifique Proveedores en Ecuador

Le mostraremos los canales adecuados para encontrar socios comerciales y le proporcionaremos un protocolo para verificar su legitimidad y asegurar la calidad desde el origen.

Módulo 4: Estructure su Negocio Legalmente en EE. UU.

Comprenda los fundamentos para formalizar su empresa, incluyendo el concepto de la LLC (Limited Liability Company) como estructura para proteger sus activos personales.

Módulo 5: Navegue las Regulaciones de Importación (FDA y Aduanas)

Obtenga una visión clara de las normativas esenciales de la FDA y la Aduana de EE. UU. (CBP) que debe conocer para evitar la costosa retención de su mercancía en la frontera.

Módulo 6: Entienda la Logística y la Documentación Clave

Desmitificamos el proceso de envío internacional, explicando el rol indispensable del agente aduanal y los documentos críticos para una operación de importación fluida.

Módulo 7: Calcule la Rentabilidad de su Proyecto

A través de un caso práctico, aprenderá a identificar todos los costos involucrados en una importación, permitiéndole realizar un análisis financiero preciso y evaluar la viabilidad de su negocio.

Al finalizar este seminario, usted tendrá un entendimiento integral del proceso y la confianza para dar los siguientes pasos en su viaje como importador.

Día 2: Hoja de Ruta para la Exportación de USA a Ecuador



Domine la Operación Inversa y Complementaria

Este seminario intensivo le entrega la hoja de ruta estratégica y complementaria para construir un negocio de exportación de EE. UU. a Ecuador. Aprenderá a ejecutar la

operación inversa, aprovechando su acceso al mercado estadounidense para proveer productos de alta demanda de manera rentable y segura.

Temario del Seminario



Módulo 1: La Oportunidad del Mercado Ecuatoriano

Aprenda a identificar las categorías de productos con mayor demanda y a capitalizar los cambios en las regulaciones aduaneras de Ecuador que han creado una nueva y poderosa oportunidad para los exportadores basados en EE.UU.

Módulo 2: Su Ventaja Competitiva: Sourcing Estratégico

Descubra cómo sus negociaciones locales y el acceso a canales de compra avanzados en EE. UU. (mayoristas, liquidaciones) le otorgan una ventaja fundamental en costos sobre los importadores que operan desde Ecuador.

Módulo 3: Marco Regulatorio - Aranceles y Regímenes de Importación

Navegue el marco regulatorio de Ecuador con confianza. Este módulo cubre el conocimiento esencial sobre aranceles, restricciones para productos específicos y los regímenes de importación oficiales para operar comercialmente.

Módulo 4: Logística para Operaciones Comerciales

Domine la logística de exportación a escala. Analizaremos las diferencias y ventajas entre el envío vía courier, la carga consolidada (LCL) y el contenedor completo (FCL), definiendo el rol de los agentes de carga y aduanas.

Módulo 5: Taller de Rentabilidad para el Exportador Comercial

En este taller práctico final, aprenderá a calcular la estructura de costos completa de una operación de exportación B2B. Le permitirá establecer precios estratégicos, asegurar su margen y confirmar la viabilidad financiera de su negocio.

Al finalizar este seminario, usted tendrá una comprensión clara de cómo estructurar y operar un negocio de exportación exitoso, convirtiendo su ventaja local en EE. UU. en una empresa rentable.

