UNEMI
UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

# VICERRECTORADO DE VINCULACIÓN

Confiere el presente

**Certificado a:**

## ZAMBRANO CAMPOVERDE ALEJANDRA DEL ROCIO

Por su aprobación al curso de:

**ESTRATEGIAS PARA COMERCIO INTERNACIONAL**

Con una duración de 40 horas

Fecha: 11-11-2025

**MSC. EVELIN DEL CISNE ARTEAGA ARCENTALES**
COORDINADORA DE EDUCACIÓN CONTINUA

**PHD. MAYRA JOSE D ARMAS REGNAULT**
VICERRECTORA DE VINCULACIÓN

**MGTR. STEFANIA VANESSA VELASCO NEIRA**
SECRETARIA GENERAL

Objetivo del programa

CAPACITAR A LOS PARTICIPANTES EN ESTRATEGIAS EFECTIVAS DE COMERCIO INTERNACIONAL DESDE ECUADOR, ENFOCÁNDOSE EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y LA IMPORTACIÓN DE BIENES DE MAYOR CONSUMO. EL CURSO ABORDARÁ NORMATIVAS VIGENTES, PROCESOS ADUANEROS, ACUERDOS COMERCIALES Y CASOS DE ÉXITO, PROPORCIONANDO HERRAMIENTAS PRÁCTICAS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN Y COMPETITIVIDAD DE NEGOCIOS ECUATORIANOS EN MERCADOS GLOBALES.

Duración

40 HORAS ACADÉMICAS

Modalidad

OTRA

**CONTENIDO:**

## Unidad 1. Fundamentos del comercio internacional

- Conceptos clave del comercio internacional y su impacto en la economía global.
- Ecuador en el comercio mundial: principales socios comerciales y sectores estratégicos.
- Competitividad del Ecuador en el mercado global: fortalezas, debilidades y oportunidades para la diversificación de exportaciones.

## Unidad 2. Análisis de mercados internacionales

- Tendencias globales en el comercio internacional
- Barreras comerciales y su impacto en las exportaciones ecuatorianas
- Barreras culturales y adaptación de productos al mercado internacional

## Unidad 3. Gestión de exportaciones e importaciones

- Los Incoterms y su importancia en el comercio internacional.
- Incoterm según el tipo de operación comercial
- Los Incoterms en la negociación y contratos de compraventa internacional.

## Unidad 4. Estrategias y negociación en el comercio global

- Negociación intercultural: adaptabilidad y comunicación efectiva.
- Estrategias de negociación según el tipo de mercado y socio comercial
- Tendencias en la negociación internacional y uso de herramientas digitales