

Días del Exportador

Los “Días del exportador” se iniciaron en Lima en el año de 1998, en el auditorio de COFIDE, como un programa de sensibilización denominado “Miércoles del Exportador”, dirigido principalmente a interesados en conocer diversos temas de comercio exterior, con el fin de difundir la cultura exportadora. A partir del 2008, se extendió la presentación a nivel nacional, comenzando en la ciudad de Arequipa y Huancayo. En el 2009, se adicionaron Chiclayo, Trujillo, Cusco, Iquitos y Tacna y en el 2010, en las ciudades de Ica y Huánuco.

Objetivo

Sensibilizar a la sociedad sobre los beneficios que puede generar la actividad exportadora para el crecimiento del país, a través del desarrollo de las capacidades y conocimiento del comercio exterior, el uso estratégico de la información comercial y de mercados, y la facilitación comercial de manera descentralizada.

Contenido

Temas generales	Temas específicos
Exportando paso a paso.	<ul style="list-style-type: none"> • Exportando paso a paso I. • Exportando paso a paso II. • Exportando paso a paso III. • INCOTERMS 2010. • INCOTERMS y la compraventa Internacional. • Los INCOTERMS como herramienta de negociación. • Casos prácticos de exportación. • Adecuación de la oferta de un producto para el mercado internacional.
Exportaciones sectoriales, tendencias, y oportunidades sectoriales.	<ul style="list-style-type: none"> • Agroindustria, confecciones, pesca, artesanía, joyería, franquicias, servicios, biocomercio, software, productos naturales, productos gourmet.
Tecnologías de la información y Comercio Electrónico.	<ul style="list-style-type: none"> • Cómo iniciarse en los negocios electrónicos. • Cómo crear una tienda virtual. • Recursos tecnológicos y redes sociales para iniciarse en las exportaciones. • Redes sociales. • Casos de éxito con Facebook, Blog, Hi5 y otras redes sociales para promover negocios de exportación. • ABC del comercio electrónico. • Plan de diseño de una página web. • Firma digital y los negocios internacionales.

	<ul style="list-style-type: none"> • Innovación en Internet como herramienta de internacionalización de las pymes. • El comercio exterior aplicado a los negocios electrónicos. • Cómo posicionar su sitio web través de buscadores en internet. • E marketing promoción en internet para los negocios internacionales. • Uso de las tecnologías de información para promover las artesanías de exportación.
<p>Mecanismo, herramientas y documentación de comercio exterior.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Drawback, como beneficio aduanero exportador: procedimientos para solicitarlo. • Devolución del IGV. • Certificados de origen para acogerse a las preferencias comerciales en la exportación. • Seguros de crédito y garantías para la exportación. • Exporta Fácil. Solución logística de exportación para las pymes. • Exporta Fácil experiencia colombiana. • Regímenes aduaneros de admisión temporal e importación temporal. • Zonas francas y depósitos francos. • SUNAT virtual. Manejo electrónico de libros, registros y facturas para facilitar sus operaciones. • Contratos internacionales de representación, distribución, agencia, colaboración empresarial, joint venture. • Valorización aduanera, nomenclatura y clasificación arancelaria. • Llenado práctico de los documentos de exportación. • Aranceles para productos de exportación en los mercados internacionales. • Modalidades societarias como vehículo para acogerse a beneficios de exportación.
<p>Acuerdos comerciales, TLC, Casos de éxito, Oportunidades comerciales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Acuerdos de promoción comercial Perú – Estados Unidos. • Cómo exportar a Estados Unidos. • Oportunidades comerciales en Estados Unidos. • Cómo participar en Ferias Internacionales en Estados Unidos. • Regulaciones para la exportación de alimentos en estados Unidos. • Cómo exportar a la Unión Europea. • Oportunidades comerciales con España, Alemania, Italia, Finlandia, Países Nórdico, Holanda. • Acuerdo de promoción comercial Perú – China.

	<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidades comerciales en el mercado chino. • Herramientas financieras para exportar a China. • Cómo exportar a China. • Casos de éxito de empresas exportadoras a China.
Pymes.	<ul style="list-style-type: none"> • Internacionalización de las pymes peruanas, • La nueva ley de las Pymes. • Asociatividad para las pymes como herramienta de internacionalización. • Buenas prácticas comerciales de exportación en las pymes exportadoras. • Programa de internacionalización y fortalecimiento de la competitividad de las pymes. • Incorporación de la pyme al comercio electrónico: proyecto pymes peruanas al mundo. • Estrategias y nuevas herramientas para mejorar la competitividad de las pymes.
Mercados Internacionales.	<ul style="list-style-type: none"> • Cómo elaborar un plan de introducción al mercado internacional. • Estrategias de ingreso a los mercados internacionales I. • Estrategia de ingreso a los mercados internacionales II. • Estrategia de ingreso a los mercados internacionales III. • Tendencias en los mercados internacionales. • Cómo seleccionar un mercado internacional. • Oportunidades comerciales y nichos de mercado de exportación.
Distribución Física Internacional.	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción a la distribución física internacional. • Transporte marítimo. • Transporte aéreo. • Transporte terrestre. • Soluciones logísticas de exportación. • Los servicios de couriers. Plataforma logística para las pymes exportadoras. • La importancia de los agentes de aduana. • Cómo elegir bien un operador logístico. • Costos logísticos y operativos. • Fijación de precios y costos logísticos. • Logística integral de exportaciones.
Plan de marketing.	<ul style="list-style-type: none"> • Cómo elaborar un plan de marketing I. • Cómo elaborar un plan de marketing II. • Cómo elaborar un Plan de marketing III. • Marketing relacional. • Marketing ferial e imagen internacional.

Plan de Exportaciones.	<ul style="list-style-type: none"> • Importancia de un plan de negocios de Exportación. • Cómo elaborar un Plan de Negocios de Exportación I. • Cómo elaborar un Plan de negocios de Exportación II.
Herramientas financieras.	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento para pymes. • Los medios de pago internacionales. • Las cartas de crédito y cobranzas documentarias. • Financiamiento en el comercio internacional. • Forwards, Cómo cubrirse del riesgo cambiario en las exportaciones. • El factoring internacional y el forfating. • Alternativas de financiamiento a través del mercado de valores. • Programa y líneas de financiamiento para las pymes exportadoras. • Análisis financiero para empresas exportadoras.
Jornadas de la calidad.	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad en el comercio internacional de alimentos. • Requisitos fitosanitarios para la agroexportación. • Requisitos sanitarios para la exportación de alimentos. • Requisitos sanitarios para la exportación de hidrobiológicos. • Normatividad de EE.UU. contra el bioterrorismo. • La seguridad en la cadena logística – Sistemas de gestión de control y seguridad BASC. • Importancia de las Normas Técnicas. • Sistemas integrados de gestión e indicadores de gestión. • Las buenas prácticas agrícolas – tendencias de certificaciones en el mundo. • Rastreabilidad de alimentos. • Análisis de peligros y de puntos críticos de control sistema HACCP. • Las buenas prácticas en el sector de manufacturero, Normas de ISO 9000. • Sistemas de gestión de la calidad e inocuidad alimentaria ISO 22000. • Cómo exportar productos pesqueros al Brasil. • Certificación orgánica NOP/USDA. • La certificación kosher. • Certificación Halal. • La gestión de la calidad en la cadena alimentaria. • Procesos de certificación de productos orgánicos. • La certificación Fair Trade (Comercio justo).
Envases y embalajes.	<ul style="list-style-type: none"> • Importancia de los envases y embalajes en el comercio internacional.

	<ul style="list-style-type: none">• Envases y embalajes para los productos del agro y la agroindustria.• Envases y embalajes para los productos textiles y de confecciones.• Envases y embalajes para los productos pesqueros.• Envases y embalajes para los productos de manufactura.• Envases y embalajes la exportación de artesanías y artículos de cuero.
Mecanismos de promoción comercial.	<ul style="list-style-type: none">• Cómo participar exitosamente en una feria internacionales.• Importancia de las marcas en las exportaciones y nuevas tendencias en la promoción comercial.• Distribución física internacional para las ferias internacionales.

Público objetivo

Público en general e interesados en temas de comercio exterior. Participan estudiantes, investigadores y representantes de empresas exportadoras.

Requisitos y condiciones

Días del Exportador en Lima y Regiones no tiene costo.

Lima Horario:

El horario es de 9.00 – 13.00 horas la primera parte de las presentaciones y de 15.00 – 18.00 horas la segunda parte.

Duración Lima

42 miércoles del año, desde la tercera semana de enero hasta la segunda semana de diciembre. Los seminarios son presentados por especialistas de PROMPERU y de las instituciones públicas y privadas relacionadas con la cadena exportadora.

Duración en Regiones

REGIÓN	DÍA	PERIODICIDAD
LAMBAYEQUE	MIERCOLES DEL EXPORTADOR	MENSUAL
LA LIBERTAD	MARTES DEL EXPORTADOR	MENSUAL
CAJAMARCA	JUEVES DEL EXPORTADOR	BIMESTRAL
AREQUIPA	JUEVES DEL EXPORTADOR	SEMANTAL
LORETO	VIERNES DEL EXPORTADOR	MENSUAL
UCAYALI	DIA DEL EXPORTADOR	TRIMESTRAL
JUNIN	MIERCOLES DEL EXPORTADOR	MENSUAL
HUÁNUCO	JUEVES DEL EXPORTADOR	MENSUAL
TINGO MARÍA	VIERNES DEL EXPORTADOR	MENSUAL
PIURA	JUEVES DEL EXPORTADOR	MENSUAL
TUMBES	DIA DEL EXPORTADOR	MENSUAL
CUSCO	MIERCOLES DEL EXPORTADOR	MENSUAL
PUNO	VIERNES DEL EXPORTADOR	MENSUAL

Servicio permanente 24 horas x 7días a la semana x 365 días al año.

Sectores

Multisectorial

Indicadores de medición de cumplimiento

Días del Exportador	
1	N° de Participantes N° de Empresas Participantes