



Taller de exportación especializado en productos editoriales

Bases y condiciones

1. **Objetivos:**

- Proporcionar a las empresas del sector editorial información relevante sobre los aspectos a considerar antes, durante y después de exportar productos editoriales: información del mercado, desarrollo de productos, promoción, precios de exportación e incoterms, embalaje, transporte, aduanas, documentos de exportación, formas de pago, financiamiento, aspectos tributarios.
- Dar a conocer de forma esquemática y didáctica los pasos a seguir para exportar productos editoriales de manera competitiva y eficiente.
- Brindar asesoría personalizada a cada una de las empresas participantes.

2. **Público objetivo:** Representantes de medianas y pequeñas empresas del sector editorial peruano.

3. **Número máximo de participantes:** 25 personas. **Es importante señalar que solo se aceptará un participante por empresa, con la finalidad de establecer un espacio equitativo.**

4. **Duración:**

2 sesiones teóricas – prácticas de 4 horas cada una.

1 sesión de asesoría personalizada de 40 minutos para cada empresa participante.

5. **Sin costo:** El taller no requiere de ningún pago por inscripción, pero sí requiere que el participante solicite un cupo mediante el **siguiente formulario:**

<https://goo.gl/forms/83YUm2iuHG27kMlk1>

6. **Inscripciones:** Hasta el miércoles 28 de febrero.

7. **Materiales:**

Cada participante recibirá una carpeta con contenido didáctico y bibliográfico para cada sesión (teórica y ejercicios)

8. **Contenido**

Sesión 1: teórica - práctica

¿cómo prepararse para exportar productos editoriales?

- * Información sobre el mercado (oportunidades y requisitos a cumplir) y los consumidores potenciales (gustos, preferencias, necesidades).
- * Desarrollo de productos adecuados al mercado objetivo, y ficha técnica del producto.

- * Partida arancelaria
- * Incoterms
- * Precios de exportación y cotización
- * Promoción, contacto y cierre de acuerdo de ventas con compradores

Aspectos a considerar en la producción.

- * Selección de materiales e insumos permitidos en mercados de destino y que permiten cumplir origen para acogerse a beneficios de acuerdos comerciales.
- * Autorizaciones, certificados requeridos para la exportación
- * Documentos de exportación relacionados a la producción: packig list, factura comercial, certificado de origen

Sesión 2: teórica - práctica

Envases y embalajes

- * Niveles de embalaje
- * Tipos de embalajes de exportación
- * La unitarización de los embalajes (*palets* y contenedores)

Transporte

- * Clasificación de las mercancías en el transporte internacional
- * El transporte aéreo
- * El Transporte marítimo
- * El transporte terrestre
- * Documentos de exportación relacionados al transporte: documento de embarque, guía de remisión.

Sesión 3: teórica – práctica

Aspectos aduaneros

- * Modalidades de despacho de exportación:
Despacho de exportación definitiva con agente de aduanas
Despecho simplificado de exportación
Despacho simplificado web de exportación
Exportación por envío de entrega rápida – Courier
Exporta Fácil
- * Las fiscalizaciones aduaneras a la exportación
- * Documentos de exportación relacionados al despacho aduanero

Sesión 4: teórica – práctica

Aspectos financieros

- * Formas de pago: transferencia, cobranza documentaria, carta de crédito.
- * Financiamiento a la exportación: pre y post embarque

- * Coberturas de riesgos

Aspectos tributarios

- * Devolución del IGV.
- * Drawback
- * Regímenes aduaneros especiales: admisión temporal para perfeccionamiento activo, reposición de mercancías en franquicia arancelaria.

Sesión 5: asesoría personalizada para cada empresa

Sobre los talleristas: El taller estará a cargo de dos profesionales con formación académica relacionada al comercio exterior y pedagogía.

Cristina Camacho Passuni,

Profesional con 13 años de experiencia en inteligencia de mercados internacionales en PROMPERÚ y en coordinación de equipos para elaboración de estudios de mercados, informes sectoriales, informes de coyuntura comercial y planes de mercado. Docente universitaria en la carrera de Administración de Negocios Internacionales de la UPC (Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas) y en cursos sobre inteligencia comercial y estrategia comercial internacional.

Licenciada en Administración de Empresas y Bachiller en Marketing de la UPC (Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas), con especializaciones en comercio exterior y marketing en el Tecnológico de Monterrey (Perú), ESAN (Perú), ICEX (España), JICA (Japón). Y actualmente, realizando la Maestría Corporativa Internacional en Dirección en Marketing de Centrum Católica (Perú) e IE Business School (España).

Raúl Privat,

12 años de experiencia profesional en comercio exterior y aduanas. Gerente de Operaciones, Gerente Comercial y CEO en empresas logísticas (aduanas, transporte, seguros). Conferencista y Docente en IPAE, ICAM, Cámara de Comercio de Lima, PROMPERÚ y CERTUS. Administrador de Negocios Internacionales con especializaciones en Comercio electrónico, seguridad de la aviación y DGR HANDLING MANAGEMENT