



Export University



Exporting 101 – Introducción a la Exportación- Agenda

Fecha & Hora: Miercoles, 17 de marzo, 2010, 9:00 AM – 5:00 PM

Lugar: Miami Free Zone, Miami Free Zone, Conference Room. 2305 NW 107th Ave., Doral, FL 33172.

9:00 – 9:30 AM

Registración

9:30 AM

Bienvenida

*Arcelio Gerardo, Director General, Miami Free Zone (Zona Franca de Miami)
Martina Echevarria, Especialista de Comercio Internacional, del Servicio Comercial de los EE.UU. en el Sur de la Florida.*

9:45 AM – 10:30 AM

I. Estratégias para la exportación y Como el Servicio Comercial le puede ayudar a exportar

Eduardo Torres, Director, Yamilee Bastien, Oficial de Comercio Internacional del Servicio Comercial de los EE.UU. en el Sur de la Florida.

Puntos a Considerar Antes de Exportar

La Misión del Servicio Comercial de los Estados Unidos

Recursos Disponibles Para los Exportadores

Soluciones Comerciales: Como el Servicio Comercial les Puede Ayudar a Exportar

- | | |
|-------------------------------------|--------------------------------|
| - Gold Key Service | - International Partner Search |
| - International Company Profile | - Commercial New USA |
| - Featured US Exporter (FUSE) | - Advocacy Center |
| - Trade Shows | - Trade Mission |
| - International Buyer Program (IBP) | |
-

10:30-10:45 AM Break

10:45AM – 11:45 AM

II. Reglamentos fundamentales de exportación

Nelson C. Bellido, Abogado, La Oficina Legal de Concepción, Sexton & Martinez, PA

Puntos básicos de controles de exportación

Prohibiciones generales

Licencias y excepciones

Mantenimiento de documentación

Cómo protegerse en un procedimiento de acción de ejecución

Cuando buscar consejo de afuera

11:45 AM – 12:30 PM

III. Desarrollando ventas internacionales- Como evaluar riesgos y oportunidades

Rolando Gonzalez, Vice-Presidente de Ventas Internacionales, Accubanker, USA

Por qué exportar?

Como beneficiarse de los tratados de libre comercio

Evaluación de los riesgos en la exportación

12:30 PM– 1:15 PM -Almuerzo auspiciado por la Compañía FedEx

1:15 PM– 2:15 PM

IV. Como construir una red de negocios en el exterior- Como aumentar sus ventas a nivel nternacional-

Mr. Julio Scull, Director de Ventas Internacionales, Elmers Corporation

Preparándose para su primera venta: Organizando su equipo para vender en otros países

La venta – Limitando riesgos - Asegurándose del pago.

Cumplir con regulaciones de negocios de los EE.UU. y otros países.

Determinando mercados viable

Como identificar, determinar y seleccionar representación fuera de los EE.UU.

Preparaciones para viajar

Estableciendo servicios de post-ventas

Dirigir y motivar canales de distribución en el extranjero

2:15 PM – 3:30 PM

V. Estratégias para manejar sus ventas Internacionales
Abby Martinez, Vice Presidente, Sun Trust Bank, Miami

Como responder a solicitudes de ventas internacionales – precios, cotizaciones y términos

Mecanismos de cobranza y estimación de riesgo

Seguro crediticio para facilitar ventas con términos

Herramientas para financiar sus ventas internacionales

3:30 PM – 3:45 PM Break

3:45 PM – 4:45 PM

VI. Logística Internacional

Nancy Valdes, Ejecutiva de Cuenta Interacional, FedEx Corp.

Los requisitos para el cumplimiento reglamentario

Correcto embalaje y etiquetado

Seguro de flete

Logística Internacional (Cont.)

Mayra Guilarte Narvaez, Gerente General, First Coast Gateway Inc.

La importancia del agente de logisticas

Diferentes tipos de asociados y su desempeño en la logisticas

La guía de conocimiento de embarque: Guías marítimas, Guías aéreas

Clasificaciones del producto

Documentos necesarios para realizar una exportacion

Términos internacionales de comercio (INCOTERMS)

4:45PM – 5:00PM Presentación de Certificados