



Iniciativas Empresariales  
| estrategias de formación

**MADRID** 10 de junio de 2010

**BARCELONA** 17 de junio de 2010

# CÁLCULO DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN Y DEL COSTE DE IMPORTACIÓN

*Metodologías para efectuar el correcto cálculo de los precios de venta en una exportación y de los costes en una importación*

*En este Seminario Usted conocerá...*

- Cómo fijar un precio de exportación que cubra todos los costes y gastos vinculados a la operación.
- Cómo comparar su precio con el de la competencia y decidir cómo posicionarse en el mercado.
- Cuáles son los costes que le corresponde asumir según las condiciones de entrega (INCOTERMS).
- Cómo diseñar el escandallo más adecuado para sus operaciones de Export - Import.
- Cómo presentar una oferta de exportación y analizar una propuesta de importación.



**BARCELONA**

Tel. 932 721 366

Fax 932 721 491

**MADRID**

Tel. 902 021 206

Fax 902 021 207





Iniciativas  
Empresariales

# CÁLCULO DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN Y DEL COSTE DE IMPORTACIÓN

*Metodologías para efectuar el correcto cálculo de los precios de venta en una exportación y de los costes en una importación*

## OTROS SEMINARIOS DEL ÁREA PREVISTOS PARA ESTE TRIMESTRE:

- *Los 10 puntos clave de la gestión de compras.*

Barcelona, 3 de junio de 2010  
Madrid, 10 de junio de 2010

- *Optimización del inventario.*

Barcelona, 15 y 16 de junio de 2010  
Madrid, 22 y 23 de junio de 2010

- *La negociación en el entorno laboral.*

Barcelona, 16 y 17 de junio de 2010  
Madrid, 23 y 24 de junio de 2010

Pueden consultar el programa completo en:  
[www.iniciativasesmpresariales.com](http://www.iniciativasesmpresariales.com)



## Objetivos:

Una oferta de exportación o importación es algo más que poner un precio a un producto o a un servicio. Existen costes inherentes a diversos factores, como las condiciones de entrega y de pago, que muchas veces pasan desapercibidos por los responsables comerciales o de compras. Muchas empresas se sorprenden de no obtener la rentabilidad esperada en una exportación o de que el coste estimado de una importación sea muy diferente al calculado.

En este seminario, eminentemente práctico, se conocerán todos los elementos que intervienen en el cálculo de precios de exportación e importación para una mejor gestión comercial y financiera.



## Dirigido a:

Empresas exportadoras que deseen profesionalizar la función comercial y administrativa del Departamento de Comercio Internacional. Export Area Managers. Responsables del Área Internacional. Responsables administrativos y del departamento de logística y/o compras, y en definitiva, a cualquier persona que quiera iniciar un proceso de internacionalización, ya sea de sus ventas como de sus compras.



## Ponente:

**Antoni Zaragoza.** Diplomado Superior en Comercio Internacional. Consultor en marketing internacional. Promotor / Consultor acreditado del programa PIPE. Más de 20 años de experiencia como Export Manager en empresas de diferentes sectores de la actividad.

**La rentabilidad en las actividades de export/import requiere de un buen cálculo de precios y costes.**



## *Programa:*

### **1. INTRODUCCIÓN AL CÁLCULO DEL PRECIO**

- Competitividad.
- Rentabilidad.

### **2. COMPONENTES DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN - IMPORTACIÓN**

- Precio Franco Fábrica.
- Incoterm y precio en condiciones Incoterm.
- Medios y divisa de pago.
- Financiación.
- Seguro de crédito.

### **3. COMPOSICIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN**

- Coste variable de producción.
- Costes de adaptación del producto.
- Margen de beneficio que se quiere obtener.
- Costes añadidos según INCOTERM.
- Comisiones a intermediarios.

### **4. CÓMO CALCULAR EL PRECIO DE EXPORTACIÓN**

- El cálculo del precio en 6 pasos.
- Ejemplo de escandallo.
- La práctica de la formulación del precio de exportación.

### **5. CASOS PRÁCTICOS**

- Casos prácticos de exportación.
- Casos prácticos de importación.



## **MADRID**

10 de junio de 2010  
Hotel Catalonia las Cortes  
C/ del Prado, 6

## **BARCELONA**

17 de junio de 2010  
Hotel Catalonia Berna  
C/ Roger de Llúria, 60

**Horario:** de 10 a 18:30 horas

## *Material de Trabajo:*

Los asistentes recibirán documentación que les permitirá el máximo aprovechamiento del seminario.

## *Precio:*

430 € + 16 % de IVA. Esta cuota incluye la asistencia al seminario, la comida y la documentación de trabajo. Los asistentes al seminario recibirán el correspondiente certificado de asistencia.

Este curso puede ser bonificable por la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo. Tramitamos su bonificación sin coste adicional para su empresa. Consúltenos.  
*Imprescindible remitir toda la documentación requerida 10 días antes de la fecha de impartición del curso.*

*Con la colaboración de:*

 Flint

[www.marketingexportacion.es](http://www.marketingexportacion.es)

## *Inscripciones:* *Información:*

### **BARCELONA**

Consell de Cent, 341  
08007 Barcelona  
Tel. 932 721 366  
Fax 932 721 491

### **MADRID**

Velázquez, 53 2º izda.  
28001 Madrid  
Tel. 902 021 206  
Fax 902 021 207

### **BILBAO**

Avda. Los Chopos, 39  
48990 Getxo  
Tel. 902 021 206  
Fax 902 021 207

[www.iniciativasempresariales.com](http://www.iniciativasempresariales.com)

e-mail: [atcliente@iniciativasempresariales.com](mailto:atcliente@iniciativasempresariales.com)

## **FORMACIÓN A MEDIDA: CURSOS IN COMPANY.**

Iniciativas Empresariales les ofrece también este curso en la modalidad in company. Esta formación a medida permite adaptar el contenido y los objetivos a las necesidades concretas de su empresa. Los asistentes podrán adquirir las destrezas y conocimientos necesarios para optimizar al máximo su trabajo.

Todos nuestros profesores son **profesionales en activo**, cuya trayectoria y experiencia aseguran una formación actual y dinámica, clave del éxito de todas nuestras acciones formativas.

El resultado final será:

- Un **análisis a medida**.
- La **planificación** de la acción formativa más coherente.
- Una **eficiente puesta en práctica**.
- Un **seguimiento, control y ajuste continuo** de la actuación formativa.
- Una **fluida comunicación** formador-empresa.

Iniciativas Empresariales tiene soluciones para todas las necesidades de formación de su empresa. Nuestro equipo está a su disposición para diseñar y desarrollar cualquier tipo de acción formativa, todo ello avalado por las numerosas empresas que nos los han solicitado.

*"Invertir en conocimientos produce siempre los mejores intereses"*

*Benjamín Franklin*