



Iniciativas Empresariales

| estrategias de formación

# Optimización de los COSTES DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN

**Para controlar y reducir los costes y riesgos de las operaciones de compra-venta internacional en base a la correcta elección y utilización de los INCOTERMS**

**MADRID** 19 de octubre de 2010

**BARCELONA** 26 de octubre de 2010

Incluye un avance  
de los nuevos  
INCOTERMS 2010



*En este Seminario Usted conocerá...*

- Cómo calcular anticipadamente los costes de cada operación de export-import.
- Cómo dotarse de las habilidades necesarias para aplicar los INCOTERMS más adecuados a cada una de sus operaciones internacionales.
- Cómo negociar con ventaja en base al conocimiento exacto del INCOTERM y de las responsabilidades que conllevan cada uno de ellos.
- Cuáles son las obligaciones de las partes que debemos tener más en cuenta en el contrato de compra-venta internacional.
- Cómo podemos delimitar nuestros riesgos como compradores y como vendedores.
- Cómo una correcta utilización de los INCOTERMS reduce los riesgos de las operaciones de Comercio Internacional y evita pérdidas de tiempo y dinero.
- Herramientas para dominar el cálculo, fijar el precio y efectuar ofertas comerciales internacionales.
- Cómo conocer el riesgo, el coste y los trámites necesarios en función del INCOTERM seleccionado.

**BARCELONA**

**Tel. 932 721 366**

**Fax 932 721 491**

**MADRID**

**Tel. 902 021 206**

**Fax 902 021 207**





Iniciativas  
Empresariales

## OTROS SEMINARIOS DEL ÁREA PREVISTOS PARA ESTE TRIMESTRE:

- *Gestión de Proveedores y Ahorro en las Compras.*

Madrid, 20 de octubre de 2010  
Barcelona, 27 de octubre de 2010

- *La Negociación en el Proceso de Compras.*

Barcelona, 16 y 17 de noviembre de 2010  
Madrid, 30 de noviembre y 1 de diciembre de 2010

- *Trámites, Documentos y Cuestiones Complejas de la Exportación.*

Madrid, 18 de noviembre de 2010  
Barcelona, 24 de noviembre de 2010

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

# Optimización de los COSTES DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN

***Para controlar y reducir los costes y riesgos de las operaciones de compra-venta internacional en base a la correcta elección y utilización de los INCOTERMS***



## Objetivos:

Los INCOTERMS no sólo afectan a los derechos y obligaciones de las partes sino también a los costes finales de un producto y, por tanto, es fundamental tener una visión estratégica de su elección y uso para el control de los costes y las responsabilidades.

El desconocimiento o mal uso de los INCOTERMS puede dar pie a malentendidos, litigios, procesos y errores en los cálculos de compra-venta, todo lo

cual implica pérdida de tiempo y dinero.

El objetivo de este seminario es dotar a los asistentes de los conocimientos necesarios para aplicar los INCOTERMS más adecuados a cada una de sus operaciones internacionales teniendo en cuenta la correcta fijación de precios y control de costes de estas operaciones. El programa también incluye un avance de los cambios que contemplan los nuevos INCOTERMS 2010.



## 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 actividad.

Iniciativas Empresariales se reserva el derecho de cambiar el ponente en caso de que el asignado no pueda impartir la sesión por causas de fuerza mayor, ajenas a nuestra voluntad.

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



## *Programa:*

### **1. LOS INCOTERMS**

- Estructura de los INCOTERMS.

### **2. AVANCE DE LOS INCOTERMS 2010**

### **3. UTILIZACIÓN CORRECTA DE LOS INCOTERMS PARA EL CONTROL DE COSTES**

- Sistemas para determinar la elección de un FCA o EXW.
- Ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos.
- Qué INCOTERMS se pueden utilizar en las cartas de crédito y cuáles no.

### **4. LA ELECCIÓN DEL INCOTERM**

- Costes que deben tenerse en cuenta a la hora de la elección:
  - Según comisión del Agente.
  - Según Derechos de Aduana e Impuestos.
  - Según tipo de Mercancía.
  - Según tipo de Transporte.

### **5. CÁLCULO DE COSTES**

- Estructura de un escandallo de compra-venta internacional.
- Costes añadidos según INCOTERM.
- Cálculo del precio de exportación-importación.
- Formas de presentación de ofertas.

### **6. EJERCICIOS PRÁCTICOS**

- Cálculo de escandallos.
- Elección de INCOTERM.



## *Dirigido a:*

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



## **MADRID**

19 de octubre de 2010  
Hotel Catalonia las Cortes  
C/ del Prado, 6

## **BARCELONA**

26 de octubre 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 seguir el seminario cómodamente, incluyendo los ejemplos de los diferentes documentos, y les servirá de material de consulta una vez finalizado el mismo.

## *Precio:*

430 € + 18 % de IVA. Esta cuota incluye la asistencia al seminario, 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: [attcliente@iniciativasempresariales.com](mailto:attcliente@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*