Club de Marketing de Navarra

Incoterms para comerciales y ventas: Recomendaciones prácticas y consecuencias a nivel fiscal, documental, aduanero y contractual del incoterm pactado

Errores más comunes a evitar

22 de noviembre de 2022, martes

Inscríbete

Fechas:
22 de noviembre, martes

Presencial

Videoconferencia

Horario:
de 8:30 a 14:30 h.

Precio especial para socias/os
y actividad bonificable por FUNDAE
Pulsa AQUÍ para ver los precios

Inscríbete

Profesora

Cristina Lacave Arias-Camisón

- Licenciada en Derecho.
- Master en Dirección de Comercio Internacional.
- Formadora y consultora en comercio internacional.

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivos:
Los departamentos comerciales y sus especialistas son quienes inician el proceso de venta o compra con el que comprometen a la empresa no solo en el precio, sino en las condiciones de venta consecuencia del incoterm pactado.

Esas condiciones de venta, el incoterm negociado, no son solo quién paga el transporte o el seguro de la mercancía, sino la responsabilidad, cuándo debemos aceptar reclamaciones de nuestros clientes y cuándo no, qué documentos son “obligatorios” enviarles, el medio de pago más idóneo al incoterm pactado par evitar quedar en indefensión, que a veces no son cuestionados por el departamento comercial.

Nos encontramos con comerciales que no saben , por ejemplo, la diferencia entre un CIF y un CIP, o qué responsabilidad tiene la empresa en estos casos, quién paga los gastos de almacenaje cuando un cliente no hace el despacho de importación, los inconvenientes fiscales de vender EXW o DDP, o las ventajas de vender FCA en vez de FOB.

Todo ello provoca pérdidas económicas a la empresa y pérdida de imagen, que deberían minimizar con conocimiento.
En este curso, les daremos las herramientas necesarias para tener más argumentos de venta al conocer las consecuencias de vender con cada uno de los incoterms, en cuanto a fiscalidad, aduanas, logística, gastos y medios de pago.

Dirigido a:
Comerciales de exportación, responsables de área y directores de exportación que deban conocer todos los aspectos de los incoterms para poder acometer la actividad exportadora con todas las garantías y conociendo

las consecuencias de vender con cada uno de los incoterms.

Fechas: 22 de noviembre, martes	**Número de sesiones:** 1
Horario: de 8:30 a 14:30 h.	**Número de horas:** 6

Elige la modalidad que mejor se adapte a ti:

Presencial* Club de Marketing de Navarra	**Videoconferencia*** Aula virtual, Zoom

PROGRAMA

- Conceptos esenciales en la exportación e importación relacionados con los incoterms. Justificación documental de las exportaciones sin IVA.
- La adecuada elección de los incoterms y los aspectos comerciales más importantes en cada incoterm para ser más competitivo. Cómo aplicar criterios para elegir el Incoterm óptimo a partir del análisis de las características específicas de cada operación de comercio exterior: costos, riesgos, reclamaciones, aduanas, forma de pago.
- Aduanas e incoterms. Obligaciones de justificar las ventas sin IVA: Nueva normativa comunitaria desde el 1 enero 2020 y cómo afecta al incoterm pactado, que debe conocer el departamento de ventas.
- Clasificación de los incoterms 2020. Lo que son y lo que no son. Aspectos contractuales de los incoterms: Entrega de la mercancía y transmisión del riesgo: Los errores más comunes que comentemos.
- Análisis de los distintos incoterms explicando de forma práctica las obligaciones documentales, fiscales y de costos del exportador y del importador. Ventajas e inconvenientes de cotizar con los distintos incoterms.
    - Grupo E. EXW. Por qué no debemos vender EXW.
    - Grupo F. FCA, FAS y FOB
    - Grupo C. CFR, CIF, CPT y CIP

    - Grupo D. DAP, DPU y DDP
- Incoterms versus medios de cobro y pago internacionales. Qué incoterms no se deberían utilizar con créditos documentarios y remesas documentarias, en las operaciones de venta. Recomendaciones prácticas.
- Los incoterms en las operaciones triangulares. Cómo se debería vender y cómo se debería comprar.
- **Caso práctico exportación**: explicación de todos los costos para calcular y fijar el precio de exportación con los distintos incoterms desde EXW a DDP, y verificar las distintas formas de facturación que tenemos con los distintos incoterms.

INSCRIPCIONES

Socios/as:
165 €

No socios/as:
305 €

Únete a la asociación

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. Las empresas socias pueden solicitar su tramitación gratuita indicándolo en la inscripción web con al menos dos días de antelación

Para más información:
948 290155

Inscríbete