

**AULA  
VIRTUAL**

# **INCOTERMS 2020**

## **EN EL TRANSPORTE INTERNACIONAL**



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

**INDUING**

# PRESENTACIÓN

*En la negociación con Clientes y Proveedores es fundamental que todos los departamentos implicados en el transporte de una IMPORTACIÓN / EXPORTACIÓN entiendan cómo se reparten los riesgos y los costes entre las partes según el Incoterm.*

## Con esta formación:

- Conocerá los Incoterms 2020 y su **aplicación correcta según el medio de transporte que elijamos**.
- Sabrá calcular todos los **costes según el incoterm**.
- **Identificaremos los riesgos y las oportunidades** que ofrece cada Incoterm en función de las negociaciones.
- **Relacionaremos los Incoterms transversalmente**, con los métodos de pago, las operaciones triangulares y los regímenes aduaneros, entre otros.
- **Actualizará sus conocimientos** y obtendrá información sobre **prácticas del mercado**.

# OBJETIVOS

## Respuestas que deberíamos conocer después del curso:

*¿Cuáles son los cambios y cómo se utilizan correctamente los nuevos incoterms 2020? Diferencias con los incoterms 2010*

*¿Por qué no utilizar el FOB, CFR y CIF en contenedores o camiones?*

*¿Por qué los incoterms de la familia de las Cs, están pensados para la venta en tránsito de las mercancías?*

*¿Porque el EXW tiene muchas dificultades si se usa con el transporte internacional por carretera?*

*¿Sabes que seguro de mercancías le corresponde a cada medio de transporte?*

*¿Por qué el CPT y CIP no son adecuados para camión en el proceso logístico del transporte?*

*¿Por qué el FOB esta destinado a graneles y carga general?*

*¿Cuáles son las pruebas de transporte necesarias para las ventas intracomunitarias, Quick Fixes?*

*¿Quién debe trincar la mercancía en un FOB?*

*¿Conoces los mejores incoterms para el transporte nacional?*

*¿Es un buen incoterm el EXW y el DDP para transporte aéreo?*

*¿La entrega en los incoterms, es la que se produce según lo reflejado en el contrato de compraventa o donde entrega el transportista del vendedor al comprador?*

*¿Cuándo debería facturar, si vendo con un DAP?*

*¿De quién es el stock en tránsito?*

## DESTINATARIOS

*Una de las claves de esta formación es que los distintos departamentos relacionados con una Exportación, Importación o trabajos en destino (ej. personal de back office, directivos de compras, ventas, Supply Chain, finanzas y departamento jurídico) conozcan cómo se relacionan las distintas variables que salpican sus departamentos y así estén todos ellos coordinados y entiendan el papel de cada parte en el conjunto de la operación comercial.*

- Departamento de Logística
- Departamento de Exportación
- Departamento Comercial y de Atención al Cliente
- Departamento de Compras
- Departamento Financiero
- Departamento de Proyectos

## METODOLOGÍA

- El curso se desarrolla mediante videoconferencia en el aula virtual. Son clases en directo, dinámicas e interactivas donde se comparte conocimientos y experiencias entre participantes.
- Clases prácticas con ejemplos reales y estudios de caso. Se entrega documentación, esquemas con infografías y resúmenes de gran utilidad para tu puesto de trabajo.
- Contribución de la logística al valor de las operaciones comerciales para la correcta toma de decisiones y valoración total de los costes.
- Especialización con visión transversal.
- Ofrecemos la opción a preguntas sobre casos reales que tengas en este momento para resolverlo en grupo. La clave es poder aplicar todo lo aprendido en el día a día de tu organización.
- Formación únicamente para profesionales en activo, respondiendo así al compromiso de máxima calidad.

## INFORMACIÓN PRÁCTICA:

**MODALIDAD:** Presencial – Aula Virtual

**DURACIÓN:** 8 Horas. (2 Sesiones de 4 Horas)

**DÍAS:** Consultar en la web: [www.induing.com](http://www.induing.com)

**HORARIO:** De 9:00 a 13:00 Hrs.

**PLAZAS LIMITADAS:** 25 Personas

**PRECIO:** 260 €

**BENEFICIOS:** Formación Bonificable por FUNDAE

**CERTIFICADO:** De asistencia a los participante

## PROGRAMA

### 1. Base conceptual para aprender bien los Incoterms 2020

- Introducción a los fundamentos de los Incoterms de la CCI
- Clasificación por familias y tipos de transporte
- Las diez reglas básicas para gestionar correctamente los incoterms.

### 2. Los incoterms y el transporte

- Modos de transporte y la intermodalidad
- Los incoterms por modos de transporte, recomendaciones, incompatibilidades.
- El transporte por cada incoterm
- Diferencia entre entrega y destino, las pruebas de transporte.
- La carga, la estiba y el trincaje.

### 3. ¿Cómo aplicar los nuevos Incoterms 2020 en el transporte internacional?

- Circuito operativo de la logística de contenedores
- Usos recomendados de cada medio de transporte.
- Los seguros de transporte y los nuevos Incoterms.
- Riesgos logísticos por mal uso de los incoterms.

### 4. ¿Los costes de transporte y los Incoterms 2020?

- Principales costes operativos en la logística del transporte
- Casos prácticos.

### 5. Visión transversal de los incoterms, transporte, aduanas, formas de pago, operativa, etc.

## PONENTE



### REMIGI PALMÉS COMBALIA EXPERTO EN INCOTERMS

Licenciado en Management Internacional y Dirección de empresas por ESMA, Remigi está considerado unánimemente como el gran maestro en la docencia en Incoterms en España y Latinoamérica.

Cuenta con sus propios materiales y publicaciones y tras 30 años como profesor y consultor ha logrado que muchos alumnos suyos sean hoy expertos en operaciones de compraventa internacional.



# INDUING

C/ Gran Via 42 1ª planta 48011 Bilbao  
Tel: (+ 34) 94 605 30 72

C/ Zurbano 45 1ª planta, 28010 Madrid  
Tel: (+34) 911 841 944

Email: [formacion@induing.com](mailto:formacion@induing.com)

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