

# Incoterms; gestión y operativa avanzada

**FORMACION  
BONIFICADA**

Seminarios avanzados de Comercio Exterior *(modalidad on-line)*



EDUCATIO HUMANUM

**ESNI** ONLINE

Business School

*Formando a Especialistas y Técnicos  
en Comercio Exterior y Marketing Internacional*

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

[www.cursos-comercioexterior.com](http://www.cursos-comercioexterior.com)

# Incoterms; gestión y operativa avanzada

*Seminarios avanzados de Comercio Exterior (modalidad on-line)*

## ***Método de aprendizaje en la modalidad on-line***

El Método de Aprendizaje de ESNI Online Business School se basa en un Material Didáctico elaborado por expertos en formación a distancia, que se complementa con la figura de tu profesor quien realizará un seguimiento personalizado de tus progresos y con un Campus Virtual en Internet, punto de encuentro con tu centro y otros alumnos de Online Business School de ESNI. Y durante toda tu estancia en ESNI Online Business School, el Servicio de Orientación estará a tu lado para que puedas sacar todo el provecho a tu curso y a los servicios del centro.

En el momento que decides informarte acerca de la oferta formativa de ESNI Online Business School, empieza todo un proceso de asesoramiento orientado a que puedas completar tu aprendizaje y orientar tu futuro de la forma más adecuada, algo que tiene como principal objetivo incrementar tus posibilidades y oportunidades ante el mundo laboral actual.

## ***Campus virtual***

El entorno donde los elementos confluyen y entran en relación es el Campus ESNI Online Business School. En efecto, en el Campus tiene lugar la vida de toda la comunidad universitaria, formada por los estudiantes, profesores, investigadores, colaboradores, y administradores. Es a través del Campus que el estudiante tiene acceso a las aulas virtuales, que son los espacios de aprendizaje donde encontrará a los profesores, a los compañeros, los contenidos, las actividades y las herramientas comunicativas necesarias para estudiar y aprender.

El Campus ESNI Online Business School se convierte en un espacio de comunicación virtual en el que estarás en constante contacto con tu profesor personal y el resto de los alumnos y en el que podrás consultar bibliografía y artículos de interés para complementar tu desarrollo.

### ***Entre los servicios que ofrece el Campus destacan:***

1. Dentro del Campus Online, los alumnos podrán ponerse en contacto con su profesor, a través del apartado "Consultas al profesor", para resolver todas las dudas o inquietudes que tengan respecto al curso.
2. Todos los alumnos disponen de la sección "Expediente Académico", donde se encuentran todas las pruebas de evaluación realizadas, para así poder realizar un seguimiento del progreso a lo largo del curso.
3. El Campus dispone de un acceso a las pruebas de evaluación de manera cómoda y rápida. Se podrá comprobar el progreso, obtener correcciones y comentarios del profesor personal.
4. También, disponen del acceso a la Biblioteca, donde se halla material relacionado y enlaces de interés y actualidad, que complementan el temario del curso.
5. Disponen de un foro donde opinar con otros alumnos sobre temas relacionados con la temática del curso. Además por ser alumno del centro, éste gozará de descuentos que se encuentran recogidos en un micro-site integrado dentro del Campus.
6. Para temas administrativos como la petición de facturas, consulta de cuotas, modificación de datos, etc., existe un apartado de "Consultas a Secretaría". Y por si el alumno tiene problemas técnicos, no debe preocuparse ya que puede acceder a un Servicio Técnico que le solucionará de forma eficiente los problemas planteados.

El Campus también sirve al centro como elemento de control del desarrollo de los alumnos, ya que nos da la posibilidad de supervisar sus progresos y apoyarles en todo momento. También nos permite conocer más a fondo las diferentes preferencias de cada alumno con el fin de personalizar aún más el servicio y su seguimiento académico.

# Incoterms; gestión y operativa avanzada

Seminarios avanzados de Comercio Exterior (modalidad on-line)

## Evaluación

La evaluación se convierte en una estrategia perfectamente integrada dentro del proceso de aprendizaje, en el sentido de que se concibe como un mecanismo para aprender y retroalimentar dicho proceso. Por eso decimos que la evaluación en ESNI Online Business School es continua y formativa. En este sentido, las actividades de evaluación promueven la consecución de los objetivos de aprendizaje y la adquisición de las competencias. Así, el estudiante va evaluándose al mismo tiempo que realiza su actividad y adquiere sus competencias.

El modelo está orientado hacia la participación y la construcción colectiva de conocimiento desde un planteamiento interdisciplinario y abierto a la experiencia formativa, social y laboral de los estudiantes. Apuesta por un aprendizaje colaborativo a través de metodologías que impliquen la resolución de problemas, la participación en el desarrollo de proyectos, la creación conjunta de productos, la discusión y la indagación.

El estudiante está acompañado, en todo momento, por profesorado especializado entre cuyas funciones principales se cuentan la guía, la orientación, el apoyo y la dinamización de todo su proceso educativo.

Participar en nuestros seminarios es disfrutar de una agradable experiencia de formación, en la que se olvidan las teorías y se pone manos a la obra en los aspectos prácticos de cada temática.

**Estas son algunas de las ventajas que la formación en seminarios aporta a los participantes, según una reciente encuesta de opinión:**

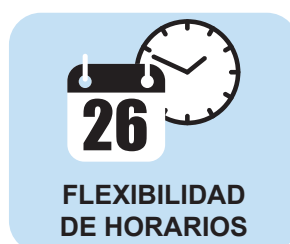
- Incremento de las competencias de dirección.
- Desarrollo de habilidades personales.
- Aumento en la capacidad de liderazgo.
- Incremento de la base de conocimientos.
- Estímulo del cambio empresarial.
- Alineamiento de los objetivos personales con la estrategia empresarial.

**Los seminarios de ESNI Online Business School ponen todavía un mayor énfasis en el enfoque práctico en el que se ponen en funcionamiento metodologías como:**

**Casos:** Los profesores diseñan y preparan casos reales, que deben ser preparados minuciosamente por los participantes y tratados de forma colectiva en clase. Se pone el acento en el símil de los casos con situaciones reales en que los participantes puedan encontrarse a menudo.

**Ejercicios:** En determinadas materias, los profesores diseñan ejercicios que facilitan enormemente la asimilación de los contenidos. Estos ejercicios pueden ser individuales, duales o en pequeños grupos de trabajo. Además, el aprovechamiento del tiempo es fundamental, por eso normalmente los materiales entregados (documentación, notas técnicas, artículos, etc.) están diseñados para contribuir a un desarrollo posterior de los temas tratados durante las sesiones, en función del interés y del tiempo disponible de cada participante.

**El seminario incluye:**



# Incoterms; gestión y operativa avanzada

Seminarios avanzados de Comercio Exterior (modalidad on-line)

## ¿Por qué un seminario de Incoterms?

En la operativa de la compraventa internacional, vendedor y comprador se comprometen a una serie de aspectos. Algunos de ellos están recogidos en los términos INCOTERMS, como lo son el momento de entrega (transmisión de la responsabilidad de la mercancía), los documentos para el desarrollo de la operación y la repartición de costes de la cadena logística. Es por ello, vendedor y comprador han de conocer con precisión el alcance de cada uno de los términos INCOTERMS ya que ellos recogen las obligaciones y derechos de las partes (y no de terceros).

## Beneficios para el participante

Que los participantes no solo conozcan el alcance de cada uno de los términos de los INCOTERMS, sino que puedan determinar cuando utilizarlos en función de las características de la operación. Además, los INCOTERMS, por su importancia, están relacionados con otros ámbitos del comercio exterior, por lo que es indispensable saber relacionarlos con los medios de pago, el medio de transporte, operación intracomunitaria o extracomunitaria...

## Objetivos del seminario

### Formar a Técnicos en Comercio Exterior

- Saber los problemas que resuelven y el alcance los INCOTERMS.
- Conocer con precisión el momento de entrega de cada uno de los términos.
- Saber qué documentos han de aportar vendedor y comprador para el desarrollo de la cadena logística.
- Utilizar los INCOTERMS en función del medio de pago internacional.
- Saber qué INCOTERMS son más apropiados en función si es una operación intracomunitaria o extracomunitaria.

## Metodología

- Enfoque eminentemente práctico
- Utilización del método del caso

## Dirigido a

El enfoque global del programa hace de este seminario una herramienta ideal para Administrativos de Exportación e Importación, Export Assistants, Comerciales de Exportación, Personal de Agentes de Aduanas, Transitarias y Consignatarias, consultores y asesores de empresas y todas aquellas personas relacionadas con la internacionalización de las empresas.

## Programa

### I. Iniciación Incoterms

1. Qué son los Incoterms.
2. El Porqué de los Incoterms
3. Aspecto contractual de los Incoterms
4. Problemas que resuelven los Incoterms. Qué pasa con la titularidad de la mercancía.
4. Aclaraciones previas en la versión 2010.
  - 4.1. Cobertura del seguro.
  - 4.2. Gastos de manipulación en la terminal.
  - 4.3. Documentos de entrega.
5. Variables de elección de los Incoterms

# Incoterms; gestión y operativa avanzada

*Seminarios avanzados de Comercio Exterior (modalidad on-line)*

6. La importancia, o no, de especificar la versión.
7. Los Incoterms y la cadena logística del comercio exterior

## **II. Incoterms 2010**

1. Incoterms 2010 versus Incoterms 2000
2. Clasificación de los Incoterms 2010 en grupos. La importancia de tener un apellido.
  - 2.1. Grupo E (EXW).
  - 2.2. Grupo F (FAS, FCA, FOB).
  - 2.2. Grupo C. (CFR, CPT, CIF y CIP).
  - 2.3. Grupo D (DAT, DAP y DDP).
3. Clasificación de los Incoterms según el medio de Transporte.
  - 3.1. Los Incoterms polivalentes. Cuándo utilizarlos.
  - 3.2. Los Incoterms marítimos.
    - 3.2.1. Incoterms que deberían utilizarse con contenedores.
4. Clasificación según quién paga el transporte principal.
5. Incoterms versus Régimen de carga: grupaje, completo, conveniconal...

## **III. Momento de entrega de los Incoterms 2010**

1. Aclaraciones del concepto "entrega" para vendedor y comprador.
2. La transferencia de riesgos y costes relativos a la mercancía.
3. Momento de entrega del EXW, teoría y práctica. Problemática operativa y fiscal.
4. Momento de entrega del FCA teoría y práctica.
  - 4.1. Variantes del FCA. Sacar el máximo provecho a la ductilidad del FCA.
5. Momento de entrega del FAS, teoría y práctica. Régimen convencional y graneles.
6. Momento de entrega del FOB, teoría y práctica. Régimen convencional y graneles. Adiós el FOB estibado.
  - 6.1. Quién ha de poseer el Bill of Lading en una venta FOB
7. Momento de entrega del CFR, teoría y práctica. Régimen convencional y graneles.
8. Momento de entrega del CIF, teoría y práctica. Régimen convencional y graneles. La gestión del seguro
9. Momento de entrega del CPT, teoría y práctica.
  - 9.1. Variantes del CPT. Cómo especificar el momento de entrega,
10. Momento de entrega del CIP, teoría y práctica.
  - 10.1 Variantes del CIP. Cómo especificar el momento de entrega,
11. Momento de entrega del DAP (Point), teoría y práctica.
12. Momento de entrega del DAT, teoría y práctica. Qué debemos entender por Terminal.
13. Momento de entrega del DAP (Place), teoría y práctica. La cláusula temporal.
14. Momento de entrega del DDP, teoría y práctica.
  - 14.1 Variante fiscal del DDP

## **III. Incoterms 2010 versus Documentos**

1. Los documentos obligatorios del vendedor en cada término de Incoterms. No más confusión.
2. Los documentos que el comprador podrá solicitar al vendedor en cada término de Incoterms. Especificaciones claras.

## **IV. Gestión y operativa avanzada de los Incoterms 2010**

1. Incoterms versus medios de pago. No corramos riesgos innecesarios.
  - 1.1. El EXW y los medios de pago; simples o documentarios.
  - 1.2. Los términos F y los medios de pago; simples o documentarios.
  - 1.3. Los términos C y los medios de pago; simples o documentarios.
  - 1.4. Los términos D y los medios de pago; simples o documentarios.
2. Incoterms versus control de la operación. Valor añadido.
3. Incoterms versus operación intracomunitaria, extracomunitaria o triangular. A cada uno lo suyo.
4. Incoterms versus competitividad. Ser o no ser.
5. El Incoterm y la comisión del agente comercial.
6. Qué costes han de imputar los transitarios y consignatarios en cada uno de los términos Incoterms.

## **V. Reglas de oro de los Incoterms 2010**

# Incoterms; gestión y operativa avanzada

*Seminarios avanzados de Comercio Exterior (modalidad on-line)*

## **Título**

Los asistentes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos recibirán el Certificado del Seminario Avanzado **Incoterms; gestión y operativa avanzada** otorgado por ESNI Business School.

## **Proceso de inscripción**

Cumplimentar la ficha de inscripción que encontrarás en el apartado “Tienes alguna pregunta” de este seminario en nuestra web [www.cursos-comercioexterior.com](http://www.cursos-comercioexterior.com)

## **Responsable del programa**

D. Alberto Rino. Director de programas de ESNI Business School.  
Socio Consultor de Mercado-Exterior y Educatio Humanum  
Consultor y Formador en Comercio Exterior. 32 años de experiencia.  
Diplomado en Ciencias Empresariales por la UB.  
Postgrado y Master en Comercio Exterior por el CEDEIN (Centro de Economía Internacional).  
Diplomado en Dirección de Marketing por EAE (Escuela de Administración de Empresas).  
E-mail: [rino@esni.es](mailto:rino@esni.es)

## **Tutoría**

Desde el inicio del curso el alumno podrá acceder al servicio de tutorías para consultar y organizar el estudio bajo el asesoramiento de profesionales de la materia.

## **Los objetivos de los tutores son:**

Motivar y promover el interés de los alumnos en el estudio del curso  
Guiar y/o reorientar al alumno en el proceso de aprendizaje atendiendo a sus dudas o dificultades, ampliando su información.  
Evaluar el proceso de aprendizaje.  
La función tutorial, es ejercida de manera individualizada, para ayudar a cada alumno en sus dudas o dificultades.  
Las tutorías del Curso puede efectuarlas a través del Campus.

## **Programas complementarios**

ESNI Online Business School ha diseñado seminarios y practicums de comercio exterior y marketing internacional destinados a analizar cambios y normas, así como a profundizar en temáticas y aspectos específicos de la actividad internacional.

## **Duración**

El Seminario Avanzado Incoterms; gestión y operativa avanzada para exportadores e importadores tiene una duración de 20 horas en un plazo máximo de un mes y medio.

**La matrícula en la modalidad on-line está abierta todo el año**

Con el sello y la calidad de **Grupo Educatio Humanum** especialistas en la formación en comercio exterior y marketing internacional desde 1997.

**Profesionales que forman Profesionales**