

## ***Curso: “Operativa y gestión práctica del comercio internacional”***

***Duración:*** del 15 al 18 de Febrero  
***Horario:*** Lunes a Jueves de 18 a 20:30 h

### **Objetivos:**

- Conocer los conceptos básicos que cualquier empresa debe considerar en una operación de comercio internacional: contratación, transporte, aduanas y fiscalidad, medios de cobro y financiación.
- Conocer los intervinientes con los que la empresa deberá coordinar la operación: transitario, agente de aduanas, instituciones financieras,...
- Analizar los riesgos de cada operación y conocer prácticas de gestión que posibiliten la minimización de los mismos.
- Tener una visión integradora de todo el proceso.

### **Destinatarios:**

Personal de empresas con actividad internacional o que se estén iniciando en la misma y, en general, cualquier profesional interesado en tener una aproximación práctica a las cuestiones claves del comercio internacional.

### **Metodología:**

En cada jornada se expondrán los aspectos básicos de cada una de las temáticas (contratación, transporte,...).

A su vez, las jornadas están ordenadas de manera cronológica para que en cada una de ellas se puedan aplicar los conceptos teóricos estudiados a una operación real que se desarrollará a lo largo de todo el curso y que permitirá a los alumnos tener una visión integradora de todo el proceso.

### **Contenidos:**

#### **I. Contratación internacional**

- Aspectos básicos de contratación internacional y su planificación y gestión desde la negociación inicial con el cliente hasta la formalización del acuerdo.
- Las reglas Incoterms® 2010 como eje central de la contratación internacional: ámbito de aplicación, aspectos que regulan, pautas para la selección del más adecuado y su negociación con clientes y proveedores para la determinación del cálculo de precios.

## II. Medios de cobro

- Medios de pago simples y documentarios, con especial atención a los medios específicos más complejos y utilizados en el comercio internacional: Crédito documentario, remesa documentaria/simple.
- Aspectos a considerar en la negociación con entidades financieras; contratación, implicaciones para la empresa y costes aplicables al precio de exportación.

## III. Logística

- Aspectos a considerar en la negociación con transitarios y/o empresas de transporte; contratación, costes, implicaciones para la empresa, documentación (B/L, CMR, FBL,...)
- Regulación de los medios de transporte y su implicación en las responsabilidades. Valoración de los seguros de mercancías.

## IV. Aduanas y fiscalidad

- Implicaciones aduaneras y fiscales derivadas de la compraventa internacional: expedición/introducción vs. exportación/importación; costes, implicaciones para la empresa, documentación (ADA, DUA, EUR1,...)
- La importancia de la anticipación y la planificación: Análisis de la partida arancelaria, conocimiento de barreras aduaneras y documentales y asignación de responsabilidades para su superación.
- Aspectos a considerar en la negociación con representantes aduaneros y en la tramitación con la Agencia Tributaria; implicaciones para la empresa y costes aplicables al precio de exportación.

**Ponente:** D. Eduardo Díaz, economista y consultor en comercio internacional.

**Coste inscripción:** 90€ por asistente que deberán hacerse efectivos por transferencia bancaria al número de cuenta ES57 2048 0005 59 3400055565 haciendo constar el nombre del asistente.

No se devolverá el importe de bajas comunicadas con menos de un día de antelación.

Los adheridos de la Cámara tendrán una bonificación del 30%.

**Inscripciones e información** en [cexterior@avilescamara.es](mailto:cexterior@avilescamara.es) y en el teléfono 985 544 111

**Fecha límite inscripciones:** Viernes 5 de Febrero.