

NEGOCIACIÓN DE PRECIOS DE EXPORTACIÓN Y CONDICIONES DE ENTREGA EN CONTRATOS INTERNACIONALES | 12H

Concienciar a los participantes de la importancia de dominar las condiciones de entrega como elemento diferenciador de la competencia.

Conocer los gastos que integran la cadena logística como elemento fundamental para establecer el precio de venta.

Diferenciar los costes logísticos de los costes comerciales, de marketing y financieros.

Establecer una metodología para calcular los precios de exportación.

Conocer los documentos que ha de proporcionar el exportador con el fin de que la mercancía sea entregada en el punto convenido de la cadena logística.

Programa

I. Introducción

1. La importancia de establecer criterios para negociar un precio de exportación.
2. Un precio de exportación, o varios precios de exportación.
3. Qué importancia tiene el incoterm de venta en el precio de exportación.
4. La divisa de venta.

II. Principios a considerar en el precio de exportación

1. Tipos de costes.
 - 1.1. Costes fijos.
 - 1.2. Costes variables.
 - 1.3. Costes versus gastos.
2. Margen bruto o margen neto.
3. Margen de contribución.
 - 3.1. Que es y para que sirve.
 - 3.2. Margen de contribución por la actividad exportadora o por mercados de exportación.
4. Método a utilizar en la fijación del precio de exportación; de destino a origen o de origen a destino.

III. Condiciones de entrega; herramienta comercial de exportación

1. La cadena logística de exportación y las condiciones de entrega.
2. Variables para establecer la condición de entrega.
3. Hamlet y la exportación.
4. Cuántas condiciones de entregas es necesario saber.
 - 4.1. Condiciones de entrega EXW. Errores más habituales.
 - 4.2. Condiciones de entrega FAS. Sirve para algo?
 - 4.3. Condiciones de entrega FCA y sus variantes.
 - 4.4. Condiciones de entrega FOB. Un error nos puede costar muy caro.
 - 4.5. Condiciones de entrega CFR versus CIF. La Fábula del Pulpo Gigante.
 - 4.6. Condiciones de entrega CPT versus CIP. Cuándo y cómo utilizarlas.
 - 4.7. Condiciones de entrega DPU, diferencias con el DAT 2010.
 - 4.8. Condiciones de entrega DAP Point versus DAP Place. La teoría del Ser o el Estar.
 - 4.9. Condiciones DDP. Cuándo y cómo utilizarlo.

Ponente

Alberto Rino. Consultor, 41 años de experiencia en el ámbito del comercio exterior, de los cuales 27 como docente. Especializado en las áreas de Aduanas e IVA internacional y logística internacional.

Fechas

25,26 y 27 de noviembre de 2025
Martes, miércoles y jueves de 09:00 a 13:00h
Cámara de Comercio de Castellón

INSCRIPCIÓN GRATUITA

Modalidad presencial /teleformación