



EXPERTO EN REGLAS INCOTERMS®

Décima Edición



Formación

ON-LIVE (síncrona)

con soporte del *Campus ON-LINE*



REGLAS INCOTERMS®




Las reglas Incoterms® dan certeza y claridad respecto a los diferentes riesgos y gastos en el movimiento de mercancías entre un punto o lugar fijado en un país y otro punto o lugar fijado en otro país. Además, de establecer la obligación al vendedor y comprador de entregar los documentos de comercio exterior que son necesarios para llevar a cabo el proceso de la cadena logística internacional.

Los Incoterms® son términos comerciales que no tienen naturaleza de Ley. Su uso es de aceptación voluntaria entre vendedor y comprador. Y por si solo no supone la existencia de un contrato.

Los Incoterms® adquieren carácter vinculante mediante la autonomía de la voluntad manifestada en la contratación internacional. El componente autonómico de los Incoterms® como Derecho suave (soft law) los torna obligatorios a través del consentimiento de las partes.

NECESIDAD DE EXPERTOS EN LAS REGLAS INCOTERMS®


Muchos profesionales del ámbito comercial y operativo del comercio exterior basan su decisiones sobre los Incoterms® en suposiciones y creencias que en muchos casos no se ajustan a las reglas emitidas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI). Y estas decisiones fuera de las reglas pueden tener consecuencias económicas y comerciales, que se manifiestan cuando aflora un desacuerdo entre las partes o se produce un siniestro sobre la mercancía. E incluso, cuando la redacción del contrato de compraventa no ha tenido en cuenta las reglas del Incoterms® acordado entre las partes, entrando ambos (Incoterms® y Contrato) en contradicción.



A lo anterior, hay que sumar la necesidad de una aplicación correcta de las Reglas **Incoterms®** por parte de los profesionales que se desarrollan en la cadena logística internacional. Ya que es un elemento de suma trascendencia al intervenir, por lo general, profesionales que actúan, uno en representación del vendedor, y otro en representación del comprador. Por lo que la repartición de gastos que deben imputar uno y el otro, así como la responsabilidad que asumen las partes en el desarrollo de la cadena logística, debe estar claramente entendida y definida. Máxime, cuando los gastos de la cadena logística pueden inferir negativamente en el objetivo económico de la operación.




Programa Experto en Reglas **Incoterms®** 2020



La formación que se ofrece a través del Curso Experto en Reglas **Incoterms®** 2020 está diseñada para proporcionar un conocimiento extenso y profundo de la aplicación de las Reglas **Incoterms®** en el ámbito operativo, comercial y logístico. Siendo uno de los programas más completos en la formación de esta materia. Abarcando, no solo las áreas que regulan los **Incoterms®**, sino además su relación con el contrato de compraventa y los ámbitos operativos de comercio exterior que se interrelacionan con las reglas **Incoterms®**.

El objetivo de este programa es dotar a los profesionales que se desarrollan en empresas exportadoras, importadoras y tradings del conocimiento de los derechos y obligaciones que las empresas asumen cuando acuerdan incorporar una Regla **Incoterms®** en su relación comercial. Es decir, la implicación jurídico-fiscal-comercial-económica que se produce entre un vendedor y un comprador en el uso de los **Incoterms®**.



Y entre los profesionales de la cadena logística internacional: transitarios, consignatarias, operadores logísticos, etc, el objetivo es transmitirles la importancia de conocer en qué punto de la cadena se produce la transmisión de gastos y en cual la transmisión de la reponsabilidad de la mercancía. Además, de saber quién tiene la obligación de asumir el coste o el siniestro en aquellos casos en los que se produce un retraso en la entrega o una avería sobre la mercancía.

Un colectivo profesional que tiene la necesidad de un hondo conocimiento de las reglas Incoterms®, es sin duda quiénes asesoran en la redacción de los contratos de compraventa. Con el fin de alinear las condiciones establecidas en el contrato con la regla Incoterms® incluido en el mismo.

En definitiva, transmitir el conocimiento para transitar desde la “*mala práctica*” a la buena práctica; basado en las Reglas Incoterms® y no en creencias y usos que no proceden de la norma, sino de falsas convicciones.

¿POR QUÉ REALIZAR ESTA FORMACIÓN?

Hoy nadie escapa a conocer que aun no siendo los Incoterms® de uso obligatorio al no ser una Ley, su empleo está extendido en todo el mundo y es ampliamente utilizado en la mayoría de transacciones comerciales entre empresas en la compraventa internacional.

Por lo tanto, su conocimiento y su aplicación por todos los perfiles profesionales que actúan en el comercio exterior, se hace imprescindible. Ese conocimiento no puede ser superficial, como en muchos casos ocurre, sino en profundidad y extensamente.

Es necesario, como consecuencia de la evolución del comercio internacional en el siglo XXI, devenido de la globalización, el avance de las nuevas tecnologías y de la logística, una formación que aglutine la cuestión técnica de las Reglas Incoterms®, la casuística y la práctica diaria del comercio exterior teniendo en cuenta los diferentes perfiles de empresas y operaciones que se producen en el contexto internacional.

Máxime, al estar interrelacionado los términos de entrega con la mayoría de áreas de gestión operativa y comercial de las operaciones de exportación, importación y triangulación.

LAS REGLAS INCOTERMS® SE RELACIONAN CON:

01

El contrato de compraventa.

02

La entrega de la mercancía, quedando afectada de forma directa la gestión de cobro/pago.

03

La transmisión del riesgo físico de la mercancía y como consecuencia la gestión del seguro.

04

La gestión de los documentos de comercio exterior.

05

Los gastos de la cadena logística internacional que tiene una relación directa con la configuración del precio de la mercancía.

06

El servicio añadido que se relaciona con la estrategia internacional de la empresa definida en el plan de marketing.

07

Y de forma tangencial, en la aplicación de la exención del IVA a través de la aportación de los documentos de transporte y/o aduaneros.

CÓMO ESTÁ ORGANIZADA ESTA FORMACIÓN

Modalidad on live (streaming a través de Zoom) y el soporte del Campus On line de Educatio Humanum

Este programa se lleva a cabo en nuestro Campus (www.educatiohumanum.school) desarrollado por Educatio Humanum desde 2005, del cual forma parte ISLI (*Instituto Superior de Logística Internacional*).

La modalidad de la formación es on live (*sincrona*) con soporte del Campus on line. Las horas de dedicación del curso se estiman en 30. De las cuales 18 son on live lectivas a desarrollar en 6 sesiones de 3 horas cada una.



Director del curso:

Alberto Rino

(*Conócelo en LinkedIn*)

INSCRÍBETE EN LA NEWSLETTER DE INCOTERMS®



¿CUÁLES SON LOS RECURSOS DE ESTA FORMACIÓN?



Video:

Introducción al curso.



Foro:

Donde se exponen aspectos relevantes del curso y Chat.



Herramientas de Estudios:

Documentación elaborada por el profesor, vídeos que refuerzan el contenido, documentación complementaria (artículos públicos relacionados con la temática del módulo).



Herramientas de Aprendizaje:

Ejercicios de diferentes formatos (rellenar el hueco, test si/no, el ahorcado, etc.) que tienen el objetivo de afianzar los conocimientos del alumno antes de realizar las pruebas prácticas.



Herramientas de Evaluación:

Test y casos prácticos.



Exámen Final:

Tipo test.



EL CONTENIDO CURSO

I. INTRODUCCIÓN; ASPECTOS ESENCIALES PARA LA GESTIÓN DE LOS INCOTERMS®

1. ¿Qué son las reglas **Incoterms®** de la Cámara de Comercio Internacional (CCI)?
 - 1.1. ¿Es obligatorio el uso de los **Incoterms®** ?
 - 1.2. Naturaleza de las reglas **Incoterms®** , como usos del comercio, en la formación del contrato de compraventa internacional.
 - 1.3. ¿Qué regulan las reglas **Incoterms®** ?
 - 1.4. ¿Qué no regulan los **Incoterms®** ?
 - 1.5. ¿Qué versiones de las reglas **Incoterms®** están en uso?
 - 1.7. La importancia de identificar las mercancías.
 - 1.8. ¿El no especificar la versión del **Incoterms®** implica que sea la última?
 - 1.9. Las reglas **Incoterms®** y el porteador.
 - 1.10. Precauciones con las variantes de las reglas **Incoterms®** .
2. Las reglas **Incoterms®** , piedra angular en la gestión del comercio exterior.
 - 2.1. Áreas con las que se interrelacionan las reglas **Incoterms®** .

II. LAS REGLAS INCOTERMS® Y LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS

1. Los **Incoterms®** como instrumento de Derecho suave (soft law).
2. La compraventa internacional de mercancías.
 - 2.1. La Convención de Viena de 1980.
 - 2.2. Principios Unidroit 2016.
 - 2.3. Principio, Definiciones y Reglas de Un Derecho Civil Europeo: Marco Común de Referencia (DCFR).
3. La importancia de alinear los **Incoterms®** y el contrato de compraventa.

III LAS REGLAS INCOTERMS® Y LAS CLÁUSULAS DE ENTREGA

1. Conocer de dónde venimos para saber dónde vamos.
 - 1.1. Breve repaso de las Reglas **Incoterms®** 2000 y 2010.
2. Definición de entrega; puesta a disposición, lugar o punto en ese lugar.
3. La transmisión del riesgo a través de la entrega.
4. La entrega como transmisión de la posesión del bien.
5. El acto de la entrega (la tradición) fuera del ámbito de los **Incoterms®** .
6. La entrega y su relación con la gestión de cobro pago.
7. Los Documentos que demuestran la entrega.
8. La necesidad de precisar el lugar o punto de entrega.
9. Las reglas **Incoterms®** y la configuración de precios en el comercio exterior.

IV. LAS REGLAS INCOTERMS® 2020

1. Cómo se clasifican.
2. Estructura interna de las reglas **Incoterms®** 2020.
3. El despacho de aduanas
 - 3.1. Formalidades aduaneras de exportación. Procesos y gastos.
 - 3.2. Formalidades aduaneras de importación. Procesos, gastos y tributos.
4. Análisis de la estructura de cada una de las reglas **Incoterms®** 2020.

- 5. Momento de transmisión de la entrega y transmisión de gastos de cada regla.
 - 5.1. **Incoterms®** del grupo E.
 - 5.2. **Incoterms®** del grupo F.
 - 5.3. **Incoterms®** del grupo C.
 - 5.4. **Incoterms®** del grupo D.
 - 5.5. El equilibrio entre entrega (riesgo) y gasto por grupo **Incoterms®** 2020.
- 6. **Incoterms®** 2020 versus documentos de comercio exterior.
 - 6.1. La importancia de los documentos en el proceso de la cadena logística del comercio exterior.
 - 6.2. Documentos obligatorios y facultativos por cada regla **Incoterms®** .
 - 6.3. Casos prácticos.

V. LAS REGLAS INCOTERMS® 2020 Y EL CONTRATO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS

- 1. ¿Regulan los Incoterms el contrato de transporte de mercancías?
- 2. Responsabilidad de las partes que intervienen en el contrato de transporte internacional.
 - 2.1. Marítimo.
 - 2.2. Aéreo.
 - 2.3. Carretera.
- 3. Las Reglas Internacionales que regulan el transporte internacional marítimo y su relación con las reglas **Incoterms®** .
- 4. El flete marítimo y su condición.
- 5. Las características de los documentos de transporte.
- 6. Casos prácticos.
- 7. Criterios para la elección de la regla **Incoterms®** 2020 más adecuada para cada caso.
- 8. Los mandamientos de las reglas **Incoterms®** 2020.

VI. LAS REGLAS INCOTERMS® 2020 Y EL SEGURO DE MERCANCÍAS

- 1. La importancia del embalaje y la estiba de la mercancía.
- 2. Quién debe contratar el seguro de mercancías.
- 3. Indicaciones de la CCI sobre el seguro de mercancías en las reglas **Incoterms®** 2020.
 - 3.1. Riesgos cubiertos.
 - 3.2. Valor asegurado.
 - 3.3. Gestión del seguro en condiciones CIF y CIP en la versión 2020.
 - 3.3.1. Cálculo de los valores CIF y CIP.
 - 3.3.2. Cálculo del valor asegurado.
 - 3.3.3. Cálculo del valor indemnizable.
- 4. Tomador del seguro versus asegurado. La importancia del interés asegurable.
- 6. Casos prácticos.

¿CÓMO SE DESARROLLA EL CURSO?

El alumno accede al Campus con las claves que previamente ha recibido al darle de alta desde ISLI. Puede ingresar al Campus en cualquier momento a través de su ordenador o tablet. Como ayuda para la organización del alumno, en el Campus se muestra un calendario en el que se detalla la pauta temporal para realizar cada una de las prácticas. No tiene el carácter restrictivo, sino de ayuda. *Por lo que el alumno no incurre en ninguna penalización si sobrepasa los tiempos asignados.*

La secuencia de preparación de cada módulo es el siguiente:

ESTUDIO DEL CONTENIDO DEL MÓDULO

VISIONADO DE LOS VÍDEOS DE SOPORTE

REALIZACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

REALIZACIÓN DE LOS TEST

REALIZACIÓN DE LOS CASOS PRÁCTICOS

SEGUIMIENTO Y APOYO DESDE EL CAMPUS

Además del tutor, el alumno cuenta con un equipo profesional al que puede acceder desde la sección Comunicación:

- Gestor Administrativo que es quién se encarga de la gestión administrativa del curso.
- Coordinador que tiene la función de velar por el correcto funcionamiento de los contenidos del curso y coordinar a los alumnos con las sesiones on live.
- Departamento informático que da apoyo en el aspecto técnico del campus.



TUTORÍAS

El alumno dispone de un tutor al que puede realizar consultas de contenido del curso a través del Campus, en el apartado consultas al tutor disponible en cada módulo o en la sección Comunicación.



FOROS

El profesor del curso propondrá temas de debate o actividades complementarias que sirvan para reforzar conceptos de máxima relevancia del curso.

SESIONES ON-LIVE

Al inicio del curso se configura un calendario en el que se fijan las 18 horas lectivas en sesiones de tres horas cada una, a desarrollar los miércoles de 15:00 a 18:00 horas. Estas sesiones son realizadas en la plataforma Zoom quedando grabadas y disponibles posteriormente en el Campus.



¿CÓMO SE EVALÚA?

Para optar al *Título Experto en Reglas Incoterms® 2020* se debe alcanzar una nota mínima de 6 puntos sobre un total de 10.

La asistencia a las sesiones on live computa un 15% de la nota final. Quiénes asistan íntegramente a las cinco sesiones obtendrán 1,5 puntos para la nota final.

La realización de la totalidad de los test computa un 30% de la nota final. Quiénes realicen todos los test y obtengan el 100% de aciertos en todos ellos, obtendrán una puntuación de 3 puntos.

La realización de la totalidad de los casos práctico computa un 30% de la nota final. Quiénes realicen todos los casos y obtengan una calificación de 10 en todos ellos, obtendrán una puntuación de 3 puntos.

El acierto del 100% de las preguntas del examen final computa 2,5 puntos para la nota final.



FORMACIÓN BONIFICABLE POR FUNDAE

Trámites a cargo de la empresa.

Este Curso puede ser bonificado en España a través de FUNDAE (Fundación Estatal para la Formación del Empleo). Estamos inscritos en el registro Estatal de Entidades de Formación con código 23572 para impartir formación profesional para el empleo de acuerdo con lo establecido en la Ley 30/2015, de 9 de septiembre dentro de la iniciativa de Formación Programada por las Empresas.

Las empresas disponen de un crédito anual proporcionado por FUNDAE como ayuda a la formación que se imparte a los empleados. Esta ayuda se calcula en función de lo cotizado en la Tesorería General de la Seguridad Social durante el año fiscal. Por este motivo, la gestión de esta ayuda corresponderá a la empresa solicitante y no a ISLI (ESNI Institución Superior de Formación Universitaria).



FORMACIÓN EXENTA DE IVA

Este curso, basado en clases en directo (presenciales online, también llamada «formación presencial mediante aula virtual»), tiene la consideración de servicio educativo y, en consecuencia, está exento de IVA en España (artículo 20.Uno.9º de la Ley 37/1992).



DIRECTOR DEL CURSO **ALBERTO RINO**

Especialista en Incoterms® con 40 años de experiencia en Comercio Exterior.



CONTACTO

JOSÉ ANTONIO GONZÁLEZ
incoterms2020@isisli.institute

ELENA MARTÍNEZ
info@isli.institute

TELÉFONO (GRATUITO)
800 808 867

