

Los Incoterms Terminos En Comercio Internacional

"El propósito de esta tesis es el estudio de la naturaleza legal de los, recientemente actualizados, Incoterms® en el ámbito del conflicto de leyes y de jurisdicciones en el marco del contrato de compraventa internacional de mercaderías. La Cámara de Comercio Internacional, como organización representante del mundo empresarial, se ha ocupado, desde 1936, de recopilar y actualizar los principales términos comerciales de forma regular para adaptarse a los cambios en el comercio Internacional. Las características de los Incoterms® reflejan la esencia de la entidad creadora que

promueve la autorregulación en el ámbito profesional. Su actuación no solo se limita a recoger las prácticas más consolidadas en el ámbito mercantil, sino que pretende ser proactiva e impulsar el comercio. De esta forma se acerca al fenómeno de la denominada lex mercatoria, que busca la regulación adecuada del comercio internacional. Los Incoterms son relevantes tanto en el contexto económico como en el jurídico. Son reglas que se encuentran integradas en el marco legal como parte del contrato de compraventa internacional de mercaderías e interactúan con toda la normativa aplicable a este contrato, tanto de origen formal como informal. La presente tesis aborda el ámbito normativo en el que se insertan y analiza el lugar que ocupan estos términos comerciales en el sistema tradicional de fuentes del ordenamiento jurídico. La naturaleza

jurídica de las reglas Incoterms determina el rol que estas reglas desempeñan en el ámbito del conflicto de leyes y de jurisdicciones. Esta tesis analiza también los distintos cauces a través de los cuales los Incoterms® pueden incorporarse al contrato de compraventa de mercaderías, así como su posible incidencia sobre la normativa aplicable, tanto de forma directa como indirecta. Desde su primera publicación, la finalidad de las reglas Incoterms© ha consistido en proporcionar unas pautas para la interpretación de los principales términos comerciales en el comercio internacional, a fin de prevenir y reducir posibles conflictos entre los operadores del comercio. El espíritu inicial de los Incoterms® sigue vigente, pero es preciso comprobar si se traduce, a efectos prácticos, en la determinación de la competencia judicial internacional, ya sea de forma directa o indirecta. En los

últimos años, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha concluido, de forma pionera, que la delimitación del lugar de entrega contenido en los Incoterms® puede constituir un criterio válido a efectos de determinar el foro contractual establecido en el artículo 7.1 b) del Reglamento 1215/2012. Este hecho pone de manifiesto la especial relevancia de estas reglas como referente interpretativo del lugar de entrega material de las mercaderías en el contrato de compraventa internacional. Las reglas Incoterms®, como elementos clave del contrato de compraventa, contribuyen a reducir los malentendidos entre comerciantes, minimizando las controversias entre las partes y los litigios." -- TDX.

¿Quieres importar y exportar sin problemas? ¿Qué descubrirás en este libro? Cambios en la última edición de

Incoterms 11 *Términos de negociación que debes conocer*
Cuál es el Incoterm para mi importación o exportación
Qué hacer si hay un problema en la aduana
Casos y ejemplos para aplicar estas reglas
ICC rules for the use of domestic and international trade terms

Comercio Internacional en el siglo XXI.
La puerta de accesos a los negocios globales

Incoterms 2000

Incoterms® 2020

Obligations, Cost and Risks

Logística Internacional

¡¡¡CON LISTENING (AUDIOS DE COMPRENSIÓN Y EXPRESIÓN)!!! Este Manual es el más adecuado para impartir la UF1764 "Inglés oral y escrito en el comercio internacional" de

los Certificados de Profesionalidad, y cumple fielmente con los contenidos del Real Decreto. Puede solicitar gratuitamente los listening y las soluciones a todas las actividades en el email

tutor@tutorformacion.es

Capacidades que se adquieren con este Manual:

- Interpretar la información, líneas y argumentos de un discurso oral en inglés, formal e informal, presencial y retransmitido, de una operación comercial internacional definida. -

Interpretar los datos e información específica de distintos documentos, informes comerciales y fuentes de información de comercio internacional escritos en inglés extrayendo la información relevante para una exportación y/o importación de bienes/servicios. -
Producir mensajes orales complejos en inglés con fluidez, detalle y claridad, en situaciones-tipo del comercio internacional. -
Interactuar oralmente, en inglés, con fluidez y

espontaneidad, con uno y al menos dos interlocutores, manifestando opiniones diversas, en distintas situaciones, formales e informales, propias de comercio internacional: visitas a ferias, gestiones y negociación de operaciones con clientes/proveedores.

Índice: 1.- GESTIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN INGLÉS 6
1.1.-ESTRUCTURAS LINGÜÍSTICAS Y LÉXICO RELACIONADO CON LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL. 9

1.1.1.-Vocabulario y expresiones en la operativa de los distintos destinos aduaneros. 11

1.1.2.- Vocabulario y expresiones en la negociación y procesos de acuerdos comerciales con otros operadores. 32

1.2.-
ESTRUCTURAS LINGÜÍSTICAS Y LÉXICO RELACIONADO CON LA CONTRATACIÓN Y CONDICIONES DE COMPRAVENTA

INTERNACIONAL. 41

1.2.1.-
Condiciones de contratación y financiación / Contracting and Financial Terms. 43

1.2.3.- Tarifas y Precios. 53

1.2.4.- Modos de Pago /

Methods of Payment.	55
1.2.5.- Prórrogas / Extensions or Deferrals.	64
1.2.6.- Descuentos / Discounts.	67
1.3.- LÉXICO Y FONÉTICA DE LAS CONDICIONES DE ENTREGA.	69
1.3.1.- Incoterms.	69
1.3.2.- Plazos de entrega.	77
1.3.3.- Condiciones de transporte.	78
1.3.4.- Incumplimientos, anomalías y siniestros.	85
1.3.4. Incumplimiento de contrato / Breach of contract	87
AUTOEVALUACIÓN 1 / SELF ASSESSMENT 1.	89
RESUMEN	91
2.- PRESENTACIONES COMERCIALES EN INGLÉS.	92
2.1.-Estructuras	

lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones comerciales en inglés. 92 2.1.1.- Formulas de marcadores conversacionales: saludos, presentaciones, despedidas, ayuda, interacción. 93 2.1.2.- Argumentación comercial y características de los productos. 100 2.1.3.- Conclusiones, despedida y cierre de las presentaciones comerciales. 118 2.2.- Redacción y documentación complementaria para reforzar los argumentos de la presentación. 125

2.2.1.- Elaboración de guiones para la presentación de empresas, productos y/o servicios en ferias, visitas y cartas.

127 2.3.- Simulación de presentaciones comerciales orales en inglés. 136

2.3.1.- Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales. 138

2.3.2.- Entonación y puntuación discursiva básica. 142

AUTOEVALUACIÓN 2 /

SELFASSESSMENT 2. 148

3.- NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN INGLÉS. 150

3.1.- Interacción entre las

partes de una negociación
comercial. 153 3.1.1.-
Presentación inicial de
posiciones. 156 3.1.2.-
Argumentos 158 3.2.3.-
Preferencias. 161 3.2.4.-
Comparaciones. 167 3.2.5.-
Estrategias de
negociación. 170 3.2.6.-
Contrastes de registros
formales e informales y
fórmulas habituales. 177
3.3.- Solicitud de
concesiones, reclamaciones
y formulación de
expresiones en situaciones
de negociación. 179
3.3.1.- Mostrar duda,
acuerdo y desacuerdo. 179
3.3.2.- Contradecir en

parte. 189 3.3.3.-
Clarificar las opiniones y
reformular 190 3.3.4.-
Expresar contraste y
clasificar. 191 3.4.-
Fórmulas de persuasión en
una negociación
internacional. 195 3.5.-
Simulación de procesos de
negociación de
exportaciones e
importaciones de productos
. 198 3.5.1.- Contrastes
de registros formales y
fórmulas habituales. 198
3.5.2.- Entonación y
puntuación discursiva
básica. 198 AUTOEVALUACIÓN
3 / SELFASSESSMENT 3. 199
4.- CONTEXTO

SOCIOPROFESIONAL DE LAS
OPERACIONES DE COMERCIO
INTERNACIONAL. 201 4.1.-
Contenidos socioculturales
y sociolingüísticos en
entornos profesionales
internacionales. 201 4.2.-
Elementos significativos
en las relaciones
comerciales y
profesionales 202
4.2.1.-Registro formal,
neutral e informal. 202
4.2.2.-Relaciones
profesionales en distinto
grado de formalidad. 204
4.4.3.- Relaciones con la
autoridad y la
administración. 204 4.3.-
DIFERENCIACIÓN DE USOS,

CONVENCIONES Y PAUTAS DE
COMPORTAMIENTO SEGÚN
ASPECTOS CULTURALES DE LOS
INTERLOCUTORES. 205

4.3.1.-Convenciones
sociales: Tabúes relativos
al comportamiento. 205

4.3.2.- Fórmulas de
cortesía y tratamiento de
uso frecuente. 208

4.3.3.-
Convenciones en la
conversación y visitas
comerciales: puntualidad,
ofrecimientos de comida,
tiempo de estancia,
expresión de expectativas
como anfitrión. 210

4.3.4.- Comportamiento
ritual: celebraciones y
actos conmemorativos. 211

4.5.-Giros y modismos adecuados al contexto del comercio internacional.	213
4.6.- Aspectos de la comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor.	217
4.6.1.- El Saludo.	218
4.6.2.-La posición del cuerpo y las extremidades.	218
4.6.3.- La mirada.	219
4.6.4.- Las diferencias de género.	220
4.6.5.- Proximidad física o personal	220
AUTOEVALUACIÓN 4 /	
SELFASSESSMENT 4.	221
BIBLIOGRAFÍA	223
El objetivo de la presente Tesis Doctoral es plantear	

un estudio detallado acerca del término FOB (Free on Board) de los Incoterms (International Commercial Terms). Estos términos, periódicamente redactados y actualizados por la Cámara de Comercio Internacional, gozan de una amplia difusión en el que es su medio natural: el comercio internacional de mercancías. Pero, ¿cuál es el motivo de ese éxito? Numerosos factores pueden contribuir a explicar la gran aceptación de los Incoterms en general y de la modalidad FOB en particular. Por un lado,

este término se beneficia de un contexto económico favorable, en el cual los avances en los transportes y comunicaciones han facilitado como nunca antes en la historia los intercambios comerciales. Por otro lado, el contexto jurídico del comercio internacional también resulta propicio para la modalidad FOB, dado el elevado margen de maniobra y negociación que tanto los ordenamientos jurídicos nacionales como los tratados internacionales conceden a las partes en los

contratos de compraventa. Pero no sólo en base a los factores externos puede explicarse la amplia difusión de la modalidad FOB. El término FOB constituye una modalidad de compraventa, preferentemente aunque no exclusivamente internacional, y la clave de su éxito radica en su calidad jurídica. Remitiéndose a este término, las partes contratantes pueden conocer los aspectos más importantes de una transacción, como puede ser la transmisión de los

riesgos de pérdida o avería de la mercancía, el reparto de los gastos, la distribución de las obligaciones o cuál de las partes debe concertar los contratos accesorios de transporte y seguro. Además, los integrantes del contrato de compraventa pueden modificar este término o añadir especificaciones para que su contenido se adapte mejor a sus necesidades concretas. A lo largo de esta Tesis, el lector podrá comprobar cómo la modalidad FOB de la compraventa, lejos de

ser un elemento aislado, convive y se relaciona con su contexto económico y jurídico, la problemática que plantea su enunciado, así como las soluciones que las leyes, la jurisprudencia y la doctrina han ofrecido a tales interrogantes, tanto en nuestro país como en el extranjero.

reglas de CCI para la interpretación de términos comerciales, nacionales e internacionales : entrada en vigor, 1 de enero de 2011 : español (traducción) - inglés (texto original), Spanish

(translation) - English
(original text).

**Aspectos Operativos y
Casos Prácticos**

**UF1757 Información y
gestión operativa de la
compraventa internacional
Cartas de Credito Y Otros
Medios de Pago en Comercio
Internacional**

**Los términos
internacionales de
comercio (INCOTERMS) en la
carta de crédito
ley aplicable y
competencia judicial
internacional**

Los International Commercial
Terms (Incoterms) son las
Reglas Internacionales para

la interpretación de los términos comerciales, creadas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI). Esta última revisión corresponde a la de 2020. El objetivo fundamental es establecer criterios claros y definidos sobre la distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos entre las partes en un contrato de compraventa internacional. Conocerlos y saber manejarlos con soltura es básico en el proceso de internacionalización. En este libro no es una guía rápida pormenorizada ni un manual paso a paso. Es un estudio a fondo desde cero de todos los Incoterms

recogidos en la revisión de 2020. Además, la nomenclatura usada es la misma que en su edición original, de tal manera que se pueda contrastar con sus ediciones oficiales en Inglés o Francés.

Título: Los Incoterms 2010
paso a paso Subtítulo: Guía
Práctica para el Manejo
Comercial de los Incoterms
2010 Son los términos
comerciales usados en
comercio internacional.

Elaborados por la Cámara de Comercio Internacional. La última revisión es esta de 2010. Permiten conocer exactamente las responsabilidades de cada parte ante una compra-venta

internacional, y es especialmente útil si pensamos en relaciones entre países de todo el mundo. ¿Por qué son importantes? Son un estándar, e iguales para todos. Por tanto, conocerlos, saber las limitaciones de cada Incoterm, sus brechas, ventajas, inconvenientes y formas de uso son realmente una necesidad de la empresa internacional. ¿Por qué esta guía? Está centrada en enseñar a pescar, no en dar el pescado. Totalmente práctica. La idea es plasmar de forma clara y sencilla cada Incoterm, para que la persona que lo lea no sólo los aprenda, sino que los

pueda dominar y por tanto implementar en su actividad diaria. ¿Qué encontraré en la guía? Una explicación simple, en un lenguaje claro y sencillo. Ventajas e Inconvenientes de cada Incoterm. Consejos de utilización. Tablas y gráficos resumen y de consulta. Preguntas y dudas frecuentes Sobre el Autor Manuel Vera López es licenciado en Empresas por la Universidad de Sevilla y especializado en International Business Operations por la Cámara de Comercio y en Comercio Internacional por la EOI. Ha trabajado como gestor logístico internacional para

el grupo Alter, consultor para la oficina comercial de la embajada de España en Reino Unido y como International Manager en RealTrack. En 2011 fundó Foreign Trade 2.0., el cual sigue dirigiendo; dedicado a transmitir y compartir guías y manuales sobre procedimientos en el Comercio Exterior. Ha publicado más de 70 artículos y 4 libros, siendo uno de ellos un encargo de la empresa de formación Femxa para su máster en Comercio Exterior. (c)

Manuel Vera López.
Reservados todos los derechos. Primera Edición (ebook): Marzo 2013 Versión

Edición (papel): Octubre
2014 ISBN-13: 978-1502750716w
ww.manverlop.com

Los Incoterms 2020 en
Español

Diccionario de comercio
exterior ; Incoterms

Gua paso a paso

Comercio Internacional en el
siglo XXI. La puerta de
acceso a los negocios
globales

Los Incoterms 2010

Reglas internacionales para
la interpretación de los
términos comerciales

Incoterms

**La complejidad de una materia, cuando
está explicada con sencillez, deja de ser
árida y gravosa al acceso divulgativo de
una temática tan importante como son
los postulados y las técnicas operativas**

Page 29/65

utilizadas en el comercio exterior. La obra se concibe como un examen de los útiles y herramientas imprescindibles, sin cuyo conocimiento sería una temeridad intervenir en los entornos internacionales, para realizar transacciones comerciales en el ámbito internacional. En un mundo donde la áreas de mercado son cada vez más expansivas y las plataformas comerciales marcan una tendencia hacia la globalización económica, acceder al conocimiento riguroso y actualizado de la temática comercial internacional es una necesidad ineludible. Esta obra está diseñada para estudio y consulta, referente necesario para descifrar los arcanos de los contenidos que son la base del funcionamiento de los operadores comerciales transfronterizos. El autor: José Luis Jerez es doctor en Derecho

por la UCM. Abogado y Licenciado en Ciencias Políticas y Económicas, Sociología, Ciencias de la Información. Escritor. Profesor de ESIC y de varias universidades. Índice: Los organismos internacionales y el comercio exterior.- Los INCOTERMS.- El sistema aduanero.- Medios de pago y cobro internacionales.- Los documentos usuales en el comercio exterior.- Contratación internacional.- El transporte internacional de mercancías.- Bibliografía

La complejidad de una materia, cuando está explicada con sencillez, deja de ser árida y gravosa al acceso divulgativo de una temática tan importante como son los postulados y las técnicas operativas utilizadas en el comercio exterior. La obra se concibe como un examen de los útiles y herramientas imprescindibles, sin cuyo conocimiento sería una

temeridad intervenir en los entornos internacionales, para realizar transacciones comerciales en el ámbito internacional. En un mundo donde las áreas de mercado son cada vez más expansivas y las plataformas comerciales marcan una tendencia hacia la globalización económica, acceder al conocimiento riguroso y actualizado de la temática comercial internacional es una necesidad ineludible. Esta obra está diseñada para el estudio y consulta, referente necesario para descifrar los arcanos de los contenidos que son la base del funcionamiento de los operadores comerciales transfronterizos. El autor: José Luis Jerez es doctor en Derecho por la UCM. Abogado y Licenciado en Ciencias Políticas y Económicas, Sociología, Ciencias de la Información. Escritor. Profesor de ESIC y de varias

universidades. Índice: Los organismos internacionales y el comercio exterior.- Los INCOTERMS.- El sistema aduanero.- Medios de pago y cobro internacionales.- Los documentos usuales en el comercio exterior.- Contratación internacional.- Bibliografía

Incoterms 2010 qu son? para qu sirven?

cuestiones prcticas / Incoterms 2010

What are they? What are they for?

Practical matters

Reglas Internacionales Para la Interpretación de Los Términos Comerciales

El grano y la paja

Incoterms, Términos de Compra- Venta Internacional

international rules for the interpretation of trade terms : règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux : reglas

internacionales para la interpretación de los términos comerciales

Introducción al comercio internacional

La observación de la falta, dentro de la bibliografía sobre el comercio exterior, de un manual, que pudiera ser de utilidad, por una parte para la enseñanza y el estudio de la materia, y por otra, como elemento de consulta para el profesional en su labor diaria en casos concretos, por su planteamiento teórico- práctico, hizo nacer la redacción y publicación de esta obra.

Con este manual queremos ofrecerte nuestra experiencia en el aparentemente complejo entorno del comercio internacional. Un

mundo donde la gran cantidad de documentación que se maneja, muchas veces de forma errónea e inapropiada, nos lleva a cometer errores o a asumir riesgos innecesariamente. Uno de estos documentos que los intermediarios deben utilizar es la Letter Of Intent (LOI), que utilizada de forma correcta permite cerrar ventas y asegurar tu beneficio económico. Juega tus cartas con habilidad para proteger tus intereses y para lograr tus objetivos. Encuentra en este manual todas las claves para comenzar a trabajar en el mundo del comercio exterior como intermediario de una forma efectiva y sin riesgos. Podrás

encontrar toda la información necesaria para resolver tus dudas: ¿Que es una LOI? ¿Se pueden obviar los datos del comprador o reemplazarlos por los míos? ¿Claves de confidencialidad, toda la verdad? ¿Se puede asegurar el cobro de nuestras comisiones? ¿Debo incluir los Incoterms en la LOI? ¿Que hacer para confiar en el proveedor? La "LOI y sus usos en el comercio internacional" es una guía rápida para solucionar todas tus dudas y comenzar a trabajar . ¡¡¡Compra nuestra guía y comienza a trabajar de forma efectiva y obteniendo ganancias!!!
incoterms 1953

Incoterms 2010 : reglas de ICC

Page 36/65

para el uso de términos comerciales
nacionales e internacionales :
entrada en vigor 1 de enero del
2011 : Español (traducción) /
Inglés (texto original)
Comercio exterior (2a edición)
Incoterms 1953 [i.e. mil
novecientos cincuenta y tres], y
Definiciones sobre el comercio
exterior americano
Incoterms Reglas oficiales de la
CCI para la interpretación de
términos comerciales
Transporte Internacional de
Mercancías
Maneje a través de esta
obra los Términos de
Compra-Venta
Internacional

(INCOTERMS), que la Cámara Internacional de Comercio dicta para ser utilizados por importadores y exportadores de toda actividad comercial. Utilice en forma adecuada las siglas en los documentos motivo de compra venta (facturas, cartas de crédito, contratos, etc.), cerciórese de aplicar correctamente los términos utilizados en el comercio internacional, cuáles son sus significados y

las obligaciones de las partes. Este libro se convertirá en una parte fundamental de su biblioteca. INDICE

CAPITULO I. ASPECTOS GENERALES DE LOS INCOTERMS 1.

Introducción 2.

Antecedentes 3.

Objetivos 4. Aspectos regulados por los Incoterms 2020

CAPITULO II. MODIFICACIONES, DOCUMENTACION DE LOS INCOTERMS Y ACTIVIDADES EN LAS TRANSACCIONES INTERNACIONALES 1.

Modificaciones de los

Incoterms 2020 2.
Documentación que se
utiliza en los Incoterms
2020 3. Actividades en
las transacciones
internacionales y la
importancia de los
Incoterms CAPITULO III.
CONVENCION DE VIENA
(CONTRATO DE
COMPRAVENTA) FORMA DE
PAGO, ASPECTOS JURIDICOS
DE LOS INCOTERMS Y LAS
RAFD'S 1. Contrato de
compraventa 2. Forma de
pago 3. Convención de
Viena 1980 (elementos
del contrato de
compraventa

internacional) y
aspectos importantes de
los Incoterms 4.
Aspectos importantes de
los Incoterms 5. Las
RAFTD'S y las partes que
participan en el
comercio internacional
5.1. Las RAFTD'S.
Definiciones revisadas
del comercio exterior
norteamericano. 5.2.
Partes que participan en
el comercio
internacional CAPITULO
IV. LOS INCOTERMS 2020,
CATEGORIAS, SU
UTILIZACION DE ACUERDO
CON EL MEDIO DE

TRANSPORTE Y SUGERENCIAS PARA SU APLICACIÓN 1.

Categorías de los
Incoterms 2020 2.

Sugerencias para
utilizar los Incoterms

2020 CAPITULO V. LAS
REGLAS DE LOS INCOTERMS
2020 PARA CUALQUIER MODO
DE TRANSPORTE 1. EXW. En
fábrica 1.1.

Conceptualización 1.2.

Obligaciones importantes
del exportador e

importador 1.3. Tabla

Incoterm 1.4. Estudios

de casos 1.5. Planeación
logística 1.6. Formación

del precio de

exportación 1.7.
Ejemplos de utilización
1.8. Sugerencias para su
utilización 2. Incoterm
FCA. Franco porteador
2.1. Conceptualización
2.2. Otros aspectos
importantes 2.3.
Formación del precio de
exportación 2.4.
Obligaciones importantes
del exportador e
importador 2.5. Tabla
Incoterm 2.6. Estudio de
casos 2.7. Planeación
logística 2.8.
Sugerencias para su
utilización 3. CPT.
Transporte pagado hasta

3.1. Conceptualización
3.2. Obligaciones importantes del exportador e importador
3.3. Tabla Incoterm 3.4. Estudio de casos 3.5. Planeación logística
3.6. Precio CPT. Transporte pagado hasta
4. CIP. Transporte y seguro pagado hasta 4.1. Conceptualización 4.2. Obligaciones importantes del exportador e importador 4.3. Tabla Incoterm 4.4. Estudio de casos 4.5. Planeación logística 4.6. Cotización CIP 5. DAP.

Entregada en lugar 5.1.
Conceptualización 5.2.
Obligaciones importantes
del exportador e
importador 5.3. Tabla
Incoterm 5.4. Estudio de
casos 5.5. Planeación
logística 5.6.
Cotización DAP 6. DPU.
Entregada en lugar
descargada. (Antes DAT)
6.1. Conceptualización
6.2. Lugar de destino de
la mercancía terminal u
otro lugar 6.3.
Obligaciones importantes
del exportador e
importador 6.4. Tabla
Incoterm 6.5. Estudio de

casos 6.6. Planeación
logística 6.7.
Cotización DPU 7. DDP.
Entregada derechos
pagados 7.1.
Conceptualización 7.2.
Obligaciones importantes
del exportador e
importador 7.3. Tabla
Incoterm 7.4. Estudio de
casos 7.5. Planeación
logística 7.6.
Cotización CAPITULO VI.
REGLAS DE LOS INCOTERMS
2020 PARA TRANSPORTE
MARITIMO Y VIAS
NAVEGABLES INTERIORES 1.
FAS. Franco al costado
del buque 1.1.

Conceptualización 1.2.
Obligaciones importantes
del exportador y
vendedor 1.3. Tabla
Incoterm 1.4. Estudio de
casos 1.5. Planeación
logística 1.6.
Cotización FAS 2. FOB.
Franco a bordo 2.1.
Conceptualización 2.2.
Obligaciones importantes
del exportador e
importador 2.3. Tabla
Incoterm 2.4. Estudio de
casos 2.5. Planeación
logística 3. Incoterm
CFR. Costo y flete 3.1.
Conceptualización 3.2.
Obligaciones importantes

del exportador e
importador 3.3. Tabla
Incoterm 3.4. Estudio de
casos 3.5. Planeación
logística 4. CIF. Costo,
seguro y flete 4.1.
Conceptualización 4.2.
Obligaciones importantes
del exportador e
importador 4.3. Tabla
Incoterm 4.4. Estudio de
casos 4.5. Planeación
logística CAPITULO VII.
COTIZACIONES E INCOTERMS
1. Determinación del
precio 2. Factores a
considerar en la
cotización 3. Ejemplos
de formulación del

precio EXW y FCA con base en los Incoterms 2020 CAPITULO VIII. CONTENEDORES, EJEMPLOS, CASOS Y PREGUNTAS EN MATERIA DE CUBICAJE, COSTOS E INCOTERMS 1. Tipos de contenedores 2. Ejemplo de obtención del cubicaje 3. Casos para resolver en materia de cubicaje 4. Casos para resolver en materia de cubicaje, Incoterms (con respuestas) 5. Preguntas para resolver en relación con los Incoterms (con respuestas) ANEXO.

CUADRO INCOTERMS

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA ELECTRONICA

The Incoterms rules are a total of 11 terms published by the International Chamber of Commerce, which define costs, risks and obligations of buyers and sellers in international transactions. The purpose of this book is to provide companies and international trade executives with a practical guide that allows them to

Page 50/65

understand and use the Incoterms 2020 correctly at three levels: legally, logistically and commercially. This book analyses the 11 Incoterms 2020, providing in-depth explanations of concepts such as: place of delivery and reception of goods, loading/unloading, export/import procedures, transfer of risks in transport, insurance, methods of payment, allocation of costs between seller and

buyer, etc. To help in understanding the texts, numerous graphs, summary tables and examples are included that explain the obligations of sellers and buyers. Moreover, for each Incoterm there is a practical advice section and examples of the international trade operations for which they are most suitable. The INCOTERMS® 2020 Obligations, Costs and Risks is an essential tool for exporters, importers, brokers and

commercial agents,
forwarders and logistics
professional, bankers,
insurers, consultants,
international lawyers,
trade associations,
chambers of commerce as
well as teachers and
students of
international trade.

Orden de compra
reglas oficiales de la
CCI para la
interpretación de
términos comerciales
términos de compra venta
internacional

El valor jurídico de los
Incoterms® en el

contrato de compraventa
internacional de
mercancías

Incoterms 1953

Incoterms 2020

Conocer la importancia de los incoterms, los tipos y sus usos. Saber identificar la finalidad de la utilización de incoterms. Dominar los tipos de contratos existentes y cuál elegir. Conocer las pautas a seguir y a cumplir tanto por el vendedor como por el comprador Identificar los documentos necesarios, normas y medidas que llevar a cabo tras un incumplimiento de plazo. Saber identificar los diferentes convenios y leyes que rigen la compraventa internacional. Conocer la diferencia

entre agente y distribuidor y las funciones de cada uno de ellos. Saber identificar las obligaciones de cada uno de los agentes involucrados en la compraventa internacional. Dominar las características de los contratos llevados a cabo para la regulación del proceso de compraventa. Conocer los tipos de acuerdos que se utilizan en cada situación y cuál es el más utilizado. Dominar el concepto legal y las estructuras de los diversos contratos que se ofrecen. Identificar las características del contrato en franquicia y saber cuáles son las funciones del franquiciador y franquiciado dentro de este. UDI

Condiciones de la compra-venta internacional 1. Operaciones de

compra-venta internacional 1.1. Obligaciones de las partes que intervienen 2. Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional 3. Condiciones de entrega en el comercio internacional, incoterms 3.1. Concepto 3.2. Finalidad y alcance 3.3. Aspecto contractual de los incoterms 3.4. Utilización de los incoterms según la modalidad de transporte, el tipo de operación y el medio de pago o cobro internacional 3.5. Revisiones. Análisis de los incoterms 3.6. Clasificación de los incoterms en grupos 3.7. Obligaciones de comprador y vendedor según incoterms 3.8. Transmisión de costes y de riesgos 4. Interpretación práctica de cada

incoterm UD2. El contrato de compraventa internacional 1. Regulación de la compraventa internacional 1.1. Instrumentos de armonización: lex mercatorum 1.2. Principios unidroit 1.3. Convenio de Viena y de roma 1.4. Leyes modelo 1.5. Unificación del derecho y otros 1.6. Convenios internacionales 2. Reglas de la cámara de comercio internacional de parís 2.1. Distribución de documentos 2.2. Condiciones de entrega de la mercancía: incoterms 2.3. Distribución de costes de la operación 2.4. Distribución de riesgos de la operación 3. El contrato de compraventa internacional 3.1. Principales obligaciones del vendedor

3.2. Principales obligaciones del comprador 3.3. Elementos esenciales del contrato 3.4. Clausulado del contrato 3.5. Incumplimiento y resolución UD3. Los contratos de intermediación comercial 1. Intermediación comercial internacional 1.1. Tipos de intermediarios 1.2. Red de venta internacional 1.3. Delimitación entre los contratos de comisión, mediación y agencia 2. Contrato de agencia 2.1. Concepto y características 2.2. Principales obligaciones del agente 2.3. Principales obligaciones del empresario 2.4. Duración y extinción 3. Contrato de distribución 3.1. Concepto y características 3.2. Cláusulas de especial atención 3.3.

Principales obligaciones del distribuidor 3.4. Duración y extinción 4. Selección de agentes y/o distribuidores en el exterior 4.1. Comparación entre agente, distribuidor y otras figuras de intermediación 4.2. Fuentes de localización de agentes y distribuidores internacionales 5. Métodos de motivación, perfeccionamiento y temporalización de la red de ventas internacional: agentes comerciales, distribuidores y proveedores UD4. Otras modalidades contractuales en el comercio internacional 1. Contrato de transferencia tecnológica 1.1. Acuerdos de licencia de patente 1.2. Acuerdos de licencia de know-how

1.3. Clausulado estándar 2. Contrato de joint venture 2.1. Concepto legal y normas aplicables 2.2. Estructura del contrato 3. Contrato de franquicia 3.1. Características generales 3.2. Obligaciones del franquiciador 3.3. Obligaciones del franquiciado UD5. El arbitraje internacional comercial 1. Vías de prevención y resolución conflictos derivados del contrato 2. Principales organismos arbitrales 3. El procedimiento arbitral internacional 3.1. Problemas preliminares 3.2. Fases del procedimiento 3.3. El laudo y su ejecución

El objetivo de la presente obra es poder ofrecer una visión integradora, sencilla y actualizada de los

principales aspectos que conforman la operatoria del comercio internacional. Fue pensada como un trabajo conjunto, donde los distintos autores pudieran desarrollar tanto sus conocimientos en las distintas áreas del comercio exterior como su importante experiencia en la enseñanza de estos temas en el ámbito universitario. A lo largo de su desarrollo se podrán encontrar aspectos tales como la razón de ser del comercio entre países, las funciones que ejercen las aduanas y su operatoria, la importancia del marketing internacional para la concreción de negocios a nivel global, los términos de comercio internacional o INCOTERMS, la

documentación utilizada en las operaciones comerciales, los medios de pago utilizados y el concepto y la importancia del contrato de compraventa internacional y otros acuerdos de voluntades de uso común en los negocios internacionales. Los textos han sido pensados para ser de utilidad a nivel general en materias introductorias de carreras relacionadas con el comercio internacional así como también para toda aquella persona interesada en una visión integradora del mundo de los negocios globales. En todo momento se ha intentado enlazar lo teórico con lo práctico, ya sea con ejercicios o mediante ejemplos o análisis de casos.

Reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales

*Los Incoterms 2020 en Español.
Incoterms*

Comercio internacional

Inglés oral y escrito en el comercio internacional. UF1764.

El desarrollo de la economía ha traído consigo un acercamiento en las relaciones comerciales. Las barreras entre países son cada vez más finas y ello implica una mayor actividad de las operaciones de compraventa internacional. En este libro se muestran conocimientos de marketing que aportarán al alumno una nueva

visión del panorama empresarial actual, como la información necesaria para comprender el marco legal y fiscal del comercio a nivel global, las condiciones de la compraventa internacional, las barreras existentes, la gestión de pedidos o la facturación.

Asimismo, se exponen asuntos relativos a las fuentes de información y a la búsqueda de clientes y proveedores, además de aquellas herramientas informáticas de gestión y administración empleadas en este campo. Mediante esta obra, el lector adquirirá la formación necesaria para comprender los campos de la gestión administrativa y financiera del

*comercio internacional, dentro del
área profesional de la
compraventa.*

*Manual de uso de la nueva
revisión de los Incoterms.
reglas de ICC para el uso de
términos comerciales nacionales e
internacionales*

TEORIA Y PRACTICA

*Importa Y Exporta Sin Problemas.
Domina El Idioma Del Comercio
Exterior. : Guía Para Comprar Y
Vender Mercancías de Todo El
Mundo*

*Comercio Internacional
brochure no. 400, no. 322, no. 279
: incoterms, términos de uso
común en comercio exterior*