

Exportar para crecer

Espacio Talleres ExC:

Dirigidos a empresas PYME que se estén iniciando en la exportación o tengan experiencia pero deseen conocer experiencias o tener la mejor información a su disposición.

Primera ronda: 9:30 a 10:30

Taller A - Banco Sabadell

Incoterms, contenedores y crédito documentario

A cargo de **Andreu Vilà**, Director de Trade Finance de Banco Sabadell

Objetivo: En general, en el tráfico de contenedores la mercancía se entrega al transportista en un momento anterior a la carga a bordo del buque: ya sea en los locales del transportista o en los almacenes del propio vendedor. **En estos casos las reglas Incoterms CIF, FOB y CFR no son las más apropiadas.** Las condiciones adecuadas en estos casos son CIP, FCA y CPT, que tienen en cuenta de forma precisa las obligaciones, situaciones, riesgos y costes asociados al transporte en contenedores. Cuando además concurre un crédito documentario, la utilización adecuada de los Incoterms resulta aun más relevante. Ver [vídeo](#).

Taller B- CESCE

La prospección comercial inteligente en los mercados internacionales.

A cargo de **Ana Vidal**, Directora de Clientes Preferentes de CESCE en Levante

Objetivo: En un entorno como el actual es imprescindible incorporar parámetros de comportamiento de pago y solvencia a los instrumentos de prospección de mercados.

Taller C - AENOR

Las exportaciones y la evaluación de la conformidad

A cargo de **Antón Elejabeitia**, Gerente de Inspección

Objetivo: La finalidad de este taller es dar a conocer a las empresas exportadoras las herramientas que tiene a su disposición para asegurar la fiabilidad de los intercambios comerciales. Actividades de evaluación de la conformidad de productos y sistemas como ensayos de laboratorio, inspecciones en fábrica y certificaciones son comúnmente utilizadas en las transacciones comerciales para dar confianza tanto al que compra como al que vende en su relación comercial evitando fraudes, retrasos en despachos e inmovilizaciones de mercancías. En este taller, se dará detallada explicación de estas herramientas.

Segunda ronda: 12:15 a 13:15

Taller D – Banco Sabadell

Medios de cobro y financiación internacional

A cargo de **Nuria Zurita** y **Marta Suárez**, Directoras de Comercio Exterior de Banco Sabadell - Dirección Territorial Levante

Objetivo: Presentar las características generales y las ventajas e inconvenientes de los principales medios de pago internacionales, reflexionando sobre su uso adecuado según las peculiaridades de la transacción. Se trata de ofrecer una visión de carácter práctico que permita incrementar la seguridad y facilitar la financiación.

Taller E - Arola

LAS CLAVES DE LA DISTRIBUCIÓN A LA EXPORTACIÓN. CASOS PRÁCTICOS PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD.

A cargo de **Maria Giné**, Subdirectora general. Responsable del Área de Aduanas, y **Víctor Urruchi**, Director de Logística y Transporte Internacional.

Objetivos: AROLA plantea la importancia de la planificación de la logística, el transporte internacional y las aduanas a partir de su experiencia en la gestión de operaciones de comercio internacional. En este taller, se presenta la proyección eficiente de la distribución a la exportación como herramienta de competitividad de la empresa. El análisis se efectúa mediante la exposición de cinco casos prácticos, reproducidos a partir de operaciones reales, que pretenden poner de manifiesto algunos de los riesgos y amenazas de la distribución internacional con el fin de usar las conclusiones como medida de prevención, experiencia y para la creación de valor de la empresa exportadora.

Taller F - Garrigues

Aspectos relevantes del contrato de agencia y del contrato de distribución internacional

A cargo de **Ramon Jareño**, Garrigues Oficina de Alicante.

Objetivo: la finalidad de este taller consiste en (i) analizar los principales aspectos a tener en cuenta en la redacción de contratos de agencia y distribución internacionales; (ii) valorar las alternativas de optimización que poseen las empresas españolas en relación a los contratos de agencia y distribución internacional a firmar (jurisdicción aplicable, cláusulas imperativas, etc.); (iii) analizar los mecanismos para calcular y determinar la procedencia de la indemnización por clientela y daños y perjuicios en caso de terminación del contrato de agencia y distribución así como valorar la posibilidad de incluir en dichos contratos determinados pactos para minimizar el impacto, en su caso, de dichas indemnizaciones; (iv) analizar la tributación que pueda derivarse de la suscripción de contratos de agencia y distribución.