

Negociación Comercial con Crédito Documentario

**AULA
VIRTUAL**

www.induing.com

INDUING

PRESENTACIÓN

Para el Departamento Comercial la venta con Crédito Documentario es un instrumento fundamental frente a un posible riesgo de impagos de clientes, especialmente en momentos de crisis económica global.

Para los compradores, el crédito documentario ofrece una posibilidad muy interesante de financiación y asegura una buena gestión del procedimiento logístico, siempre que se haga una buena negociación comercial en el condicionado* de la carta de crédito.

Las ventas con seguros de crédito no siempre son aceptadas para países con una elevada calificación de riesgo o su coste puede resultar superior al beneficio calculado en la operación comercial.

Por eso el Departamento Comercial o Compras según la parte interesada, junto con su Financiero, deben saber identificar **cuándo abrir una carta de crédito documentario**, qué aspectos les interesa incluir en la misma y si el fin es **garantizarse el cobro** o además utilizarla como un instrumento de financiación para clientes con condiciones económicas más desfavorables en sus países.

OBJETIVOS

- Saber gestionar eficazmente las operaciones con créditos documentarios, tanto desde la óptica del exportador (vendedor) cómo la del importador (comprador).
- Obtener una visión transversal entre los departamentos y saber integrarlo con los Incoterms2020, las operaciones triangulares, los seguros y el contrato de transporte.
- Saber manejar los conceptos para aplicarlos a los acuerdos comerciales, reflejarlos correctamente en los contratos de compraventa y tener claro el condicionado del propio crédito con todos los documentos que deben recogerse en el mismo.
- Tener en cuenta la doble función, asegurarse el cobro y ayudar a incrementar las ventas con financiación incorporada.

DESTINATARIOS

- Departamento Comercial, Logística, Compras, Finanzas y Gestión de Proyectos.
- Profesionales que necesiten actualizar sus conocimientos sobre las formas de cobro y pago internacional y en concreto en créditos documentarios.

METODOLOGÍA

- El taller se desarrolla en tiempo real mediante videoconferencia en el aula virtual. Son clases en directo, dinámicas e interactivas.
- Exposición teórico-práctica, fundamentada en la experiencia del ponente, Integraremos conceptos financieros, comerciales y logísticos para obtener una visión transversal de la gestión entre los distintos departamentos. Enfoque práctico con casos reales.
- La formación está apoyada con documentación, videos e infografías de operaciones comerciales.

NORMATIVA ACADÉMICA

- **DURACIÓN:** 5 Hrs. (2 Sesiones de 2,5 Horas)
- **MODALIDAD:** Aula Virtual
- **FECHA DE INICIO:** Consultar en la web: www.induing.com
- **HORARIO:** De 15:00 a 17:30 Hrs.
- **PRECIO:** 200 €
- **BENEFICIOS:** Formación Bonificable por la Fundación para el Empleo (FUNDAE)
- **CERTIFICADO:** De asistencia a los participantes

PROGRAMA

1. **Visión general del riesgo financiero en una operación de compraventa internacional.**
2. **Alternativas al crédito documentario (CAD, Cuentas escrow, Créditos contingentes ISP98, etc.)**
3. **Esquema y operativa de los créditos documentarios.**
4. **Ventajas e inconvenientes de los créditos documentarios.**
5. **Cómo negociar créditos documentarios.**
 - a. La factura proforma.
 - b. Los incoterms en los créditos documentarios.
 - c. El seguro y el transporte en los créditos documentarios.
 - d. Negociar el clausulado del crédito.
 - e. Como negociar con el comprador.
 - f. Como negociar con el vendedor.
 - g. Como negociar con la entidad financiera.
6. **El crédito documentario como elemento de financiación (Forfaiting).**
7. **Créditos documentarios electrónicos E-UCP 2.0.**
8. **Puntos a revisar en la gestión del riesgo en operaciones con crédito documentario.**

PONENTE



REMIGI PALMÉS COMBALIA **Experto en Comercio Internacional**

Licenciado en Management Internacional y Dirección de empresas por ESMA está considerado como uno de los grandes expertos en Comercio Internacional en mercados de habla hispana. Colaborador habitual en múltiples Cámaras de Comercio y escuelas de negocios y asesor en comercio internacional para pymes.



INDUING

C/ Gran Via 42, 1ª Planta 48011 Bilbao
Tel: (+ 34) 94 605 30 72

C/ Zurbano 45, 1ª Planta, 28010 Madrid
Tel: (+34) 911 841 944

Email: formacion@induing.com

www.induing.com