

# CÓMO NEGOCIAR CRÉDITOS DOCUMENTARIOS

**AULA  
VIRTUAL**



[www.induing.com](http://www.induing.com)

**INDUING**

## PRESENTACIÓN

Una visión transversal de todos los requisitos que intervienen en una operación comercial y una buena negociación es lo que confiere seguridad a los créditos documentarios. Por esta razón, antes de abrir una Carta de Crédito el acuerdo comercial debe de ser validado por el Departamento de Logística.

Los créditos documentarios no son seguros por sí mismos, hace falta que el diseño de la operación concuerde con lo pactado en el Crédito Documentario. Los Incoterms, el tipo de documento de transporte, los seguros, los certificados y requerimientos de cada país, entre otros, son elementos clave en el buen funcionamiento del Crédito Documentario.

***En este taller vamos a revisar cómo deberían ser planteadas las operaciones comerciales cuando utilicemos un Crédito Documentario cómo deberían organizarse los departamentos Comercial, Logística y Financiero y abordar aquellos casos más complejos con determinados países o los que los asistentes necesiten consultar.***

## OBJETIVOS

- Identificar los puntos críticos de un crédito documentario y la interrelación con otros aspectos que debe ser tenidos en cuenta antes de abrir una carta de crédito.
- Refrescar la operativa del Crédito Documentario y resolver casos de operaciones que los asistentes quieran consultar.

## DESTINATARIOS

- Departamentos de Exportación, Importación, Logística, Administrativos, Comerciales y Financieros.

## 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.
- La formación está apoyada con presentaciones y entrega de documentación.
- Resolución de casos prácticos basados en operaciones reales.
- Consulta de operaciones de los asistentes.

## NORMATIVA ACADÉMICA

- **MODALIDAD:** Presencial a través del Aula Virtual
- **DURACIÓN:** 6 Hrs.(2 Sesiones de 3 Horas)
- **FECHA DE INICIO:** Consultar en la web: [www.induing.com](http://www.induing.com)
- **HORARIO:** De 10:00 a 13:00 Hrs.
- **PRECIO:** 250 €
- **BENEFICIOS:** Formación Bonificable por la Fundación para el Empleo (FUNDAE)
- **CERTIFICADO:** De asistencia a los participantes

## PROGRAMA

1. Riesgo Financiero en Operaciones De Compraventa Internacional.
2. Esquema de los Créditos Documentarios.
3. Ventajas e Inconvenientes de los Créditos Documentarios.
4. Como Negociar Créditos Documentarios.
5. Los Incoterms en los Créditos Documentarios.
6. El Seguro y el Transporte en los Créditos Documentarios.
7. Cláusulas en las Cartas De Crédito.
8. Penalizaciones y Modificaciones de los Créditos Documentarios.
9. Cómo Negociar si eres Importador.
10. Cómo Negociar si eres Exportador.
11. Cómo Negociar con la Entidad Financiera en ambos casos.
12. La Reglamentación 600.
13. El CAD (Cash Against Documents) como alternativa al Crédito Documentario en determinadas operaciones.
14. Créditos Contingente (StandBy ISP98).
15. Las Cuentas Scrow, futuro sustituto del 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](mailto:formacion@induing.com)

[www.induing.com](http://www.induing.com)