

## La gestión del riesgo comercial en las exportaciones

**Fecha:** 22 de septiembre, martes.

**Horario:** 09:00-14:00 y 15:30-18:30

**Duración:** 8 horas

**Lugar:** Cámara de Gipuzkoa - Avda. de Tolosa, nº 75 - 20018 Donostia-San Sebastián 

**INSTALACIONES ADAPTADAS AL PROTOCOLO DE SEGURIDAD SANITARIA**

**INSCRIPCIÓN**

### Objetivo

- Aproximar al alumno a la realidad práctica actual de las operaciones de comercio exterior llevadas a cabo en el mundo financiero y empresarial.
- Proporcionar los conocimientos teóricos y prácticos adecuados de las diferentes áreas implicadas en las operaciones de comercio exterior.
- Partiendo de nociones elementales y mediante numerosos ejemplos y casos prácticos, formar en los aspectos concernientes a las operaciones internacionales, de forma que el curso pueda ser aprovechado tanto por aquellos que se inician en este campo como por los que parten de una formación universitaria o empresarial.
- Solucionar problemáticas reales de Import/Export, divisas, coberturas, procedimientos, medios etc.
- Facilitar información sobre aspectos susceptibles de mejora, tanto financieros como en cada medio de cobro – pago utilizado, que posibilite la reducción de costes y evite los conflictos inherentes de las operaciones de import – export.
- Analizar la intervención de las entidades financieras sus servicios y costes y los nuevos productos que nos ofrece el mercado.

### Programa

#### 1. OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR Y SUS RIESGOS

- Comercio exterior vs operativa doméstica
- Los riesgos en el comercio exterior
- El riesgo interno: preparación y coordinación
- Riesgo comercial y riesgo político
- Relación de los incoterms, medios de cobro/pago, coberturas y financiaciones en operaciones.
- Riesgo y rentabilidad en las operaciones exteriores.

## 2. EL RIESGO COMERCIAL EN LAS EXPORTACIONES

- El riesgo comercial: plazo de exposición.
  - Gestión de Incoterms.
  - Análisis del flujo de cobros: de la oferta al abono - proceso de información y medición.
- Selección de clientes. la información y valoración.  
- Fijación de límites de crédito.  
- Condiciones de venta. Coberturas.  
- El acuerdo comercial y la vinculación contractual.  
- Distribución y entrega. Facturación.  
- Vencimiento. cobro. abono en fecha valor. Irrevocabilidad.
- Seguimiento. señales de alerta. Incidencias.
  - Cobro o reclamación-recuperación.

## 3. INSTRUMENTOS DE GESTIÓN DEL RIESGO COMERCIAL

- La preparación previa de la operación de venta: oferta, pedido, garantía, contrato, entrega, reserva de dominio, factura, cobro, margen...
  - Incoterms y efecto en riesgos, costes y precios.
  - Avaluos y garantías bancarias y personales.
  - El momento y los medios de cobro - elección del medio de pago en las exportaciones.
- Cheque personal y bancario.  
- Transferencias Swift.  
- Remesas simples y documentarias.  
- Créditos documentarios. efectos de la confirmación. la carta stand-by.
- El seguro de crédito.
  - La cesión de las deudas comerciales – factoring.

## Ponente

### José Manuel Amorrortu

Socio director de AMET Consultores. Ldo. en Ciencias Económicas y Empresariales por la UPV, AMP por el Instituto de Empresa, Postgrado en Gestión Empresarial (ASLE), Especialista en Activos y Mercados financieros (TALDE) y Experto en Cash Management y Gestión de Operaciones en (Audihispana). Asesor de empresas en áreas financiera-tesorería-medios de pago a nivel nacional e internacional. Consultor Formador en operativa nacional e internacional.

## Otros datos relevantes

### Precio

190 euros

Descuento de un 10% para las terceras y sucesivas inscripciones.

(En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 48 horas de antelación al inicio de la formación se deberá abonar el 100% del importe, salvo caso de fuerza mayor.).

## **FUNDAE**

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

## **Información**

Amaia Etxeberria - 943 000293

[formacion@camaragipuzkoa.com](mailto:formacion@camaragipuzkoa.com)