

## **Condiciones de entrega/pago, garantía, seguros y medios. Riesgo comercial**

**Fecha:** Días 21 y 28 de mayo.

**Horario:** 09:00-14:00

**Duración:** 10 horas

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

## Objetivo

- Aproximar al alumno a la realidad práctica actual de las operaciones de compraventa, cobertura y cobro.
- Proporcionar los conocimientos teóricos y prácticos adecuados de las diferentes áreas implicadas y su coordinación en el desarrollo de las operaciones.
- Partiendo de nociones elementales y mediante numerosos ejemplos y casos prácticos, formar al alumno en los múltiples aspectos de las operaciones de forma que sea aprovechado tanto por aquellos que se inician en este campo como por los que parten de una formación universitaria o empresarial.
- Facilitar información sobre aspectos susceptibles de mejora, tanto financieros como en cada garantía, Incoterm y medio de cobro/pago utilizado, que posibilite la reducción de costes y evite los conflictos.
- Analizar la intervención de las entidades financieras sus servicios y costes y los productos que nos ofrece el mercado

# PROGRAMA

## OPERATIVA COMERCIAL NACIONAL/EXTERIOR Y RIESGOS

- RIESGOS EN EL COMERCIO: COMERCIAL/CRÉDITO Y POLÍTICO
- COMERCIO EXTERIOR VS OPERATIVA DOMÉSTICA.
- ANÁLISIS DEL FLUJO DE COBROS: DE LA OFERTA AL ABONO.
  - Proceso de información y medición. Selección de clientes y fijación de límites.
  - Precios y margen. Coberturas. El acuerdo comercial y contractual.
  - Distribución y entrega. Facturación. Vencimiento. Cobro. Abono.
- INSTRUMENTOS DE GESTIÓN DEL RIESGO COMERCIAL.
  - Capacidad. Valoración-concesión. Condiciones. Coberturas.

## CONDICIONES DE ENTREGA Y PAGO - INCOTERMS Y EFECTO EN RIESGOS, COSTES, MÁRGENES Y PRECIOS

- CONDICIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS. Producto, plazo, lugar de entrega, precio, divisas-coberturas, plazo de cobro, fechas de cómputo del crédito, agrupaciones, días fijos, medios de cobro, garantías, descuentos...
- CADENA LOGÍSTICA Y ANÁLISIS DE LOS INCOTERMS
- RIESGOS Y CÁLCULO DEL PRECIO DE VENTA/COSTE DE COMPRA

## AVALES - GARANTÍAS Y SEGUROS DE CRÉDITO.

- GARANTÍA EMITIDAS Y RECIBIDAS. Conceptos básicos.

- GARANTÍAS EN FUNCIÓN DE SU FINALIDAD.
- GARANTÍAS DE ACUERDO CON SU FORMA DE RECLAMACIÓN.
- EL SEGURO DE CRÉDITO. FUNCIONES, SERVICIOS, COSTES.

### **MEDIOS DE PAGO SIMPLES Y DOCUMENTARIOS**

- GESTIÓN DEL MEDIO DE COBRO/PAGO. Los riesgos en los cobros y la elección del medio de cobro/pago.
- EL CHEQUE PERSONAL Y BANCARIO.
- LA TRANSFERENCIA BANCARIA. SWIFT. TARGET2.
- LA REMESA SIMPLE Y DOCUMENTARIA.
- CRÉDITO DOCUMENTARIO. Operativa. Fases, discrepancias y reservas. Comprobaciones. Modalidades...

### **OTROS INSTRUMENTOS DE GESTIÓN/FINANCIACIÓN.**

- FACTORING, FORFAITING, CONFIRMING...

## **Ponentes**

**José Manuel Amorrortu-** Socio Director de AMET Consultores. Economista. Postgrado en Gestión Empresarial y AMP por el Instituto de Empresa-IE. Experto en Cash Management y Gestión Operativa de Comercio Exterior. Consultor-asesor-formador de empresas en sus áreas financiera-riesgos-tesorería y gestión internacional.

## Otros datos relevantes

### Precio

265 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

943 000293

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