

Créditos documentarios; gestión avanzada para exportadores e importadores

Seminarios avanzados de Comercio Exterior



ESNI
Business School

*Formando a Especialistas y Técnicos
en Comercio Exterior y Marketing Internacional*

www.esni.es

www.cursos-comercioexterior.com

Créditos documentarios; gestión avanzada para exportadores e importadores

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

Participar en nuestros seminarios es disfrutar de una agradable experiencia de formación, en la que se olvidan las teorías y se pone manos a la obra en los aspectos prácticos de cada temática. Además, son una excelente oportunidad para ampliar tu networking, y compartir con otros colegas y compañeros problemáticas similares.

Estas son algunas de las ventajas que la formación en seminarios aporta a los participantes, según una reciente encuesta de opinión:

- Incremento de las competencias de dirección.
- Desarrollo de habilidades personales.
- Aumento en la capacidad de liderazgo.
- Incremento de la base de conocimientos.
- Estímulo del cambio empresarial.
- Alineamiento de los objetivos personales con la estrategia empresarial.

Los seminarios de ESN Business School ponen todavía un mayor énfasis en el enfoque práctico en el que se ponen en práctica metodologías como:

Casos: Los profesores diseñan y preparan casos reales, que deben ser preparados minuciosamente por los participantes y tratados de forma colectiva en clase. Se pone el acento en el símil de los casos con situaciones reales en que los participantes puedan encontrarse a menudo.

Role plays: En habilidades directivas se utiliza con profusión esta metodología, en la que los participantes aprenden a través de la simulación de un determinado papel o rol (negociación, comunicación interpersonal, etc.). El impacto del role play en el aprendizaje es extraordinario, capacitando a los alumnos a ver la realidad desde perspectivas diferentes a la habitual.

Ejercicios: En determinadas materias (contabilidad, finanzas, etc.) los profesores diseñan ejercicios que facilitan enormemente la asimilación de los contenidos. Estos ejercicios pueden ser individuales, duales o en pequeños grupos de trabajo.

Trabajos en equipo: En ciertas ocasiones es necesario desarrollar pequeños proyectos y ejercicios en equipo. De esta manera se fortalece la necesidad creciente de trabajar de forma interdisciplinar y se desarrolla la capacidad de influencia interpersonal.

Además, el aprovechamiento del tiempo es fundamental, por eso normalmente los materiales entregados (documentación, notas técnicas, artículos, etc.) están diseñados para contribuir a un desarrollo posterior de los temas tratados durante las sesiones, en función del interés y del tiempo disponible de cada participante.

¿Por qué un seminario de créditos documentarios?

La desconfianza, en pura lógica, desaparecería si existiera una receta mágica que hiciera coincidir el pago contra la entrega física de la mercancías, pero es práctica imposible en la mayoría de los casos, por lo que hay que recurrir a fórmulas intermedias, en virtud de las cuales, el compromiso de pago, o el pago mismo, se produzcan de forma simultánea a la entrega de unos documentos que transfieran el control y la titularidad de los bienes a los que representan.

Esa es, en definitiva, la misión del crédito documentario ya que su adecuada utilización permite al comprador recibir la mercancía según los términos pactados en el contrato subyacente y asegura al vendedor el sobro del importe de su valor, siempre que ambos cumplan todos los términos y condiciones estipulados en la orden de apertura del crédito.

Beneficios para el participante

Obtendrás respuestas y aprenderás a gestionar los:

- El rol de las partes que intervienen en un crédito documentario.
- La operativa del crédito documentario.
- Los elementos “sensibles” de un crédito documentario.
- Las variantes de un crédito documentario.
- Las características de los documentos más relevantes en un crédito documentario.
- Cómo minimizar los gastos de un crédito documentario.
- Cómo minimizar los riesgos de un crédito documentario.

Créditos documentarios; gestión avanzada para exportadores e importadores

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

Objetivos del curso

Formar a Técnicos en Comercio Exterior

Dotar a los participantes de los conocimientos necesarios para la gestión eficaz de las los créditos documentarias. Así como, la operativa y circuitos de los mismos y el conocimiento de las características de los documentos, aspecto esencial en los créditos documentarios, tanto desde la óptica del exportador cómo la del importador.

Metodología

- Enfoque eminentemente práctico
- Participación activa de los alumnos en clase
- Utilización del método del caso
- Trabajos en equipo

Dirigido a

El enfoque global del programa hace de este seminario una herramienta ideal para Directores Generales, Gerentes, Directores Financieros, Exports Managers, Directores de Marketing, Directores Comerciales, Áreas Managers, Comerciales de Exportación, consultores y asesores de empresas y todas aquellas personas relacionadas con la internacionalización de las empresas.

Programa

1. El crédito documentario (CD)

- 1.1. Definición del CD.
- 1.2. Riesgos, ventajas e inconvenientes para exportador e importador.
- 1.3. Sujetos que intervienen en la operación.
- 1.4. Fases que comprenden una operación de CD.
- 1.5. Independencia del CD con respecto al negocio contractual.
- 1.6. Datos que han de figurar en la apertura de un CD.
- 1.7. Consideraciones relacionadas con las fechas y los vencimientos.
- 1.8. Dónde son utilizables los CD.
- 1.9. Modificaciones.

2. Clasificación de los CD

- 2.1. En función de los compromisos asumidos.
- 2.2. Dependiendo del plazo del pago.
- 2.3. Según la forma de utilización.
- 2.4. Atendiendo al lugar de utilización.
- 2.5. Desde el punto de vista de que el crédito sea o no transferible.
- 2.6. Según la facilidades financieras.
- 2.7. Carta de crédito comercial.
- 2.8. Créditos contingentes o cartas de crédito stand by.

Créditos documentarios; gestión avanzada para exportadores e importadores

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

3. Desarrollo de la operación

- 2.1. Introducción.
- 3.2. Consideraciones previas a la formalización del crédito.
- 3.3. Solicitud de apertura del crédito.
- 3.4. Trámites del banco emisor.
- 3.5. Formalización de la apertura.
- 3.6. Notificación al beneficiario.
- 3.7. Utilización del crédito por el beneficiario.
- 3.8. Examen de los documentos por el banco intermediario.
- 3.9. Envío de los documentos al banco emisor.
- 3.10. Liquidación al ordenante.
- 3.11. Reembolso al banco intermediario.
- 3.12. Pago al beneficiario

4. Los documentos en el CD

- 4.1. Consideraciones previas.
- 4.2. Por qué es el ordenante quién elige los documentos.
- 4.3. Análisis de los documentos por parte de los bancos.
- 4.4. Documentos irregulares.
 - 4.4.1. Actuación del banco intermediario antes documentos irregulares.
 - 4.4.2. El banco emisor ante documentos con discrepancias.
- 4.5. ¿Puede el ordenante impedir el pago ante un hecho fraudulento?

5. Documentos de transporte

- 5.1. Aspectos generales.
- 5.2. Documentos de transporte marítimo.
- 5.3. Transporte terrestre.
- 5.4. Transporte aéreo.
- 5.5. Transporte multimodal.

6. Resguardo de envío por correo y por servicios de mensajería.

7. Documentos de seguro

8. Documentos de venta

9. Documentos auxiliares

10. Test de créditos documentarios.

11. Casos prácticos

- 11.1. Crédito documentario confirmado.
- 11.1. Crédito documentario transferible.
- 11.2. Créditos documentario revolving.
- 11.4. Crédito documentario back to bak.

Créditos documentarios; gestión avanzada para exportadores e importadores

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

Título

Los asistentes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos recibirán el Certificado de Asistencia al **Seminario Avanzado Créditos documentarios; gestión y operativa avanzada para exportadores e importadores** otorgado por ESNI Business School.

Proceso de inscripción

Cumplimentar la ficha de inscripción que encontrarás en el apartado “Tienes alguna pregunta” de este seminario en nuestra web www.cursos-comercioexterior.com

Responsable del programa

D. Juan Fuertes. Licenciado en Económicas. Postgrado en Comercio Exterior. Más de 26 años de experiencia en Banca internacional.

Profesor de UOC y de ESNI Business School.

Responsable de contenidos del área Financiera y Formas de pago internacional de ESNI Business School

e-mail: jfuertes@esni.es

Programas complementarios

ESNI Business School ha diseñado seminarios y practicums de comercio exterior y marketing internacional destinados a analizar cambios y normas, así como a profundizar en temáticas y aspectos específicos de la actividad internacional.

Duración

El Seminario Avanzado Créditos documentarios; gestión y operativa avanzada para exportadores e importadores tiene una duración de 10 horas lectivas en dos sesiones de 5 horas cada una.

Fechas

Según convocatorias en ESNI Barcelona, ESNI Madrid, ESNI Valencia, ESNI Sevilla, ESNI Bilbao y ESNI Palma de Mallorca.