

# Cómo minimizar el riesgo de crédito comercial

Homologado por el ICAC

📅 19 de junio de 2024, miércoles

Inscríbete



**Fechas:**

19 de junio, miércoles

**Videoconferencia**



**Horario:**

de 9:30 a 12:30 h.



**Precio especial para socias/os**

**Pulsa**  
**AQUÍ para ver los precios**

Inscríbete

Profesor



**Tomás Bringas Prado**

Director Financiero y Director de la sección de digitalización de Talleres Usua.

Se expone la metodología y alternativas para gestionar y reducir el riesgo de crédito comercial, tanto mediante un seguro de crédito como mediante múltiples alternativas adicionales. Se muestra el proceso de selección de clientes solventes, la determinación de crédito vivo óptimo y los instrumentos de pago más convenientes. El fin último es evitar o cubrir impagos de facturas (o atrasos de pago) que pueden tener un enorme impacto en la propia rentabilidad, viabilidad y e incluso en la continuidad de la empresa.

Temas claves del curso:

1. Contratación de un Seguro de Crédito como herramienta financiera más eficiente de gestión del riesgo de crédito. Se exponen sus características, proveedores, funcionamiento e implementación en la operativa financiera de una empresa, incluyendo la repercusión de su coste en los precios de venta.
2. Principales alternativas adicionales para reducir el riesgo de crédito a nivel nacional, tales como, gestionar un aval comercial, pedir anticipo para introducción del pedido, ventas rollover con solicitud de cheque conformado, diferido, postdatado o adeudo domiciliado SEPA B2B, venta sin recurso de cartera de efectos, descontar confirming o factoring, ofrecer descuentos por pronto pago a clientes a o pactar reserva de dominio.
3. El estudio financiero externo, credit scoring, como herramienta complementaria de gestión del riesgo de crédito, indicando proveedores y tipos de informes existentes.
4. Aplicabilidad del estudio financiero interno de clientes exponiendo los principales ratios de determinación de viabilidad financiera a utilizar.
5. Alternativas de reducción de riesgo de crédito en transacciones de exportación, como el crédito documentario y el forfaiting.

## PROGRAMA

- **Riesgo financiero de las ventas a crédito.**
  - Flujograma de las ventas de una empresa, presupuesto, contrato, pedido, albarán y factura.
  - Momento de generación del riesgo financiero de las ventas.
  - Las ventas al contado Sí tienen riesgo financiero.
  - Coordinación entre dpto. comercial y financiero para minimización del riesgo de crédito.
  - Visión global de las alternativas de control de riesgo financiero.
  - Legislación vigente para la reclamación de impagados.
- **Seguro de crédito.**
  - Coberturas de una póliza de seguro de crédito, aspectos financieros cubiertos y desde qué momento.
  - Principales proveedores existentes.
  - Características de la póliza.
    - Riesgo cubierto por clientes y plazos.
    - % de cobertura y tasa de cobertura.
    - Gastos de estudio y reestudio de clientes.
    - Comunicación periódica de ventas.
    - Avisos de Falta de Pago y Avisos de Insolvencia.
    - Franquicia de las coberturas.
    - Bonus y malus.
  - Implementación de un seguro de crédito en una empresa, desde la entrada de pedidos a la comunicación de las ventas y avisos a la aseguradora.
- **Estudio financiero externo como herramienta de gestión de crédito.**
  - Proveedores de informes financieros y de scoring existentes.
  - Proveedor "Informa" y sus tipos de informes.
  - Proveedor "Axesor" y sus informes.
    - Servicio "Monitoriza". El scoring global como herramienta de gestión de crédito.
- **Estudio financiero de clientes por parte del Dpto. Financiero.**
  - Obtención de los datos financieros de las empresas clientes.
  - Herramientas de análisis financiero de los clientes.
    - Ratio de Cobertura al Servicio de la Deuda.
    - Ratio Deuda/EBITDA.
    - Ratios de Solvencia y Liquidez.
    - Ratios de Rentabilidad.
- **Otras alternativas para reducir o anular el riesgo de crédito.**
  - Anticipo para introducción de pedido.

- Entrega mercancía solicitando en simultáneo pagaré, cheque diferido o postdatado (combinable con venta roll over).
- Venta roll over con adeudo domiciliado modelo SEPA B2B.
- Constitución de aval comercial sobre ventas.
- Descuento de confirming.
- Descuento de factoring.
- Venta de cartera de efectos.
- Ofrecimiento de descuentos por pronto pago troceando entregas y facturas.
- Pactar reserva de dominio.
- Reconocimiento notarial de deudas.
- Solicitud de confort letters o Cartas de patrocinio.
- **Reducción del riesgo de crédito en transacciones de comercio exterior.**
  - Crédito documentario.
  - Forfaiting.

## INFORMACIÓN GENERAL

### Metodología

La exposición se lleva a cabo mediante una metodología totalmente práctica, con ejemplos reales, con indicación de proveedores actuales, con demos en directo mostrando el funcionamiento de servicios como el seguro de crédito, la obtención de informes de credit scoring, el rating de empresas, etc...

### Dirigido a:

Constituye una materia imprescindible para la Dirección Financiera, y también para profesionales de Contabilidad y Administración que asumen funciones financieras.

También es fundamental para personas propietarias de empresas, autónomas y emprendedoras, pues eventuales impagos afectan de pleno a la viabilidad y rentabilidad.

Para las personas auditoras también tiene una relevancia enorme pues la gestión del crédito afecta de pleno al nivel de riesgo de la empresa y por tanto a sus cuentas anuales.

**Curso homologado por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) para la formación continuada de auditores/as en materia relativa a contabilidad y auditoría, por su duración.**

**Fechas:**

19 de junio, miércoles

**Número de sesiones:**

1

**Horario:**

de 9:30 a 12:30 h.

**Número de horas:**

3

**Videoconferencia**

Aula virtual, Zoom

## INSCRIPCIONES

**Socios/as:**

90 €

**No socios/as:**

200 €

[Únete a la asociación](#)

Para más información:

948 290155

[Inscríbete](#)