

# Cómo minimizar el riesgo financiero de las ventas

Control del riesgo del crédito comercial

Homologado por el ICAC

 10 de mayo de 2022, martes

Inscríbete



**Fechas:**

10 de mayo, martes

**Videoconferencia**



**Horario:**

de 16:00 a 19:00 h.



**Precio especial para socias/os**

**Pulsa  
AQUÍ para ver los precios**

Inscríbete

**Profesor**



**Tomás Bringas Prado**

Director Financiero de USOA y profesor asociado de la Deusto Business School

## INFORMACIÓN GENERAL

### Objetivo

Se expone la metodología y alternativas para gestionar y reducir el riesgo de crédito de una empresa. Se muestra el proceso de selección de clientes solventes, la determinación de riesgo vivo máximo asumible, el nivel de crédito 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 PyG, Balance, Flujos de Caja, Liquidez y en la propia rentabilidad, viabilidad y 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.
2. El estudio financiero externo, credit scoring, como herramienta de gestión del riesgo de crédito, indicando proveedores y tipos de informes existentes.
3. Estudio financiero interno de clientes exponiendo los principales ratios de determinación de viabilidad financiera a utilizar.
4. Principales alternativas para reducir el riesgo de crédito a nivel nacional, tales como, gestionar un aval comercial, pedir anticipo para introducción del pedido, solicitud de cheque diferido o postdatado, venta roll-over con adeudo domiciliado SEPA B2B, venta de cartera de efectos, descontar confirming o factoring, ofrecer descuentos por pronto pago clientes a o pactar reserva de dominio.

5. Alternativas de reducción de riesgo de crédito en transacciones de exportación, como el crédito documentario y el forfaiting.

## **Metodología**

Todo lo expuesto se expone a 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 Directores/as de Finanzas, 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, rentabilidad y valor de una empresa.

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.

## **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.
  - Gestión pedido emitiendo factura proforma y solicitando en simultáneo pagaré, cheque diferido o postdatado.
  - Constitución de aval comercial sobre ventas.
  - Venta roll-over con adeudo domiciliado modelo SEPA B2B.
  - 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.

## INSCRIPCIONES



**Socios/as:**

80 €



**No socios/as:**

190 €

Únete a la asociación



Para más información:

948 290155

Inscríbete