



ELKARGi

Soluciones financieras **con valores**



Minimiza el riesgo de crédito comercial

Inscripción y contacto

formacion@elkargi.es

 679 63 25 11

Objetivos & Contenidos Generales

Objetivos

- **Dar a conocer la metodología y alternativas para gestionar y reducir el riesgo de crédito de una empresa**, tanto mediante un seguro de crédito como mediante múltiples alternativas adicionales.
- Mostrar 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.
- **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.

¿A quién va dirigido?

A profesionales que quieran optimizar la obtención de informes sobre diferentes aspectos de esta gestión

Profesor



Tomás Bringas Prado

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad del País Vasco, Master en Finanzas y MBA Internacional por el Instituto de Empresa y exgerente de Corporate Finance en Ernst & Young. Además es profesor en el Programa Experto de Gestión Financiera de DBS y Elkargi.

Contenido (Duración 3h):

01

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 minimizar el riesgo de crédito.
- Visión global de las alternativas de control de riesgo financiero.
- Legislación vigente para la reclamación de impagos.
- Objetivo de las decisiones Cash Managment.

02

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.
- Implementación en una empresa. Desde la entrada de pedidos, comunicación de las ventas y avisos a la aseguradora.

03 Reducción del riesgo de crédito en transacciones de comercio exterior

- Crédito documentario y Forfaiting

04 Estudio financiero externo como herramienta de gestión de crédito

- 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.

05 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.

06 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.