

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Medios de pago internacionales

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

Adquirir las competencias profesionales necesarias para analizar los posibles medios de cobro o pago internacionales adecuados a las operaciones comerciales de mercancías, servicios o proyectos, gestionar las posibles garantías y avales adecuados a las transacciones internacionales, así como los medios de pago y cobro en las transacciones internacionales de acuerdo con las condiciones establecidas en el contrato de compraventa.

Contenidos:

1. Factores económicos y legales de los medios de cobro y pago en operaciones comerciales 1.1. Obligaciones de las partes en la compraventa internacional. 1.2. Condiciones de pago: 1.2.1. Plazo. 1.2.2. Moneda. 1.2.3. Forma. Medio: concepto, condiciones 1.3. Relación entre forma de pago y condiciones de entrega de la mercancía (INCOTERMS): 1.3.1. Análisis de cada uno de los INCOTERMS en relación al medio de pago. 1.3.2. Pago anticipado-entrega de las mercancías. Desarrollo operativo. 1.3.3. Pago simultáneo-entrega de las mercancías. Desarrollo operativo. 1.3.4. Pago posterior-entrega de las mercancías. Desarrollo operativo. 1.4. Regulación de los medios de pago internacionales: 1.4.1. Armonización y unificación comunitaria. 1.4.2. Autorregulación y nueva lex mercatoria. 1.4.3. Reglas y Usos Uniformes Cámara de Comercio Internacional. 1.4.5. Derecho Uniforme. Convenios UNCITRAL. 1.4.6. Regulación en España de los cobros y pagos con el exterior
2. Gestión de los documentos e intervención de las entidades financieras 2.1. El papel de los bancos en los medios de cobro y pago: 2.1.1. Intermediación. 2.1.2. Garantía. 2.1.3. Financiación. 2.1.4. Emisión-liquidación. 2.1.5. Información y asesoramiento. 2.2. Tipos de documentos: emisión, cumplimentación y legalización en su caso. 2.2.1. Documentos financieros: Letra de cambio, cheque, pagaré. 2.2.2. Documentos informativos y comerciales: factura proforma, factura comercial y otros. 2.2.3. Documentos de transporte: Aéreo (AWB), Marítimo (Bill of Lading). Póliza de fletamento. Por carretera (CMR) y ferroviario. Multimodal (FBL). 2.2.4. Documentos de seguro. 2.2.5. Documentos

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



administrativos y aduaneros. 2.2.6. Otros documentos: certificado de peso, certificado sanitario, certificado de origen, certificado SOIVRE. Licencias. 2.2.7. Búsqueda de información sobre requisitos de la documentación en país de importación/introducción y exportación/expedición. 2.3. Diferentes funciones y compromisos de las entidades según medio de pago: 2.3.1. Comprobación de los documentos. 2.3.2. Discrepancias de los documentos. 2.3.3. Levantamiento de reservas. 2.3.4. Otras funciones. 2.3.5. Utilización de aplicaciones informáticas y tecnológicas para la gestión integrada del pago y de riesgos y presentación de documentos. 2.4. Gestión de la documentación para el cobro/pago con clientes/proveedores: 2.4.1. Tipos y requisitos de los documentos según país. Búsqueda de información. 2.4.2. Comprobación y verificación de los documentos. 2.4.3. Solución de errores de los documentos. Retrasos. 2.4.4. Acciones preventivas y correctoras de conflictos con clientes/proveedores en retrasos, impagos y otros en la compraventa internacional. 2.4.5. Utilización de aplicaciones informáticas para tramitar y gestionar la documentación de la operación con clientes/proveedores.

3. Selección del medio de pago y cobro internacional 3.1. Factores a considerar en la elección: 3.1.1. Confianza. 3.1.2. Fuerza comercial. 3.1.3. Riesgo país. 3.1.4. Legislación. 3.1.5. Costumbres. 3.1.6. Divisa. 3.1.7. Coste. 3.2. Motivos de la elección: 3.2.1. Para el exportador: seguridad. 3.2.2. Para el importador: coste bajo.

4. Clasificación de los medios de cobro y pago 4.1. Clasificación en función de: 4.1.1. Confianza, seguridad y coste. 4.1.2. Momento de pago: Anterior a la entrega de la mercancía/Documentos. Simultáneo a la entrega de la mercancía/Documentos. Posterior a la entrega de la mercancía/Documentos. 4.1.3. Documentos. 4.2. Cheque bancario. 4.2.1. Concepto. 4.2.2. Esquema de funcionamiento. 4.2.3. Ventajas. 4.2.4. Inconvenientes. 4.2.5. Coste. 4.2.6. Relación entrega de la mercancía- pago. 4.2.7. Documentación requerida por la entidad financiera. 4.3. Orden de pago simple. 4.3.1. Concepto. 4.3.2. Esquema de funcionamiento. 4.3.3. Ventajas. 4.3.4. Inconvenientes. 4.3.5. Coste. 4.3.6. Relación entrega de la mercancía- pago. 4.3.7. Documentación requerida por la entidad financiera. 4.4. Orden de pago documentaria. 4.4.1. Concepto. 4.4.2. Esquema de funcionamiento. 4.4.3. Ventajas. 4.4.5. Inconvenientes. 4.4.6. Coste. 4.4.7. Plazo de pago. 4.4.8. Relación entrega de la mercancía- pago. 4.4.9. Documentación requerida por la entidad financiera

5. La Remesa en las operaciones de compraventa internacionales 5.1. Concepto. 5.2. Remesa simple: 5.2.1. Esquema de funcionamiento. 5.2.2. Ventajas. 5.2.3. Inconvenientes. 5.2.4. Coste. 5.2.5. Relación entrega de la mercancía- pago. 5.2.6. Documentación requerida por la entidad financiera. 5.2.7. Normativa. 5.3. Remesa documentaria: 5.3.1. Esquema de funcionamiento. 5.3.2. Ventajas. 5.3.3. Inconvenientes. 5.3.4. Coste. 5.3.5. Relación entrega de la mercancía- pago. 5.3.6. Documentación requerida por la entidad financiera. 5.3.7. Normativa.

6. El crédito documentario en las operaciones de comercio internacional 6.1. Concepto e importancia del crédito documentario. 6.2. Partes que intervienen. 6.3. Principales tipos de crédito documentario: 6.3.1.



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Revocable. 6.3.2. Irrevocable. 6.3.3. Confirmado. 6.3.4. No confirmado. 6.3.5. Rotativos. 6.3.6. Subsidiario. 6.3.7. Transferible. 6.3.8. Respaldo. 6.3.9. Renovable. 6.3.10. Cláusula roja. 6.3.11. Cláusula verde. 6.4. La carta de crédito. 6.5. Operativa del crédito documentario. Esquema de funcionamiento: 6.5.1. Negociación entre comprador y vendedor. 6.5.2. Emisión y presentación de documentos. Revisión de documentos. Discrepancias. Reservas. 6.6. Potenciales riesgos del crédito documentario. 6.7. Ventajas. 6.8. Inconvenientes. 6.9. Coste. 6.10. Relación entrega de la mercancía-pago. 6.11. Las fechas en los créditos documentarios. 6.12. Documentación requerida por la entidad financiera. 6.13. Normativa. Reglas y Usos Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional

7. Avaluos y garantías en operaciones de compraventa internacional 7.1. Garantías bancarias: Concepto. 7.2. Clasificación atendiendo a su objeto: 7.2.1. Garantía de licitación. 7.2.2. Garantía de buena ejecución. 7.2.3. Garantía de anticipo. 7.2.4. Garantía de calidad. 7.2.5. Garantías de préstamos. 7.2.6. Garantía comercial. 7.2.7. Garantía de retención. 7.3. Clasificación atendiendo a la naturaleza de compromiso del garante: 7.3.1. Las garantías independientes o a primer requerimiento: concepto, clases, funcionamiento. Ventajas e inconvenientes. Extinción. 7.3.2. La fianza: concepto. Partes que intervienen. Fianza internacional. 7.4. Reglas Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional.

8. Utilización del comercio electrónico en los medios de cobro y pago 8.1. Legislación sobre comercio electrónico: 8.1.1. Ámbito nacional. 8.1.2. Ámbito europeo. 8.1.3. Ámbito internacional. 8.2. Seguridad de pagos y cobros en comercio electrónico. 8.3. Tipos de pagos y cobros en internet: 8.3.1. Tarjeta de crédito. 8.3.2. Pagos en sesión. 8.3.3. Pagos fuera de sesión. 8.4. Sistemas de intercambio de datos en las operaciones internacionales: 8.4.1. SWIFT. Características. Mensajes. 8.4.2. EDI. Definición. Funcionamiento.