



Credit Management '2002

Cómo implantar y optimizar un sistema de

Gestión del riesgo de sus clientes

- ✓ Prevenir y gestionar la morosidad
- ✓ Reducir costes de financiación del activo circulante
- ✓ Evitar pérdidas por impagados

Con las experiencias prácticas de:

- PHILIPS ELECTRONICA DE CONSUMO •
- ASSET (Asociación Española de Financieros y Tesoros de Empresas) • GUIDANT •
- ESTRUSAL • RENFE • ALCATEL • DIAGEO (JB) •

Con la participación de los mejores expertos:

- AIS • COFACE • CREDITO Y CAUCION •

Taller de Trabajo:

Impartido por los especialistas de BROSA Abogados y Economistas

- ✓ Sitúe a su empresa en una posición dominante en caso de sufrir el impago
- ✓ Recupere su dinero si su cliente presenta suspensión de pagos
- ✓ Cómo documentar sus operaciones comerciales para que las formalidades no sean una excusa de impago o demora

Colaboran:

Madrid, 17 y 18 de octubre de 2002
Sala de Conferencias Recoletos



Asociación de Gerentes de Crédito

Expansión

Expansión Empleo

ACTUALIDAD
ECONOMICA

ExpansiónTV

M
MARCA

gu
grup
universitari

DIARIO MEDICO

CORREO
FARMACÉUTICO

En Credit Management' 2002 Vd. conocerá:

- Cómo prevenir la morosidad
- Cuál es la utilidad de definir el límite de riesgo de cada cliente
- Cómo acortar los plazos de cobro
- Cómo reducir costes financieros
- Cómo negociar con los clientes que se demoran en el pago
- Cómo solucionar los problemas de cobro con la Administración Pública
- Cómo involucrar al departamento Comercial en el Comité de Riesgos

Con la participación de los mejores expertos:

- **PHILIPS ELECTRONICA DE CONSUMO.** Cómo definir el límite de riesgo de un cliente
- **ASSET.** Funciones y ubicación interdepartamental del Comité de Riesgos
- **AIS.** Cuándo acudir al *Credit Scoring* y *Rating* para calificar el riesgo de sus clientes
- **COFACE IBERICA.** Cómo reducir los costes financieros mediante la externalización de la gestión del crédito.
- **GUIDANT.** Cómo solucionar los problemas de cobro con la Administración Pública

La opinión de los expertos:

- Principales problemas con los que se encuentra el gestor de riesgos:
 - Detección de las primeras señales de impago y cómo reaccionar
 - Cómo y cuándo aplicar el *Credit Scoring*
 - Cómo negociar los seguros de crédito

RENFE – ALCATEL – DIAGEO (JB)
- ESTRUSAL



“El retraso en el cobro es una pérdida de dinero”

Estimado amigo:

La actual crisis económica está propiciando un **repunte de la morosidad** y problemas de **retraso de los pagos**. Muchas empresas se plantean cómo hacer frente al aumento de morosidad de sus clientes.

Es hora de que seleccione más **escrupulosamente a sus clientes** en función de la capacidad de compra de cada uno, y en definitiva del **riesgo de impago** que asume su empresa cuando realiza determinadas ventas.

¿Se ha planteado qué **técnicas de negociación** debe utilizar con sus clientes para conseguir cobrar **antes de llegar a los Tribunales**?

Recoletos Conferencias & Formación, ha organizado “**Sistema de Gestión del Riesgo de sus Clientes**”, que se celebrará en Madrid los días **17 y 18 de octubre de 2002**. Esta es una ocasión única en la que, de la mano de los mejores expertos en la gestión del crédito, tendrá la oportunidad de analizar:

- Cómo definir el **límite de riesgo** para cada cliente
- Qué **medidas preventivas** se deben implantar para evitar los retrasos en los cobros
- Qué medidas **correctoras** aplicar ante un retraso en el pago desde el momento del vencimiento
- Cómo conseguir implicar a su **departamento comercial** en el “*Credit Management*”
- Qué es y qué funciones tiene un **Comité de Riesgos**
- Qué **acciones legales** emprender contra los **morosos** a raíz de:
 - La reforma de la Ley de Enjuiciamiento Civil
 - Inminente aprobación de la Ley Concursal

En la seguridad de que éste será un foro de su mayor interés y esperando saludarle personalmente, reciba un muy cordial saludo,

Clara Hernández
Directora de Programas

Taller de trabajo

Vd. tendrá la oportunidad de participar activamente planteando sus dudas

...Y además participe activamente, desde este momento, en una Sesión de Trabajo en la que resolveremos las dudas o las inquietudes que nos plantee con antelación, enviando un mensaje a la siguiente dirección: **chernandez@recoletos.es**

Jueves, 17 de octubre de 2002

8.45 h. *Recepción de los asistentes y entrega de la documentación*

9.00 h. *Preside la Jornada:*

CREDITO Y CAUCION

Acciones Preventivas

9.15 h. **¿CÓMO DEFINIR EL LÍMITE DE RIESGO DE CADA CLIENTE?**

- ¿Qué métodos existen para analizar a cada cliente potencial?
- ¿Cuáles son las fuentes de información sobre los clientes que se deben consultar?
- ¿Qué utilidad tiene el definir el límite de crédito de cada cliente?
- ¿Quién y cuándo se debe revisar este límite?
- ¿Qué problemas surgen cuando el límite real de crédito a un cliente supera el límite teórico?

D. Jesús Aragón

Ex-Director de Créditos

PHILIPS ELECTRONICA DE CONSUMO

Consultor

10.00 h. *Coloquio y preguntas*

10.15 h. **COMITÉ DE RIESGOS: FUNCIONES E INTEGRACIÓN INTERDEPARTAMENTAL**

- ¿Qué es un Comité de Riesgos?
- ¿Cuáles son sus funciones?
- ¿Quién deber formar parte de este Comité?
- ¿Qué labor tiene la dirección comercial en este órgano?
- ¿De quién debe depender orgánicamente?
- ¿Qué tipo de decisiones se toman en este Comité?
- ¿Deben establecerse reuniones periódicas o deben ser puntuales para tratar casos especiales de determinados clientes?
- ¿Qué utilidad tienen los listados mensuales que se emiten sobre los clientes?

Ponente pendiente de confirmación

ASSET (Asociación Española de Financieros y Tesoreros de Empresas)

11.00 h. *Coloquio y preguntas*

11.15 h. *Café*

11.45 h. **CUÁNDO ACUDIR A LAS TÉCNICAS DEL CREDIT SCORING Y EL RATING**

- ✓ UTILIDAD DE ESTA HERRAMIENTA PARA PARTICULARES Y PARA EMPRESAS
- ✓ RIESGOS PARA LAS EMPRESAS QUE PRACTICAN EL CREDIT SCORING

- ¿Qué información sobre los clientes hay que aportar para aplicar el "credit scoring"?
- ¿Cómo acreditar la veracidad de los datos que se aportan?
- ¿Qué soluciones de software existen en el mercado para aplicar este sistema?
- ¿Qué información aporta esta técnica? Límite de riesgo que se le debe ofrecer a un cliente
- ¿Qué inconvenientes tiene el credit scoring?
- ¿Qué datos hay que introducir?
- Problemas de extrapolarlo para empresas, ¿cómo parametrizar los sectores?

Sr. Andreu Miró

Director de la Línea de Negocio Gestión del Riesgo AIS

12.15 h. *Coloquio y preguntas*

12.30 h. **ANÁLISIS DE LA VARIACIÓN DEL RIESGO DEL CLIENTE**

- ✓ ¿CÓMO IMPLANTAR Y OPTIMIZAR UN PROCESO DE SEGUIMIENTO Y CONTROL DE LA VARIACIÓN DEL RIESGO DE CADA CLIENTE?
- ✓ ¿CÓMO PUEDEN INFLUIR LOS RIESGOS POLÍTICOS INTERNACIONALES EN LA VARIACIÓN DEL LÍMITE DE RIESGO DE UN CLIENTE?

- ¿Cómo se puede detectar la variación del riesgo de cada cliente?
- ¿Qué parámetros hay que analizar para detectarlo?
- ¿Cómo protocolizar este seguimiento?
- ¿Quién debe ser el responsable de esta función?
- ¿Qué medidas se pueden tomar para mitigar los riesgos políticos o sus variaciones?

D. Francisco Bosch

Director General

ESTRUSAL

Presidente

AEGC - Asociación Española de Gerentes de Crédito

13.15 h. *Coloquio y preguntas*

Gestión del Riesgo

13.30 h. **CÓMO REDUCIR LOS COSTES FINANCIEROS MEDIANTE LA EXTERNALIZACIÓN DE LA GESTIÓN DEL CRÉDITO**

- Gestión interna del crédito o externalización? Decisión estratégica para la empresa
- ¿Cuál es el posicionamiento del seguro de crédito entre las herramientas de gestión del crédito?
- ¿Qué criterios se deben tener en cuenta para contratar un seguro de crédito?
- ¿Cuáles son las nuevas tendencias en el seguro de crédito?:
 - Internacionalización
 - Modularidad

Sr. Xavie Denecker
Director General
COFACE IBERICA

14.15 h. *Coloquio y preguntas*

14.30 h. *Almuerzo*

16.30 h. **MESA REDONDA:**

**PRINCIPALES PROBLEMAS Y SOLUCIONES
CON LOS QUE SE ENFRENTA EL GESTOR
DE RIESGOS**

- ✓ **CÓMO DETECTAR LAS PRIMERAS SEÑALES DE ALARMA DE IMPAGO**
 - ✓ **CÓMO REACCIONAR CUANDO APARECEN ESTAS SEÑALES**
 - ✓ **CÓMO Y CUÁNDO APLICAR EL *CREDIT SCORING* Y EL *RATING***
 - ✓ **CÓMO NEGOCIAR LOS SEGUROS DE CRÉDITO**
 - ✓ **¿CÓMO IMPLICAR AL DEPARTAMENTO COMERCIAL DE LA EMPRESA EN LA LABOR DEL ANÁLISIS DEL RIEGO DE LOS POTENCIALES CLIENTES?**
- ¿Qué parámetros hay que analizar para detectar precozmente una futura morosidad?
 - ¿Cuáles son las mejores técnicas para contrarrestar las evasivas de los clientes ante una petición de pago?
 - ¿Qué medios se pueden emplear para negociar con posibles morosos antes de emprender acciones legales?
 - ¿En qué casos es conveniente aplicar el *credit scoring*?
 - ¿Qué experiencia tiene cada empresa con los seguros de crédito?
 - **Organización interdepartamental:**
 - ¿Cómo influye la estrategia de la empresa en la participación de los comerciales en este campo?
 - ¿Qué problemas pueden plantearse a la hora de buscar clientes que no presenten problemas de pago?
 - ¿Se deben tomar conjuntamente, entre el departamento de riesgos y el comercial, las decisiones sobre la aceptación de posibles clientes?
 - ¿Deben los comerciales hacer un análisis previo sobre la solvencia de los futuros clientes?
 - ¿Qué tipo de información pueden aportar?
 - ¿Qué bases de datos de morosos se deben consultar?
 - ¿Cómo concienciar al departamento comercial de la necesidad de hacer sólo ventas que se puedan cobrar?
 - ¿Debe el departamento comercial rechazar una venta si no es seguro su cobro?

Dña. Carmen Castellanos
Directora de Cobros y Pagos
RENFE

D. Francisco Javier Hernando
Director de Créditos y Cobros
ALCATEL

D. Julio Henche
Director de Créditos
DIAGEO (JB)

17.45 h. *Coloquio y preguntas*

Acciones Correctoras

18.00 h. **MOROSIDAD EN LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA**

CÓMO RESOLVER LOS PROBLEMAS DE DEMORA EN LOS PAGOS DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

- ¿Cuáles son las causas que dan lugar a estas demoras?
- ¿Cómo se debe gestionar este tipo de morosidad?
- ¿Cuáles serán las implicaciones de vigencia de la Directiva sobre Morosidad que entra en vigor el 8 de agosto de 2002?
- ¿Se debe utilizar la vía judicial para reducir las demoras y no sólo ante un impago?
- ¿Qué acciones legales pueden emprenderse contra la Administración?

D. Joaquín del Rincón
Jefe de Riesgos
GUIDANT

18.45 h. *Coloquio y preguntas*

19.00 h. **¿QUÉ ACCIONES LEGALES PUEDEN EMPRENDERSE CONTRA LOS MOROSOS?**

- ¿Qué normativa es la aplicable a las obligaciones de pago en las empresas?
- Qué novedades implican:
 - Las reformas de la Ley de Enjuiciamiento Civil
 - Próxima aprobación de la Nueva Ley Concursal
- ¿Qué requisitos hay que probar en un litigio con una empresa morosa?:
 - ¿Son las facturas documentación suficiente?
 - ¿Cómo hay que justificar un servicio prestado?
 - ¿Cómo hay que justificar la entrega de la mercancía?
 - ¿Cómo se acredita el precio?
 - ¿Cómo se acredita el impago?

D. Emilio Sánchez Cuartero
Director de la Asesoría Jurídica
CREDITO Y CAUCION

19.45 h. *Coloquio y preguntas*

20.00 h. *Clausura de la primera Jornada*

Viernes, 18 de octubre de 2002

Taller de Trabajo impartido por BROSA Abogados y Economistas

Herramientas y soluciones jurídicas para situaciones de morosidad Un enfoque práctico sobre la recuperación de créditos

Esta jornada se plantea como una sesión de trabajo en la que los asistentes puedan intervenir directamente y consulten sus dudas. Contaremos, para resolverlas, con profesionales de gran experiencia en la recuperación de créditos. En ella revisaremos las claves prácticas para anticiparse a las situaciones de morosidad de sus clientes y para situar a su empresa en una mejor posición en caso de impagos.

9.00 h. Recepción de los asistentes

9.15 h. **CÓMO CUBRIRSE DE ANTEMANO FRENTE A POSIBLES SITUACIONES DE MOROSIDAD DE SUS CLIENTES**

¿Qué criterios debe tener en cuenta para colocar a su empresa en una posición más ventajosa en caso de impago de sus clientes?

¿Cómo anticiparse a los problemas de solvencia insuficiente o sobrevenida?:

- Investigación previa
- Garantías posibles

¿Cómo documentar sus operaciones comerciales para que esto no suponga un problema a la hora de reclamar la deuda?

- Facturas
- Albaranes como reconocimiento de entrega
- Acuerdos de suministro
- Garantías

¿Cómo evitar la ineficacia de las condenas de pagar?:

- Medidas cautelares
- Ejecución provisional
- La importancia de las diligencias de embargo
- La extensión de la responsabilidad a otros implicados (administradores, sociedades vinculadas, etc.)

¿Cómo actuar en una suspensión o quiebra de una empresa de la que debe recuperarse una cantidad a cobrar?

¿Qué hacer ante actuaciones delictivas del deudor?

- Estafas
- Alzamiento y ocultación de bienes
- Delitos societarios

¿Cómo conseguir que se le conozca en el mercado como empresa que siempre consigue cobrar?

D. José Arturo Aguado de Maeztu

Abogado

Ex-Juez

Director del Departamento Procesal
BROSA ABOGADOS Y ECONOMISTAS

Dña. M^a Elisa Escolá Besora

Departamento Concursal

BROSA ABOGADOS Y ECONOMISTAS

D. Fernando Mier Méndez

Abogado

Socio

Director del Departamento Mercantil
BROSA ABOGADOS Y ECONOMISTAS

13.30 h. Coloquio y preguntas

14.00 h. Clausura de la Conferencia



RECOLETOS

Conferencias
y Formación

C F

in company

Si desea realizar un curso de formación interno en su empresa no dude en contactar con nuestra organización.

Podemos diseñar el programa a la medida de sus necesidades con los mejores expertos del mercado.

Consúltenos sin compromiso: Sira Santos • e-mail: ssantos@recoletos.es • Tel. 91 337 09 38

Recoletos Conferencias & Formación es una división de Recoletos Grupo de Comunicación, S.A., primer grupo español en prensa especializada y editor de publicaciones líderes en sus respectivos sectores: Expansión, Actualidad Económica, Diario Médico, Correo Farmacéutico, Gaceta Universitaria, Marca, Telva y Radio Marca Digital entre otras. Igualmente, Recoletos cuenta con el canal de televisión Expansión TV, especializado en información económica, y es líder en Internet a través de su web Recoletos.com.

A través de Conferencias, Cursos y Seminarios, **Recoletos Conferencias & Formación** ofrece un servicio especializado de información estratégica, análisis y debate para profesionales y directivos de los principales sectores de nuestra economía.

En nuestros foros se dan cita las empresas más innovadoras, las mejores firmas de consultoría y asesoría empresarial, profesionales de reconocido prestigio en su ámbito de actuación y máximos representantes del Gobierno y la Administración Pública.

Nuestros programas de formación responden a los intereses y necesidades del mercado y de la empresa, y están diseñados con criterios de rigor, independencia y actualidad.

Nuestro prestigio y posición como líderes en información económica y empresarial, unido a nuestra profesionalidad y experiencia en la organización de eventos nos sitúa en una posición de liderazgo en el ámbito de la formación para directivos.



INFORMACIÓN

Organiza:

Recoletos Conferencias & Formación
 c/ María de Molina, 1º D 28006 Madrid
 Tel.: 91 337 04 35. Fax: 91 337 32 01
 @: conferencias@recoletos.es
 Web: http://www.RecoletosConferencias.com

Fecha y lugar de celebración:

Madrid, 17 y 18 de octubre de 2002
 Sala de Conferencias Recoletos
 c/ María de Molina, 6 (esq. c/ Pinar). 28006 Madrid
 Tel. 91 337 04 35

¿Qué incluye la cuota de inscripción?

Documentación, almuerzo y cafés.
 Certificado Acreditativo de Asistencia a la Conferencia.

Descuentos por grupo

Infórmese de nuestros descuentos por grupo (tres o más personas)

Le recordamos que la entrada a este acto únicamente estará garantizada si el pago de la Conferencia es realizado antes de la fecha de su celebración. Plazas limitadas.

Cancelaciones

- Si usted no puede asistir, tiene la opción de que un sustituto venga en su lugar, comunicándonos sus datos al menos 24 h. antes de la Conferencia.
- Para cancelar su asistencia envíenos un fax al menos 24 h. antes de la Conferencia.

Documentación

Si no puede asistir y desea disponer de la documentación de esta Conferencia, haga su reserva enviando el boletín de inscripción al fax 91 337 32 01.

Ventajas fiscales asociadas a esta Conferencia

La cuota de inscripción en esta Conferencia constituye un gasto fiscalmente deducible tanto para empresas, impuesto sobre Sociedades, como para profesionales, en el cálculo del rendimiento neto de actividades económicas, I.R.P.F.

Al mismo tiempo, puede beneficiarse de una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos, por el 5% de su importe.

Si no desea recibir información de las actividades y servicios del resto del Grupo Recoletos, le rogamos nos envíe una carta por fax o por correo a Recoletos Conferencias & Formación.



BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

Si, deseo inscribirme a **CREDIT MANAGEMENT '2002**

Madrid, 17 y 18 de octubre de 2002

Precio por inscrito: **900 € + 16% IVA**

Por favor, rellene todos los datos y envíe este boletín al Fax: 91 337 32 01

INSCRITO 1
 APELLIDOS NOMBRE
 CARGO DEPARTAMENTO
 TELEFONO FAX E-MAIL

INSCRITO 2
 APELLIDOS NOMBRE
 CARGO DEPARTAMENTO
 TELEFONO FAX E-MAIL

EMPRESA SECTOR
 C.I.F. DIRECCIÓN
 POBLACIÓN C.P. PROVINCIA WEB

Datos de facturación: (A rellenar en caso de no coincidir los datos del asistente con los datos de facturación)

EMPRESA CONTACTO (Nombre y apellidos)
 DIRECCIÓN
 POBLACIÓN C.P. PROVINCIA
 C.I.F. TFNO.

Forma de pago

- Transferencia o ingreso bancario: Titular: Recoletos Grupo de Comunicación, S.A. BSCH. Código y número de cuenta: 0049/1500/08/2310153383 Imprescindible: Incluir referencia "RRCF- Credit Management '2002"
- Cheque Bancario. Enviar a: Recoletos Conferencias y Formación, c/ María de Molina, 1, 1º D. 28006 Madrid Cheque extendido a nombre de Recoletos Grupo de Comunicación, S.A.
- Tarjeta de Crédito: VISA Mastercard American Express Dinners

Titular: _____

Nº Tarjeta: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Caduca: | | | | | Fecha: ___/___/___ Firma: _____

Nota: Rogamos remita justificante de pago junto con el Boletín de Inscripción o bien haga entrega del mismo al acreditarse en la Conferencia

INTERNET-267

No podrá asistir en esta ocasión

- Corrijan o completen los datos de la etiqueta según les indico, o incorporen a su base de datos la/s personal/s cuyos datos completos les envío
- Estoy interesado en recibir información sobre la documentación de esta Conferencia
- Estoy interesado en las oportunidades de patrocinio y stand

TELEFONO FAX

F-267