

Gestión de Riesgos y Control de Morosidad

- ¿Qué métodos preventivos existen para controlar el riesgo de impago en las ventas a crédito?
- ¿Cuáles son las mejores técnicas de negociación amistosa?
- ¿Qué puede hacer una empresa cuando se encuentra que su cliente se declara en concurso?



Con la intervención de:

D. Pere J. Brachfield
Director del Área de Morosología
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (EAE)

» Casos prácticos

- ✓ ¿Qué organización deben tener los departamentos para gestionar eficazmente los riesgos? ■ PEPSICO IBERIA
- ✓ ¿Cómo actuar cuando un cliente confiesa que no va a devolver un préstamo? ■ ALCO GRUPO
- ✓ ¿Cómo reducir el riesgo a través de informes y reportes de terceros? ■ STORCK IBERICA ■ MERCK FARMA & QUÍMICA
- ✓ ¿Cómo afrontar los desequilibrios financieros comerciales en la concesión de créditos? ■ ACEBSA
- ✓ ¿Qué estrategias utilizan los proveedores de la Construcción para gestionar los riesgos? ■ ANDIMAC ■ ANEFHOP
- ✓ ¿Cómo reaccionar cuando un cliente presenta un concurso de acreedores? ■ DÍAZ- BASTIEN & TRUAN ABOGADOS
- ✓ ¿Cómo utilizar el proceso monitorio para cobrar la deuda? ■ URÍA MENÉNDEZ

HOTEL HUSA PASEO DEL ARTE

c/ Atocha, 123
28012 Madrid

Expansión

Expansión.com

EMPLEO

ACTUALIDAD
ECONÓMICA

Asociaciones
Colaboradoras:



Publicaciones
Colaboradoras:



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

Preside y modera la jornada:

D. Carlos Muniesa
Director de Estrategia y Procesos
CRÉDITO Y CAUCIÓN

GESTIÓN PREVENTIVA

9.00 **¿Qué tipo de información se puede disponer del cliente?**

- Información Externa:
 - Registros públicos (Mercantil)
 - * ¿Cuáles son los límites de la información pública?
 - Registros externos de carácter privado (RAI)
 - Informes comerciales
- Información Interna:
 - Señales que alertan de una empresa morosa

D. Ignacio Jiménez
Director Comercial
IBERINFORM

Análisis de riesgos

✓ **¿Qué métodos preventivos existen para controlar el riesgo de impago en las ventas a crédito?**

- ¿Cuál es el contexto actual?
 - Evolución de los principales indicadores de morosidad
 - Panorama por mercados y sectores
- La Gestión del Riesgo de Crédito
 - Algunos indicadores básicos a tener en cuenta
 - Modelos de análisis manual
 - Modelos de rating y scoring
 - Sistemas expertos de decisión

- El seguro de crédito como sistema integral de control

D. Enrique Díaz de Diego
Director de Comunicación y Promoción
CRÉDITO Y CAUCIÓN

10.00 *Coloquio y preguntas*

10.15 **Caso práctico:**

¿Cómo ha estructurado PEPSICO IBERIA la organización interna de sus departamentos para llevar a cabo una política de gestión de riesgos eficaz?

- ¿Qué departamento interno es más conveniente que tenga más peso en la gestión de riesgos, el financiero o el comercial?
- ¿Es conveniente que el departamento financiero esté en contacto constante con el comercial para conseguir un equilibrio entre sus dos objetivos máximos, la facturación y el control de riesgos?
- ¿Qué funciones y objetivos principales debería tener un departamento de Servicio al Cliente de Créditos?
- ¿Cuáles deberían ser los organigramas y organización del equipo humano?
- ¿Cómo deberían estar estructurados los Comités de Créditos internos y externos?
 - ¿Qué política de créditos debería llevarse a cabo en dichos comités?
- ¿Qué errores frecuentes suceden en Credit Management?

D. Michel Parla
Iberia Customer Service MGR
PEPSICO IBERIA

10.45 *Coloquio y preguntas*

11.00 *Café*

11.30 **Caso práctico:**

¿Cómo afronta ACEBSA los desequilibrios financieros comerciales en la concesión de créditos?

- Factores a tener en cuenta en la evaluación del desequilibrio financiero:
 - El plazo de pago de suministros
 - El plazo de cobro de clientes
 - El sostenimiento del stock
- ¿Cómo se calcula el desequilibrio financiero?: Metodología
 - Traducción a común denominador: Días de venta
- ¿Cómo gestionar los desequilibrios comerciales?
 - Análisis del riesgo comercial y su impacto sobre la estructura básica del negocio
 - * ¿Qué factores hay que tener en cuenta?
 - Métodos habituales de ingeniería financiera para la dilatación de plazos de pago
 - Coberturas de seguro de crédito, garantías, minimización de plazos de cobro, o rebaja de plazos de pago a clientes
 - Control de stocks y de condiciones especiales de suministro con cargo a la propia tesorería
 - Financiación del Circulante (activo y pasivo):
 - * Métodos y diferencias
 - * Adaptación a criterios Basilea II

D. Emili Xavier Barba
Secretario General
Aislantes, Conductores, Esmaltados y Cubiertos (ACEBSA)

12.00 *Coloquio y preguntas*12.15 Caso práctico:

¿Cómo han conseguido STORCK IBERICA Y MERCK FARMA & QUÍMICA reducir el riesgo del cliente a través de informes y reportes procedentes de terceros?

Medidas internas

- ¿Qué medidas han utilizado para llevar a cabo el seguimiento del cliente?
 - Reportes específicos

Medidas externas

- ¿Qué medidas han utilizado?
 - Informes previos procedentes de empresas aseguradoras
 - Aseguramiento de clientes con un nivel alto de riesgo
 - Gestión del impagado

D. Pablo Esquinas

Director Administrativo Financiero
STORCK IBERICA

D. Francesc Rosell

Gerente de Negocio del Sector Químico
MERCK FARMA & QUÍMICA S.L.

13.00 *Coloquio y preguntas*

GESTIÓN CORRECTIVA

Regulación de la morosidad

13.15 **¿Están siendo eficaces las políticas de la Ley de Medidas de lucha contra la morosidad de 2004?**

Transcurridos ya cuatro años desde la promulgación de la “Ley 3/2004 de 29 de diciembre por la que se

establecen medidas de lucha contra la morosidad en operaciones comerciales”, conocida comúnmente como “Ley de Morosidad”, el sector considera que no ha sido efectiva, ya que en la práctica menos del 5% de las empresas utiliza plenamente los instrumentos jurídicos que les facilita la ley.

- ¿Cómo han aprovechado las empresas los instrumentos que les ofrece la ley?
 - Intereses de demora
 - Gastos de recobro
 - Nulidad de cláusulas abusivas
- ¿Qué incidencias y problemas han surgido a la hora de implantar los instrumentos que contempla dicha ley?
 - Los instrumentos son orientativos no impositivos
 - Desconocimiento por parte del empresariado
 - Falta de medidas coercitivas
- ¿Qué es lo que debería hacer el gobierno al respecto?

D. Pere J. Brachfield

Director del Área de Morosología
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (EAE)

13.45 *Coloquio y preguntas*14.00 *Almuerzo*

CONCURSO DE ACREEDORES

En esta ponencia Díaz- Bastien & Truan analizará la problemática con la que se encuentran la mayoría de empresas acreedoras cuando se encuentran con un cliente que se declara en concurso.

15.30 **¿Qué puede hacer una empresa cuando se encuentra que un cliente suyo se declara en concurso?**

- ¿Puede un acreedor instar un concurso a un deudor cuando éste le debe una cantidad?

- En el caso de que el juez no declare en concurso a la empresa deudora, ¿qué soluciones existen para la empresa acreedora?
- ¿Qué pasos se deben dar cuando un cliente solicita un “concurso de acreedores”?
 - Ponerse en contacto con el abogado de la concursada
 - Ir a juicio
 - Arbitraje
 - Llegar a un acuerdo formal
- ¿Qué privilegios o ventajas tiene el acreedor que insta un concurso necesario?
- ¿Qué ventajas e inconvenientes tiene el personarse en un procedimiento concursal?
- ¿Qué ocurre en caso de convenio o de liquidación y cómo afecta la sección de calificación?

D. José María de la Cruz

Socio
DÍAZ- BASTIEN & TRUAN

16.15 *Coloquio y preguntas*16.30 Caso práctico:

Técnicas de negociación amistosa: ¿De qué forma actuó ALCO cuando se encontró con un cliente que confesó que no iba a devolver el préstamo?

- Tipo de cliente
 - Tamaño
 - Operativa planteada y realizada
 - Crédito Asignado
 - Garantías establecidas
- Riesgo. Peso de la deuda
- Opciones que propone el cliente
- Punto débil del cliente
- ¿Qué se debe hacer en el proceso de negociación?
 - Buscar una solución óptima para la empresa



- Dejar que el cliente se “obligue” a sí mismo
- Intentar siempre un primer pago parcial que facilite la negociación del resto de la deuda
- Aplicar técnicas que se hayan estimado oportunas una vez estudiado el primer punto
- Seguimiento del acuerdo alcanzado
 - Agenda para controlar fechas
 - Pressing. Recordatorio al cliente para que cumpla con sus compromisos
- Líneas de actuación generales: ¿Qué debería proponer la empresa acreedora ante las siguientes respuestas del cliente?
 - El cliente no responde al teléfono
 - El cliente confirma que va a devolver el préstamo en “X” tiempo y no lo hace
 - El cliente afirma que ha enviado el pago de la factura y no lo ha hecho

Dña. Silvia Lamagrande

Responsable de la División de Créditos y Cobros
ALCO GRUPO

17.00 *Coloquio y preguntas*

17.15 El proceso monitorio

El proceso monitorio permite que pequeñas deudas de dinero que no resultan controvertidas se puedan reclamar y cobrar de una forma ágil, sencilla y eficaz.

- ¿Qué problemas se plantean en la práctica del juicio monitorio?
- ¿Cuál es la documentación que se debe aportar con la petición inicial?
- ¿Cuáles son las características que debe reunir la deuda?
- ¿Qué problemas pueden surgir de competencia

territorial?

- ¿Qué posibilidad existe de acumular acciones contra varios deudores?
- ¿Quién se hace cargo de las costas del proceso monitorio?
- ¿Qué posibilidad existe de solicitar medidas cautelares en el proceso monitorio?
- Despacho de la ejecución
- Futuro del proceso monitorio
- El proceso monitorio y otros procesos especiales

D. Álvaro López de Argumedo

Socio
URÍA MENÉNDEZ

17.45 *Coloquio y preguntas*

18.00 ¿Cómo están afrontando las distribuidoras y suministradores de materiales de la construcción el repunte de la morosidad?

- La morosidad estructural:
 - El incumplimiento de la Ley 3/2004 y sus implicaciones en la desvertebración empresarial de la distribución
 - España frente a Europa
 - La imposibilidad de consolidar modelos de crecimiento empresarial
 - La limitación del servicio integral del suministro
- La morosidad coyuntural:
 - Incentivar procedimientos preventivos: Informes comerciales, seguros de crédito, bases de datos de morosidad, acciones locales de cooperación, seguimiento impagos a la Seguridad Social
 - ¿Cuándo negar la opción de compra es la

mejor venta?: Firmeza ante el cliente dudoso, reducción de riesgo mediante acuerdos de pago fraccionado

- Protección de datos y riesgo empresarial en venta a crédito, una contradicción comercial que requiere una revisión legal

D. Sebastián Molinero

Secretario General de la Patronal
ASOCIACIÓN NACIONAL DE DISTRIBUIDORES DE CERÁMICA Y MATERIALES DE LA CONSTRUCCIÓN (ANDIMAC)

18.30 *Coloquio y preguntas*

18.45 ¿Cuál es la situación de las industrias de suministros de la construcción desde la aprobación de la Ley de Morosidad de 2004?

En esta ponencia ANEFHOP explicará cuáles han sido las repercusiones que ha supuesto para el sector de Fabricantes de Hormigón Preparado la aprobación de la Ley de Morosidad en el año 2004.

- ¿Cuál ha sido la efectividad de la Ley de Morosidad en el diferimiento de pagos en el sector del Hormigón Preparado?

D. Francisco Javier Martínez de Eulate

Director General
ASOCIACIÓN NACIONAL ESPAÑOLA DE FABRICANTES DE HORMIGÓN PREPARADO (ANEFHOP)

19.15 *Coloquio y preguntas*

19.30 *Fin de la jornada*

Gestión de Riesgos y Control de Morosidad

Quién debe asistir

Proveedores, Suministradores y Fabricantes de Materiales de la Construcción

- Responsable de Cobros
- Responsable de Créditos
- Director Económico Financiero

– Jefe de Operaciones

Empresas de alimentación, bebidas y distribución

- Jefe de Gestión de Cuentas y Cobros
- Director de Riesgos
- Jefe de Administración

Empresas químico-farmacéuticas

- Gerente de Negocio
- Jefe de Riesgos

Estimado amigo:

“En la actualidad el 70% de las compañías industriales tiene ya problemas de morosidad en el cobro de las facturas y en el último año, el importe total de impagados ascendió a 1.202 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 40% en dicho periodo” (Confemetal, 19 de Febrero de 2008).

En sectores como la construcción, la alimentación, la gran distribución, la sanidad y en todos aquellos en los que intervienen las Administraciones Públicas se ha triplicado y cuadruplicado en muchas ocasiones la media de plazos de pago que marcaba como objetivo la “Ley 3/2004 de 29 de Diciembre por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en operaciones comerciales”.

Por esa razón, en esta jornada sobre “Gestión de Riesgos y Control de Morosidad” usted conocerá la experiencia de un gran número de empresas que compartirán con los asistentes:

- ¿Qué métodos preventivos son más eficaces para controlar el riesgo de impago en las ventas a crédito?
- ¿Cómo reducir el riesgo del cliente a través de informes y reportes procedentes de terceros?
- ¿Cuál es la organización interna de los departamentos más conveniente para llevar a cabo una eficaz política de gestión de riesgos?
- ¿Qué incidencias y problemas han surgido a la hora de implantar los instrumentos que contempla la Ley de Medidas de Lucha contra la Morosidad?
- ¿De qué forma hay que actuar cuando la empresa acreedora se encuentra con un cliente que confiesa que no va a devolver el préstamo?
- ¿Qué puede hacer la empresa acreedora cuando se encuentra que un cliente suyo se declara en concurso?

Con el objetivo de resolver todas estas cuestiones, **Expansión Conferencias** ofrece una jornada especializada en “**Gestión de Riesgos y Control de Morosidad**” que se celebrará en **Madrid el 24 de abril de 2008** y donde se reunirá a los mejores expertos en gestión de riesgos que compartirán con los asistentes cómo han superado los principales riesgos a los que se enfrentaban.

En la seguridad de que este encuentro será de su interés, y esperando su asistencia, reciba un cordial saludo



Carla Fanni Rubio
Directora de Programas

Patrocina:



La compañía de seguros **Crédito y Caución** lleva cerca de 80 años contribuyendo al crecimiento de las empresas, protegiéndolas de los riesgos de impago asociados a sus ventas a crédito de bienes y servicios. Con más de 70 oficinas, Crédito y Caución tiene una cuota cercana al 60% en España y al 33% en Portugal, lo que sitúa a la Compañía como líder de su sector en el mercado ibérico. Además, la Compañía ha expandido recientemente su actividad directa a Brasil.

Crédito y Caución es el operador en estos tres mercados del Grupo Atradius, que proporciona seguros de crédito, caución y servicios de recobro en 40 países. Con unos ingresos totales cercanos a los 1.800 millones de euros y una participación del 31% en el mercado global del seguro de crédito, el Grupo Atradius asegura anualmente cerca de 515.000 millones de euros del comercio mundial. Con 160 oficinas, tiene acceso a la información comercial de más de 52 millones de compañías en todo el mundo y toma más de 22.000 decisiones diarias de límites de crédito.

Iberinform es una compañía del Grupo Crédito y Caución especializada en la gestión y elaboración de información comercial y financiera, así como bases de datos de marketing. Sus principales productos, informes de empresas, análisis sectoriales, prejudiciales e internacionales, ayudan a las empresas en la toma de sus decisiones de negocio y en la gestión del riesgo de impago.

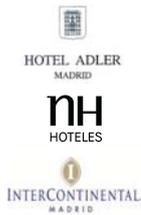
INFORMACIÓN

Organiza:

Expansión Conferencias
 Avda. de San Luis, 25. 28033 Madrid
 Tel.: 902 99 61 00 • Fax: 91 337 32 01
 expansionconferencias@unidadeditorial.es
 www.ExpansionConferencias.com

Hoteles colaboradores

Indique su asistencia a este evento para formalizar su reserva



HOTEL ADLER
 Teléfono de Reservas: 91 426 32 21
 Consulte precio especial

HOTEL NH ABASCAL
 Teléfono de Reservas: 91 441 00 15
 Precio/Habitación: 139,80€ + 7% IVA
 Pago directo en el hotel

HOTEL INTERCONTINENTAL MADRID
 Teléfono de Reservas: 91 700 73 00
 Consulte precio especial

CELEBRACIÓN DE LA CONFERENCIA

Fecha y lugar de celebración:

Madrid, 24 de abril de 2008
 Hotel Husa Paseo del Arte
 c/ Atocha, 123. 28012 Madrid
 Tel. 91 298 48 00

¿Qué incluye la cuota de inscripción?

Documentación, almuerzo y cafés. Certificado Acreditativo.

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.

Transportista oficial



Al asistir a las conferencias organizadas por Unidad Editorial, S.A. durante el año 2008, obtendrá un descuento del 35%, en los vuelos de Iberia, sobre tarifas completas en Turista.

Cancelaciones

- Si usted no puede asistir, tiene la opción de que un sustituto venga en su lugar, comunicándonos sus datos al menos 24h antes de la Conferencia.
- Para cancelar su asistencia envíenos un fax al menos 24h antes de la Conferencia. En este caso será retenido un 10% en concepto de gastos administrativos.
- En caso de no cancelar la inscripción o hacerlo en menos de 24h, no será reembolsado el importe 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.

Junto con la documentación del curso, se hará entrega a los participantes en el curso y a los patrocinadores del mismo de un listado donde figuren el nombre, apellido y empresa de los asistentes. Si no desea que su nombre figure en tal listado, háganoslo saber antes de la celebración del curso.

Ventajas fiscales asociadas a esta Conferencia

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

BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

Sí, deseo inscribirme a **GESTIÓN DE RIESGOS**

Madrid, 24 de abril de 2008

Precio por inscrito: 1.200€ + 16% IVA

Precio: 960€ + 16% IVA
 si se inscribe antes del 28 de marzo

INFÓRMESE DE NUESTROS DESCUENTOS POR GRUPO

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

APELLIDOS NOMBRE
 CARGO DEPARTAMENTO
 TELÉFONO FAX E-MAIL
 EMPRESA SECTOR
 CIF 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
 CIF TFNO.

CA-C_MOROSIDAD

Sus datos de carácter personal van a ser incorporados a un fichero cuyo responsable es Unidad Editorial, S.A., con domicilio en la Avda. de San Luis, 25. 28033 Madrid, con la finalidad de remitirle información sobre otras conferencias y cursos de Expansión Conferencias, sobre los productos de Unidad Editorial, S.A. y ofertas comerciales de aquellas entidades con las que Unidad Editorial, S.A. llegue a acuerdos con tal fin, así como información sobre los productos de los patrocinadores o colaboradores de la Conferencia, incluyendo el envío de comunicaciones comerciales por e-mail. En caso de que no desee recibir información publicitaria, marque las siguientes casillas:

No deseo recibir información de terceros
 No deseo que mis datos se cedan a los patrocinadores o colaboradores que aparecen identificados en el folleto de la Conferencia.
 No deseo recibir información publicitaria por e-mail.
 En cualquier momento podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, escribiendo a la dirección indicada. Ayúdenos a mantener dichos datos actualizados comunicándonos cualquier modificación que se produzca en los mismos.

Firma:

Forma de pago

- Transferencia o ingreso bancario: Titular: Unidad Editorial, S.A.
 - BSCH. Código y número de cuenta: 0049/1500/08/2310153383
 - BBVA. Código y número de cuenta: 0182/3999/39/0102800009
 Imprescindible: Incluir referencia "EXPC C_MOROSIDAD"
- Cheque Bancario. Enviar a: Expansión Conferencias. Avda. de San Luis, 25. 28033 Madrid
 Cheque extendido a nombre de Unidad Editorial, S.A.
- Tarjeta de Crédito: VISA Mastercard American Express Diners

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

C_MOROSIDAD

No podré asistir en esta ocasión

- Corrijan o completen los datos de la etiqueta según les indico, o incorporen a su base de datos la/s persona/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

TELÉFONO FAX