

# IV Foro Profesional de Gestión de Cobros y Prevención de la Morosidad

Valencia, 25 de febrero de 2009  
Hotel Meliá Valencia Palace

Estamos en una situación de incertidumbre provocando un aumento en la morosidad, ¿está preparada su empresa?

- Claves para minimizar nuestro riesgo comercial con clientes y prevenir la morosidad
- Claves para la gestión óptima de la morosidad
- Claves para la reclamación de impagados por vía judicial

Patrocinan

# IV Foro Profesional de Gestión de Cobros y Prevención de la Morosidad

**9.00-9.25** Recepción de Asistentes

**9.25-9.30** Bienvenida Presidente de la Jornada

**D. Miguel Ángel Robles.** Director General. **Interban Network**

## El Entorno

**9.30-10.10** Decisiones Financieras para tiempos de crisis

- Las empresas ante la falta de liquidez
- El uso de los medios de pago para ganar liquidez y evitar perjuicios

**D. Juan Fernando Robles.** Presidente. Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias. Editor. **Revista Finanzas & Banca**

## Claves para minimizar nuestro riesgo comercial con clientes y prevenir la morosidad

**10.10-10.50** Cómo debe participar el departamento financiero o el credit manager en el establecimiento de las políticas y estrategias comerciales de la empresa

- El estudio del perfil financiero de los clientes
- Cómo colaborar en la búsqueda de oportunidades comerciales gracias al conocimiento de la solvencia financiera de nuestros clientes
- Cómo alcanzar el consenso de política de créditos a clientes entre el departamento comercial y el financiero
- Cómo servir de estímulo de venta y no de freno

**D. Joaquín Antonio Rodrigo García.** Director. **Inprotec Gestión**

**10.50-11.30** Información inteligente para tiempos de crisis

- Información interna vs información externa
- Segmentación de clientes potenciales por niveles de riesgo
- Modelos predictivos de comportamiento de mora

**D. Ignacio Jiménez.** Director Comercial. **Iberinform (Grupo Crédito y Caución)**

**11.30-12.00** Pausa Café

#### **12.00-12.40 Sistemas avanzados de medición del Riesgo**

- Modelos de scoring, parametrización y actualización
- Aplicación a la cartera de clientes y admisión de operaciones comerciales

**Dña. Susana Clemente.** Directora de I+D+i. **Axesor**

#### **12.40-13.20 Claves del seguro de crédito como herramienta de gestión integral en tiempos de crisis**

- Instrumentos de alerta y prevención para cerrar operaciones comerciales
- Mecanismos de garantía y recuperación ante un impagado
- La gestión del riesgo de crédito en un mundo globalizado ("efecto red")

**D. Pavel Gómez del Castillo.** Responsable de Comunicación. **Crédito y Caución**

#### **13.20-14.00 El papel de la banca en los pagos interempresariales y los instrumentos de apoyo a la actividad comercial**

- El papel de intermediación bancaria en las operaciones comerciales con el objetivo de mejorar el cash flow de sus clientes
- Instrumentos bancarios para evitar el riesgo de impago

**D. Pedro Cabeza.** Responsable de Promoción Transaccional en España. **BBVA**

#### **14.00-16.00 Pausa Almuerzo**

### **Claves para la gestión óptima de la morosidad y la reclamación de impagados**

#### **16.00-16.30 Morosidad en el entorno empresarial. Causas y efectos**

- Estudio de los principales datos de morosidad
- Legislación sobre morosidad. Sus antecedentes, la situación actual y su futuro
- La incidencia de la morosidad en los resultados empresariales

**D. José Luis Ponz.** Economista y Abogado

#### **16.30-17.15 Cómo implementar una metodología eficaz para obtener un buen resultado de las acciones para el recobro**

- Principios básicos para la negociación de las deudas
- Tácticas para una mejor gestión del cobro de deudas
  - Llamada telefónica
  - Carta de Reclamación
  - Visita
- Negociación de la deuda y recobro por vía amistosa

**D. José Miguel Ortega Muñoz.** Responsable Departamento de Riesgos y Cobros. **Pavasal**

#### **17.15-17.45 Panorama Legislativo ¿Existe apoyo jurídico a la empresa para que no se produzca el impago? Reclamación Jurídica de Impagados.**

- El Proceso Monitorio. Concepto, cuándo usarlo y su efectividad
- La Ley de la Morosidad y su incidencia en la gestión empresarial
- Cuándo y cómo es rentable realizar acciones judiciales ante un impago
- Fases y actividades a realizar para una reclamación jurídica efectiva

**D. Carlos Sánchez Aguirre.** Asociado Senior. **Cuatrecasas**

# IV Foro Profesional de Gestión de Cobros y Prevención de la Morosidad

Organiza

**interbannetwork**

Colabora

La revista de **finanzas**  
y Banca

Valencia

Miércoles, 25 de febrero de 2009  
Hotel Meliá Valencia Palace  
Paseo Alameda, 32  
46023 Valencia

**interbannetwork** C/ Arequipa, 1 - Escalera 4. Planta 3 - 28043 Madrid - Teléfono: 91 763 87 11 - Web: [www.interban.com](http://www.interban.com)

Patrocinan

**axesor**  
conocer para decidir

**crédito y caución**  
Atradius Group

**iberinform**  
Grupo Crédito y Caución

