

PROGRAMA DEL SEMINARIO SOBRE COBRO DE DEUDAS TRANSFRONTERIZAS
7 de junio de 2012

9'30h	Registro y entrega de la documentación Presentación: D. Gonzalo Ortiz Amor. Director General. COCIN A Coruña
9'40h	A) Gestión de créditos en la práctica para transacciones transfronterizas dentro de la UE
9'40h – 10'00h Delegado Territorial, CESCE	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión del riesgo de crédito: recogida de la información adecuada, evaluación del riesgo de crédito, informes de crédito, límites/calificaciones crediticias, signos de incumplimiento, clasificación de los clientes, determinación de los riesgos y evaluación diaria del riesgo.
10'00h -10'20h Erick Andrade Castillo, ASCEM.	<ul style="list-style-type: none"> • Comprensión de la gestión de créditos: los efectos de las deudas vencidas en los beneficios, la importancia del flujo de tesorería y cómo la gestión de créditos contribuye al beneficio. • Sistemas de gestión de créditos: algunos consejos básicos para mejorar su sistema de contabilidad.
10'20h -10'40h Rodrigo Caro Romero, CTI – Grupo CESCE	<ul style="list-style-type: none"> • Lógica de las llamadas en un primer momento: las llamadas telefónicas en un primer momento son menos conflictivas y es más probable que tengan éxito. ¿Qué debe decirse cuando se llama a un deudor dos días después del vencimiento de la deuda? • Formación de los clientes respecto a las condiciones de su empresa y mejora de los pagos futuros: condiciones del contrato, garantías, reserva de dominio, seguro de crédito, política crediticia, condiciones y procedimientos, y señales de advertencia. • Estrategias para conseguir el cobro: diferentes enfoques para diferentes tipos de cliente, competencias de negociación y persuasión, superación de excusas y objeciones, y bloqueos de la negociación.
10'40h – 11'00h	Pausa Café
11'00h	B) Acciones legales para la ejecución de deudas pendientes en el comercio dentro de la UE
11'00 h -11'20h Rodrigo Caro Romero, CTI – Grupo CESCE,	<ul style="list-style-type: none"> • Envío de una carta antes de tomar medidas: cómo reclamar educadamente intereses e indemnizaciones de manera que no se ofenda al cliente. Debería prestarse especial atención a los temas transfronterizos (legislación aplicable, problemas lingüísticos, etc.). • Recurso a una empresa de cobro de deudas: en el seminario deberían explicarse las ventajas y las desventajas. Asimismo, debería darse una visión general del contexto legal en el que operan estas empresas.
11'20h – 11'40h Rafael García del Poyo Osborne y Clarke Abogados y Economistas	<ul style="list-style-type: none"> • Prueba de la deuda: el contrato con el deudor, términos y condiciones, facturas, etc. En esta parte del seminario debería recomendarse a las empresas que declaren claramente por escrito sus términos y condiciones comerciales y su política crediticia. Debería aconsejarse a las empresas que busquen asesoramiento legal antes de finalizar sus documentos comerciales a fin de garantizar su coherencia interna y abordar todos los temas clave. Deberían incluirse las condiciones comerciales en todas las ofertas, estimaciones, contratos, órdenes de compra y documentación relacionada. Debería destacarse la importancia de la legislación aplicable a las obligaciones contractuales (entre otros, el Reglamento (CE) nº 593/2008).
11'40h -14'00h Josep Gracia Casamitjana, Cámara de Comercio de Manresa	<ul style="list-style-type: none"> • Recurrir a los tribunales: procedimientos nacionales y europeos, y mecanismos alternativos de solución de conflictos. Esta parte debería hacer referencia al proceso europeo de escasa cuantía (Reglamento (CE) nº 861/2007), al proceso monitorio europeo (Reglamento (CE) nº 1896/2006), al título ejecutivo europeo para créditos no impugnados (Reglamento (CE) nº 805/2004) y a otros instrumentos europeos existentes.
14'00h-14'10h 14'10 h	Caso práctico Clausura: D. Marcelo Castro-Rial Schuler. Presidente. COCIN A CORUÑA
14,15h-14,30h	Ronda de encuentros bilaterales con ponentes