

**PROGRAMA DEL SEMINARIO SOBRE COBRO DE DEUDAS TRANSFRONTERIZAS
Zaragoza, 21 de junio de 2012**

9'30h	Registro y entrega de la documentación Introducción: Representante de la Cámara de Comercio de Zaragoza
9'40h	A) Gestión de créditos en la práctica para transacciones transfronterizas dentro de la UE
9'40h – 10'00h Pascual Gomis Director de la Oficina de Zaragoza, 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 Juan Pallarés, 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. • Envío de una carta antes de tomar medidas: cómo reclamar educadamente intereses e indemnizaciones de manera que no se ofenda al cliente. Especial atención a los temas transfronterizos (legislación aplicable, problemas lingüísticos, etc.). • Recurso a una empresa de cobro de deudas: ventajas y las desventajas. Visión general del contexto legal en el que operan estas empresas.
10'40h – 11'10h	Pausa Café
11'10h	B) Acciones legales para la ejecución de deudas pendientes en el comercio dentro de la UE
11'10 h -12'00h Rafael García del Poyo Osborne y Clarke Abogados y Economistas Josep Gracia Casamitjana, Cámara de Comercio de Manresa	<ul style="list-style-type: none"> • Prueba de la deuda: el contrato con el deudor, términos y condiciones, facturas, etc. Recomendaciones sobre términos y condiciones comerciales y su política crediticia, búsqueda de asesoramiento legal antes de finalizar documentos comerciales a fin de garantizar su coherencia interna y abordar todos los temas clave. Inclusión de condiciones comerciales en todas las ofertas, estimaciones, contratos, órdenes de compra y documentación relacionada. Legislación aplicable a las obligaciones contractuales (entre otros, el Reglamento (CE) nº 593/2008). • Recurrir a los tribunales: procedimientos nacionales y europeos, y mecanismos alternativos de solución de conflictos.: proceso europeo de escasa cuantía, (Reglamento (CE) nº 861/2007), proceso monitorio europeo (Reglamento (CE) nº 1896/2006), título ejecutivo europeo para créditos no impugnados (Reglamento (CE) nº 805/2004) y otros instrumentos europeos existentes.
12'00h-12'30h	Caso práctico
12'30h-13'30h	Ronda de encuentros bilaterales con ponentes