

## PROGRAMA DEL SEMINARIO SOBRE COBRO DE DEUDAS TRANSFRONTERIZAS

9'30h	<b>Registro y entrega de la documentación</b> <b>Introducción: Representante de la Cámara de Comercio</b>
9'40h	<b>A) Gestión de créditos en la práctica para transacciones transfronterizas dentro de la UE</b>
9'40h – 10'00h Delegado Territorial, <b>CESCE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Gestión del riesgo de crédito:</b> 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.</li> </ul>
10'00h -10'20h Erick Andrade Castillo, <b>ASCEM.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Comprensión de la gestión de créditos:</b> los efectos de las deudas vencidas en los beneficios, la importancia del flujo de tesorería y cómo la gestión de créditos contribuye al beneficio.</li> <li>• <b>Sistemas de gestión de créditos:</b> algunos consejos básicos para mejorar su sistema de contabilidad.</li> </ul>
10'20h -10'40h Rodrigo Caro Romero, <b>CTI – Grupo CESCE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Lógica de las llamadas en un primer momento:</b> 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?</li> <li>• <b>Formación de los clientes respecto a las condiciones de su empresa y mejora de los pagos futuros:</b> condiciones del contrato, garantías, reserva de dominio, seguro de crédito, política crediticia, condiciones y procedimientos, y señales de advertencia.</li> <li>• <b>Estrategias para conseguir el cobro:</b> diferentes enfoques para diferentes tipos de cliente, competencias de negociación y persuasión, superación de excusas y objeciones, y bloqueos de la negociación.</li> </ul>
10'40h – 11'00h	<b>Pausa Café</b>
11'00h	<b>B) Acciones legales para la ejecución de deudas pendientes en el comercio dentro de la UE</b>
11'00 h -11'20h Rodrigo Caro Romero, <b>CTI – Grupo CESCE,</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Envío de una carta antes de tomar medidas:</b> 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.).</li> <li>• <b>Recurso a una empresa de cobro de deudas:</b> 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.</li> </ul>
11'20h – 11'40h Rafael García del Poyo <b>Osborne y Clarke Abogados y Economistas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Prueba de la deuda:</b> 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).</li> </ul>
11'40h -14'00h Josep Gracia Casamitjana, <b>Cámara de Comercio de Manresa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Recurrir a los tribunales:</b> 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.</li> </ul>
14'00h-14'15h	<b>Caso práctico</b>
14,15h-14,30h	<b>Ronda de encuentros bilaterales con ponentes</b>