



El Valor de los Contenidos

Foro Profesional Cobro y Morosidad

Una iniciativa de:
interbannetwork

Edición especial

Madrid 

Nuevo Escenario en la Gestión Óptima de los Cobros y la Gestión de la Morosidad

- Madrid, 14 de abril de 2011
- Hotel Holiday Inn

Invitación Gratuita cortesía de:



Patrocinadores Madrid 2011



Nuevo Escenario en la Gestión Óptima de los Cobros y la Gestión de la Morosidad

8.45 -9.05 Recepción de Asistentes

9.05-9.15 Bienvenida Presidente de la Jornada
D. Miguel Ángel Robles. Director General. **Interban Network**

El papel de la gestión del riesgo como elemento de prevención

9.15-10.00 **Cómo establecer una política de control del riesgo de crédito**

- Mapa de riesgos, la base para poder hacer una política adecuada
- Cómo definir la política de control de riesgos, comunicarla y realizar un seguimiento
- Modelos de control y seguimiento del riesgo

D. Antonio Ramis. Director de Control Financiero. **Sol Meliá**

10.00-10.30 **Gestión proactiva del riesgo cliente**

- Análisis del riesgo cliente
- La colaboración entre comercial y finanzas, clave para facilitar la venta
- Gestión avanzada del riesgo con información integrada

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

10.30-11.00 **La importancia de la información en la situación económica actual**

- Panorámica general de la situación empresarial española
- Los pagos entre empresas: en España y en Europa
- Necesidades de información para la toma de decisiones acertadas

D. Valentín Arce. Director General Comercial. **Informa**

11.00-11.30 Pausa Café

Cómo prevenir la morosidad y mejorar nuestra liquidez

11.30-12.00 **El papel de los sistemas de análisis de información en la gestión de nuestros cobros y la morosidad**

- Cómo pueden ayudarnos a ganar liquidez, cobrar mejor y reducir el importe pendiente y plazo medio de cobro
- Una buena gestión comercial, de facturación y cobros como factor preventivo
- El proceso de facturación elemento clave para el cobro. Factura Electrónica
- La automatización de procesos factor clave de anticipación al impago

D. Jordi Guàrdia. Director Financiero. **ApeSoft**

12.00-12.30 **¿Cómo ayuda en su gestión del riesgo comercial el seguro de crédito a Unipapel?**

- Prevención para cerrar operaciones comerciales
- Mecanismos de garantía y recuperación ante un impagado
- Apoyo en el proceso de internacionalización
- Ayuda en el acceso a financiación

D. José Antonio Merodio de la Sota. Director Sucursal Madrid. **Crédito y Caución**

D. Jorge Rodríguez Gregorio. Jefe de Riesgos. **Grupo Unipapel**

Cobro y Morosidad

Edición especial



Madrid

14 de abril de 2011

12.30-13.00 Medios de cobro para prevenir la morosidad en el marco de la normativa SEPA

- Qué medios de cobro minimizan nuestros riesgos
- Cómo afecta en la práctica la normativa SEPA en la gestión de nuestros cobros
- Instrumentos bancarios para evitar el riesgo de impago

D. José Merlo. Director Recursos Financieros. **Seur España**

13.00-13.30 El papel del responsable de la gestión del crédito en la actual situación de mercado

- Instrumentos para minimizar el riesgo de impago
- Acciones preventivas para reducir la morosidad
- Recomendaciones para reducir la morosidad
- Acciones a realizar por el acreedor ante un impago

D. Pere Brachfield. Profesor. **Escuela Administración de Empresas (EAE).** Director. **Centro de Estudios de Morosología**

13.30-15.30 Pausa

La gestión de los impagos y el recobro

15.30-16.00 Claves para optimizar la gestión de los impagos y el recobro

- Qué medios utilizar para una gestión efectiva de los impagos
- Las claves en el recobro
- Objetivo, evitar las acciones judiciales, la negociación de la deuda

D. Florencio Martínez Ranera. Director. **Iberofleeting**

SESIÓN ESPECIAL DE CLAUSURA Cómo afecta el marco legislativo a la gestión del crédito, la morosidad y el impago

16.30-17.15 La ley de la morosidad y el marco legislativo de la reclamación de impagados a debate

- Situación de su marco reglamentario y sancionador
- Cómo afecta la Ley de la morosidad a las empresas y los mercados
- Es el momento de hacer balance. Efectividad y seguimiento del cumplimiento de la Ley
- Las propuestas de la Plataforma Contra la Morosidad y los Partidos Políticos
- La reclamación jurídica de impagados, existe apoyo legal.

Moderador:

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

Ponentes:

D. Jorge Hernández Burriel. Socio Partner.
Cuatrecasas, Gonçalves Pereira
Plataforma Contra la Morosidad (participación confirmada - ponente por determinar)

Zona Networking 2011

Networking 2011 es la zona de exposición y networking entre los directivos que asisten de forma paralela a este Foro. Los visitantes podrán conocer las soluciones líderes en este ámbito empresarial.

Esta **Zona** permanecerá abierta, el 14 de abril, entre las 8.45 y las 17.15 horas y **se podrá visitar de forma gratuita** con el único requisito de indentificarse en la recepción.



Figuras Especiales

Asociaciones Colaboradoras



Patrocinador CD Ponencias



Revista Oficial



Más información e inscripciones Online en:

www.managernetwork.es



Madrid, 14 de abril de 2011 - Hotel Holiday Inn
Plaza Carlos Trias Bertran, 4 - 28020 Madrid

Una iniciativa de:

interbannetwork

INVITACIÓN GRATUITA



El Valor de los Contenidos

Foro Profesional Cobro y Morosidad

Una iniciativa de:
interbannetwork

Tenemos el placer de invitarle a este Foro, que bajo el lema

Nuevo Escenario en la Gestión Óptima de los Cobros y la Gestión de la Morosidad

se celebrará en **Madrid**, el próximo día **14 de abril de 2011**

y que tendrá lugar en el **Hotel Holiday Inn - Plaza Carlos Trias Bertrán, 4 - 28020 Madrid**

Imprescindible confirmación de asistencia

Vía Fax: 91 764 46 12

Vía web: www.managernetwork.es

Con el objetivo de ofrecer un mayor rendimiento para los asistentes, las plazas tendrán numerus clausus y se asignarán por riguroso orden de inscripción



**Foro Profesional
Cobro y Morosidad**

Madrid,

14 de abril de 2011

Hotel Holiday Inn
Plaza Carlos Trias Bertran, 4
28020 Madrid

Rellenar y enviar al fax:

91 764 46 12

Inscripciones vía web:

www.managernetwork.es

Tel. Contacto: **91 763 87 11**

Invitación Gratuita

cortesía de:

crédito y caución

Atradius Group

Nombre / Apellidos:

Cargo:

Empresa:

C.I.F.:

Actividad:

C.N.A.E.:

Domicilio:

C.P.:

Facturación: < 1,5M€ 1,5 a 2,5 M€ 2,5 a 5M€ 5 a 25 M€ 25 a 50 M€ 50 M€>

Empleados: de 1 a 10 11 a 50 51 a 100 101>

Población / Provincia:

Teléfono:

Fax:

E-mail:

Esta invitación le da derecho a la asistencia gratuita a la sesión, a una consumición gratuita en la cafetería del salón y al CD-ROM con la documentación del Foro. (Sólo asistentes)

Dado que este evento es exclusivo para profesionales, para admitir su inscripción es imprescindible rellene este boletín con sus datos profesionales: domicilio de la empresa, teléfono y fax de la empresa, email de la empresa, CIF de la empresa y el cargo que desempeña. Según el artículo 2º del Real Decreto 1720/2007, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la ley orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal, esta normativa no será aplicable a los tratamientos que se puedan hacer de estos datos ya que se utilizarán únicamente como datos de persona de contacto en la empresa y, consecuentemente, asociados a la misma. No obstante si usted voluntariamente nos facilita para su inscripción sus datos personales, domicilio particular, teléfono particular, e-mail particular, debe marcar esta casilla: INTERBAN NETWORK, S.L., como entidad organizadora del evento, se reserva el derecho de admitir su inscripción en tal caso. Para que esta inscripción sea cursada es imprescindible nos facilite su correo electrónico profesional. Conforme a lo establecido en la Ley de Servicios de Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico, 34/2002, de 11 de julio, al cursar esta inscripción usted nos da su consentimiento expreso para realizarle envíos vía correo electrónico de otras invitaciones a eventos profesionales de semejantes características a este que se inscribe así como información de índole comercial de productos, servicios o soluciones que puedan ser de su interés para el desarrollo de su actividad como empleado o directivo de la empresa en la que desempeña estas funciones.