Programa del Seminario en Gestión integral de situaciones irregulares de crédito

Bloque I. Prevención y seguimiento de la Morosidad

1.- La cultura del seguimiento
1.1.- Importancia de la prevención y del seguimiento.
1.2.- Coste de no realizar la prevención y el seguimiento correctos.
1.3.- Importancia de la implicación de toda la organización.

2.- Influencia del tipo de empresa en la prevención del riesgo
2.1.- Introducción.
2.2.- Tipos de empresas y de sociedades.
2.3.- Aspectos jurídicos.
2.4.- Elementos gerenciales y su impacto en la gestión del riesgo.
2.5.- Factores importantes en el seguimiento según el tipo de empresa.
2.6.- Estados contables y su función en la gestión de la morosidad.

3.- Los aspectos cualitativos para el seguimiento del riesgo
3.1.- Introducción.
3.2.- Análisis funcional
3.3.- Análisis estratégico.
3.4.- Análisis sectorial.
3.5.- Análisis externo.

4.- Los informes contables y el seguimiento del riesgo
4.1.- El nuevo Plan General Contable.
4.2.- Nuevas maneras de valorar los activos.
4.3.- Análisis a través del balance.
4.4.- La cuenta de resultados.
4.5.- Otros (fundamentalmente, ratios de seguimiento).

5.- Las alertas fundamentales en el seguimiento del riesgo
5.1.- Los excedidos en cuentas de crédito y cuentas corrientes.
5.2.- El descuento comercial.
5.3.- Los anticipos de crédito (norma 58).
5.4.- El recibo al cobro (norma 19).
5.5.- Los préstamos.
5.6.- Los avales.
5.7.- El *leasing*.
5.8.- El *factoring* y el *confirming*.
5.9.- Las líneas de financiación de comercio exterior.
5.10.- La Central de Información de Riesgos del Banco de España (CIRBE).
5.11.- El Registro de Aceptaciones Impagadas (RAI).
5.12.- La Asociación Nacional de Entidades Financieras (ASNEF) y los *credit bureaus.*
5.13.- La devolución de efectos aceptados, cheques o pagarés.
5.14.- El informe comercial, los datos sectoriales, el *scoring* y el *rating*.

Bloque II. La gestión de la morosidad

1.- La morosidad en los resultados
1.1.- Introducción.
1.2.- La dotación específica y su calendario.
1.3.- La morosidad y Basilea II: el *scoring,* el *rating* y el coste de capital.
1.4.- ¿Cuánto he de vender si un 1% de mi cartera entra en impago?

2.- Lo que no hay que hacer en la gestión del recobro
2.1.- Introducción.
2.2.- La gestión emocional.
2.3.- La LOPD y la gestión de recobro.
2.4.- La gestión activa frente a la gestión pasiva.
2.5.- La garantía real: ventajas e inconvenientes.
2.6.- El proceso de gestión del recobro, quién debe hacer qué, cómo y cuándo.

3.- Los documentos de cobro y pago
3.1.- La letra.
3.2.- El cheque.
3.3.- El pagaré.
3.4.- La factura.
3.5.- Los documentos de comercio exterior.
3.6.- Otros documentos de cobro y pago.

4.- Las técnicas de recobro
4.1.- El recobro telefónico.
4.2.- Los convenios con el cliente.
4.3.- Otras técnicas de recobro.

5.- La nueva Ley Concursal y el tratamiento jurídico de los impagados (en el caso de los alumnos latinoamericanos este tema no se trataría)
5.1.- La finalidad.
5.2.- Los presupuestos y los objetivos.
5.3.- La clasificación de los créditos.
5.4.- Las personas especialmente relacionadas con el concursado.
5.5.- Los efectos de la declaración del concurso.
5.6.- El esquema del procedimiento concursal ordinario.
5.7.- Las acciones de reintegración.
5.8.- El convenio de acreedores. La liquidación.
5.9.- La responsabilidad de los administradores.
5.10.- Los aspectos relevantes vinculados a los acreedores con garantía real.