

biblioteca ecofin



El ciclo de crédito

SALVADOR MOLINA (coordinador)

Cómo pedalear sobre la cuerda floja de las finanzas empresariales sin caer en el abismo de la morosidad y aprender a recobrar el fallido.

Prólogo de Francisco J. López Lubián
Epílogo de Javier Fernández Aguado



Vídeo del autor



Coordinador: Salvador Molina Editorial: LID Editorial
Empresarial Colección: Acción Empresarial
Biblioteca: Ecofin ISBN: 9788483569979
Precio: 19,90 euros Precio ebook: 11,99 euros
Formato en centímetros: 15x22 cm
Encuadernación: Rústica Número de páginas: 264

Índice

Prólogo de Francisco J. López Lubián

Introducción de Salvador Molina

1. El crédito a clientes, un activo con riesgo implícito. Alberto Alonso

1. La situación actual en el crédito a clientes
2. Condiciones que debe tener el crédito a clientes
3. Distintas visiones del crédito a clientes
4. El departamento de riesgo de crédito y el gestor de créditos

2. Establecimiento del límite de riesgo. Manuel Rosa

1. Técnicas para limitar el riesgo cliente
2. Evaluación de la capacidad crediticia del cliente
3. La evolución del riesgo con clientes

3. Selección de nuevos clientes con criterios de riesgo. Íñigo Mato y Antón Alfaya

1. Introducción
2. La selección de nuevos clientes
3. Conclusiones

4. La gestión del riesgo de crédito comercial. Guillermo Cabot y Lucas Suárez

1. Riesgo, riesgo empresarial y riesgo de crédito comercial
2. Ciclo de gestión de riesgo de crédito comercial: admisión, seguimiento y recuperación
3. Política de riesgo de crédito comercial
4. Gestión avanzada del riesgo de crédito comercial

5. Lucha contra la morosidad en el marco legal. Gonzalo Quiroga

1. Introducción. La Ley 15/2010, de Medidas de lucha contra la morosidad
2. Instrumentos de lucha contra la morosidad articulados en la Ley 15/2010
3. Problemática en la aplicación práctica de la Ley 15/2010

6. Cobertura del ciclo de clientes. Medidas internas. José Carlos Cuevas

1. El ciclo de ventas
2. Los medios de pago
3. El recobro

7. Cobertura del ciclo de clientes. Medidas externas. Alejandro Lucero

1. Catálogo de herramientas y servicios externos

8. Seguimiento y control del crédito comercial. José Francisco Rosa

1. Primer paso: crear una posición específica de control del crédito en la empresa
2. Segundo paso: política de crédito
3. Tercer paso: crear un departamento de atención al cliente
4. Póliza de crédito y compañías de informes comerciales y financieros
5. Comité de riesgos

6. Normas de procedimiento que desarrollan la política de crédito
7. Política de recobros
8. Política de morosos. Procedimiento y control. Implicaciones
9. Sistemas de información para gestionar atrasos

9. El seguro de crédito como herramienta integral en la gestión del riesgo de crédito. Marta Juez

1. Historia del seguro de crédito
2. Fundamentales del seguro de crédito
3. Principales coberturas
4. Análisis actual del seguro de crédito

10. El recobro como clave del control de riesgo de clientes. Óscar Rosa

1. El impago como fuente de información necesaria
2. Tipologías de impagados y su información
3. Efectos positivos de la gestión de impagados

11. Externalizar, ¿o no? José María García-Bouza

1. Principios básicos
2. Tipología de actuaciones en la gestión de cobro
3. Dilema: internalización frente a externalización. Casuística real por sectores

12. El contact center como herramienta de gestión amistosa. Raquel Serradilla

1. Tipos de impagos
2. Tipos de acuerdos amistosos
3. Notificaciones por carta o teléfono
4. La tecnología y las personas como soporte en la gestión amistosa de cobro
5. Mejores prácticas y recomendaciones

13. Tratamiento de datos de carácter personal en el ciclo del crédito. Normas de privacidad y libre circulación. Carlos Alonso Martínez

1. Supuestos que legitiman el tratamiento
2. Tratamiento de datos excluidos de las normas de privacidad en la concesión del crédito
3. Tratamientos en el ciclo del crédito y cumplimiento de las normas de calidad
4. Cumplimiento del principio de información
5. Cumplimiento del resto de principios de la Ley Orgánica de Protección de Datos
6. Uso de la información de solvencia en tratamientos anteriores
7. Conclusiones

Notas

Epílogo de Javier Fernández Aguado

Galería de autores



El coordinador

Salvador Molina es el impulsor y presidente del Foro ECOFIN. Es periodista y analista económico, miembro de la junta directiva de varias asociaciones, colaborador habitual de medios de comunicación, editor de la revista ECOFIN y conferenciante en distintos foros de finanzas, economía, periodismo e innovación. Es vicepresidente de la Fundación Woman's Week, director del Congreso ProCom de Periodismo 2.0 (Universidad Complutense) y presidente de la Asociación de Profesionales de la Comunicación (ProCom).



Los autores

Antón Alfaya (TDX Indigo), Alberto Alonso (Grupo Valía), Guillermo Cabot (Axesor), José Carlos Cuevas (Grupo Alstom), José María García-Bouza (Lindorff), Marta Juez (Marsh), Alejandro Lucero (Multigestión Iberia), Carlos Alonso Martínez (Grupo Equifax), Íñigo Mato (TDX Indigo), Gonzalo Quiroga (AGM Abogados), José Francisco Rosa (Orangina Schweppes), Manuel Rosa (Detectys), Óscar Rosa (Contrasta2), Raquel Serradilla (Altitude Software) y Lucas Suárez (Axesor).

La obra

Si eres director financiero de tu empresa, responsable de tesorería, de administración o de contabilidad seguramente te interese un libro como *El ciclo de crédito*, **un manual de máxima utilidad para expertos en finanzas** ya que te ayudará a mejorar los resultados económicos de tu compañía. Controllers, directores comerciales y de ventas y, en general, cualquier directivo o responsable implicado en la gestión del crédito a clientes y el cobro de facturas encontrarán en este libro el compañero perfecto para su actividad diaria.

Como explica en el prólogo Francisco J. López Lubián, Director del Departamento de Finanzas de IE Business School, *El ciclo de crédito* ayuda a entender el proceso de creación de valor, ya que **se centra en explicar el ciclo del crédito comercial en la empresa detallando cómo se identifican problemas y los modos de resolverlos**.

«Es un libro con un enfoque micro que tiene en cuenta el relevante papel de la gestión del crédito en la supervivencia de la empresa por ser un elemento fundamental para conseguir que sea viable y rentable; es decir, para que cree valor económico. Además, es un libro que se centra en **cómo mejorar la gestión del circulante** sin caer en la trampa de explicar cómo financiar la ineficiencia», sostiene López Lubián.

Además, la obra coordinada por Salvador Molina **da estrategias para calcular el riesgo comercial y financiero** de los clientes, te explica cómo establecer las garantías suficientes para asegurar el mayor número de cobros pendientes y **reducir al máximo el número de impagados**, cómo minimizar el endeudamiento con entidades bancarias, acelerar el proceso de cobro e incrementar la liquidez de la compañía.

Se puede considerar por tanto **“el manual del perfecto financiero”** o como dice Javier Fernández Aguado en el epílogo, «no sólo se trata de una obra técnica, sino de un texto que contribuye a la sana estabilidad del sistema».



Para más información:
laura.diez@lideditorial.com
beatriz.raso@lideditorial.com
91 372 90 03

