

ÍNDICE

Introducción	7
Capítulo 1. EL CRÉDITO A COMPRADORES CONCEDIDO POR LOS PROVEEDORES	11
Capítulo 2. LOS RIESGOS DEL CRÉDITO COMERCIAL OTORGADO A LOS CLIENTES	35
Capítulo 3. LOS COSTES FINANCIEROS DEL CRÉDITO CONCEDIDO A LOS CLIENTES Y LOS GASTOS PROVOCADOS POR LOS IMPAGADOS	63
Capítulo 4. EL <i>CREDIT MANAGEMENT</i> EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y EL <i>CREDIT MANAGER</i> COMO RESPONSABLE DEL DEPARTAMENTO	89
Capítulo 5. CÓMO DETERMINAR LAS ESTRATEGIAS DE RIESGO Y LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO Y COBRO PARA AMINORAR LA MOROSIDAD	137
Capítulo 6. CÓMO HACER UNA BUENA CONCESIÓN DE CRÉDITO COMERCIAL A LOS CLIENTES, DETERMINAR LOS PLAZOS DE PAGO Y EVITAR LOS IMPAGADOS	169
Capítulo 7. LAS GARANTÍAS QUE PUEDE IMPLEMENTAR EL PROVEEDOR QUE MINIMIZAN LOS CRÉDITOS INCOBRABLES	253

Capítulo 8. LA COBERTURA DEL RIESGO DE IMPAGO MEDIANTE SERVICIOS DE TERCEROS ESPECIALIZADOS	271
Capítulo 9. CÓMO SUPERAR LAS TÁCTICAS EVASIVAS DEL DEUDOR QUE PRETENDE RETRASAR LOS PAGOS	319
Capítulo 10. LAS PRIMERAS GESTIONES DE RECOBRO DE UN CRÉDITO IMPAGADO	343
Capítulo 11. LA RECLAMACIÓN DEL IMPAGADO AL DEUDOR MOROSO	355
BIBLIOGRAFÍA	381