

DIPLOMADO EJECUTIVO GERENCIA DE CRÉDITOS Y COBRANZAS

Del 29 de octubre 2020 al 25 de febrero 2021



OBJETIVO GENERAL

El Diplomado Ejecutivo en Gerencia de Créditos y Cobranzas, merecedor del **Sello de Calidad ISO 29990**, avalado por **PERE BRACHFIELD CREDIT & RISK CONSULTANTS; ROSAS & NASH NEGOTIATION AND COLLECTION CONSULTING; ESCUELA EUROPEA DE GERENCIA** y con el apoyo de la **ASOCIACIÓN DE GERENTES DE CRÉDITO** de España, tiene como objetivo primordial desarrollar todas las habilidades ejecutivas en la administración de créditos y riesgos y en la gestión y negociación de cuentas por cobrar haciendo uso de las herramientas más avanzadas en el área. El participante potenciará habilidades específicas en *credit management*, planificación estratégica, dirección de equipos, *change management*, así como, técnicas de negociación que conduzcan al cierre exitoso de acuerdos. El diplomado también entregará herramientas para mejorar el liderazgo, la comunicación y la inteligencia emocional, relevantes para el éxito de una gestión en créditos y cobranzas.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

A finalizar el Diplomado Ejecutivo los participantes lograrán:

- Tomar conciencia del pensamiento estratégico y analítico aplicado al proceso de otorgamientos de créditos, cobranzas y negociación.
- Otorgar buenos créditos comerciales y ejecutar las funciones de control del riesgo de crédito para evitar a los clientes morosos e insolventes.
- Aplicar procedimientos preventivos para reducir el riesgo de crédito de clientes cuando se conceden aplazamientos de pago.
- Dominar las técnicas más eficaces del *credit management* para la prevención de retrasos (impagados), análisis de nuevos clientes, y seguimiento de los riesgos vivos.
- Controlar la evolución de los saldos de cuentas por cobrar, detectar situaciones anómalas, evitar la morosidad de los clientes y tomar decisiones para prevenir posibles retrasos (impagados).
- Minimizar la inversión en saldos de clientes con el fin de reducir las Necesidades Operativas de Fondos (NOF) y rebajar los costes de financiación del activo circulante aumentando con ello la rentabilidad de la empresa.
- Optimizar el Período Medio de Cobros (PMC) para acortar el Período Medio de Maduración Económico y los procedimientos más efectivos para reducir el PMC mediante un mecanismo adecuado de cobro.
- Construir equipos de créditos y cobranzas de alto desempeño.
- Liderar e influir asertivamente en los equipos de créditos y cobranzas.
- Emplear novedosas técnicas para una comunicación asertiva con equipos de trabajo; con los deudores y ante situaciones difíciles.
- Potenciar la inteligencia emocional y manejar eficazmente las emociones durante las gestiones de cobranzas.
- Realizar la planificación estratégica de la compañía y de la gestión recuperadora.
- Desarrollar con éxito los distintos modelos de negociación existentes.
- Aplicar las más avanzadas técnicas en negociación y cobranzas.

DIRIGIDO A:

Directores, Gerentes, Coordinadores, Jefes de Departamento, Supervisores, Gestores, Departamentos de Crédito y Cobro, Recuperadoras, Agencias de Cobranzas, Call's Centers, Aseguradoras, Bancos e Instituciones Financieras, Bufetes de Abogado, Estudiantes y Público en General

CERTIFICACIÓN

Certificado Internacional Ejecutiva avalado por **PERE BRACHFIELD CREDIT & RISK CONSULTANTS; ROSAS & NASH - NEGOCIACIÓN Y COBRANZAS; ESCUELA EUROPEA DE GERENCIA** y con el apoyo de la **ASOCIACIÓN DE GERENTES DE CRÉDITO** como **DIPLOMADO EJECUTIVO EN GERENCIA DE CRÉDITOS Y COBRANZAS**

METODOLOGÍA DE ESTUDIO

El diplomado ejecutivo se desarrolla bajo la modalidad online "EN VIVO" vía streaming desde nuestras Aulas Virtuales ubicadas en Barcelona, España y Santo Domingo, República Dominicana. Desde nuestra plataforma los asistentes participan en las jornadas de formación, descargan los materiales de estudio, así como, lecturas complementarias de reconocidos autores que permitan profundizar el conocimiento y promover debates productivos durante el desarrollo de las actividades. Durante las sesiones se comparten ejemplos prácticos extraídos del día a día y se realizan evaluaciones, análisis de casos y talleres prácticos sobre los temas discutidos.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

El sistema de evaluación es continuo, y consistirá en:

- Asistencia a clases: 5% de la nota final.
- Participación en clases (debates, intervenciones): 25%.
- Evaluaciones: 70% (self-assessments)

Antes de iniciar el Programa y antes de cada módulo, los participantes recibirán un material y un cuestionario en referencia al tema a ser estudiado con miras a elevar la calidad y profundidad de los debates que se generen en clase, y así aprovechar de manera más eficiente el tiempo dedicado a la sesión online vía streaming.

Para tener derecho a recibir el Diploma aprobatorio, el participante deberá asistir por lo menos el 70% de las clases y haber terminado las evaluaciones con una nota mínima de 75%. Los mejores promedios recibirán reconocimientos. Se reconocerá el primer, el segundo y el tercer lugar de la promoción.

DURACIÓN DEL DIPLOMADO

El programa tiene una duración de 12 Semanas equivalentes a 92 horas académicas / 69 horas de clases online “EN VIVO” vía streaming. Las Clases inician el jueves 29 de octubre del 2020 y culminan el jueves 25 de febrero del 2021.

DURACIÓN DE LA CLASE

Las clases se realizarán dos veces a la semana (lunes y jueves). Cada clase abarcará un módulo. Cada clase tendrá una duración de tres (3) horas.

HORARIOS

- 11:00am a 02:00pm (Hora de Ciudad de México, Honduras, Costa Rica)
- 12:00m a 03:00pm (Bogotá / Quito / Lima, Panamá)
- 01:00pm a 04:00pm (Hora Santo Domingo, RD / Caracas)
- 02:00pm a 05:00pm (Hora Buenos Aires / Paraguay / Santiago de Chile)
- 06:00pm a 09:00pm (Hora de Madrid / Barcelona)

PLATAFORMA ON LINE

Aula Virtual. Clases Online “EN VIVO” Vía Streaming. 100% Interactiva

CONTENIDO PROGRAMÁTICO

MÓDULO 1 (JUEVES, 29 DE OCTUBRE – PROFESOR: PERE BRACHFIELD)

METRICAS PARA CRÉDITOS Y COBRANZAS. Claves para el entendimiento de los *Key Performance Indicator* (KPI). Cómo se generan los KPI para departamentos de créditos y cobros: entender el diagrama de causa y efecto. Tipos de indicadores de gestión: por cumplimiento, eficiencia, eficacia y evaluación. Principales Métricas. **Taller.**

MÓDULO 2. (LUNES, 2 DE NOVIEMBRE – PROFESOR: PERE BRACHFIELD)

RIESGOS DE LAS OPERACIONES COMERCIALES Y DE LOS PAGOS DIFERIDOS. Una visión general del crédito comercial. Clasificación de los riesgos en las operaciones comerciales. Tipología de los riesgos de crédito de clientes. El riesgo cero en las transacciones comerciales. Los factores que implican el riesgo de las ventas a crédito. Los principios generales de la gestión del riesgo de crédito comercial. El concepto de coste oculto en las operaciones a crédito. El cálculo de los costes de las operaciones con pago diferido. El impacto de los costes del crédito en la rentabilidad. **Taller.**

MÓDULO 3. (JUEVES, 5 DE NOVIEMBRE – PROFESOR: PERE BRACHFIELD)

FINANZAS I. Estructura contable y apreciación de la estructura financiera del balance. Las relaciones fundamentales de la tesorería. El fondo de maniobra. El concepto de Necesidades Operativas de Fondos (NOF) y su relación con el fondo de maniobra. El concepto de situación de tesorería. Las ratios que permiten el estudio y evaluación del balance. El Período Medio de Cobro (PMC), el Período Medio de Maduración y el Ciclo de Caja. El cobro como la etapa más importante del ciclo de maduración. Porque hay que establecer como objetivo cobrar todas las ventas a su vencimiento. La diferencia entre el crédito concedido y el crédito real; el efecto alargamiento. El efecto negativo de los impagados y de las demoras en la cuenta de resultados. **Taller.**

MÓDULO 4. (LUNES, 9 DE NOVIEMBRE – PROFESOR: PERE BRACHFIELD)

FINANZAS II. Cómo realizar la reducción del Periodo Medio de Cobro y de las NOF como objetivo estratégico. La importancia del PMC en la gestión financiera global. Los beneficios que aporta reducir el PMC y cómo hacerlo. La mejora de los sistemas de

facturación para reducir el PMC. La optimización del proceso de cobro de tráfico normal mediante mecanismos de cobro eficaces. El enfoque pro-activo del cobro para minorar el PMC. La gestión y prevención de litigios comerciales que provocan retrasos. Los principales factores que influyen en el PMC y cómo gestionarlos: Las condiciones de venta; La gestión de facturas; El control del efecto alargamiento; Los medios de cobro; La utilización de descuentos por pronto pago; El tratamiento de facturas impagadas; Los procesos de cobro. **Taller.**

MÓDULO 5. (JUEVES, 12 DE NOVIEMBRE– PROFESOR: PERE BRACHFIELD)

CREDIT MANAGEMENT. Aspectos básicos del *credit management* y beneficios que aporta la gestión del crédito comercial. Las funciones y responsabilidades del departamento. La ubicación en el organigrama. Las dependencias jerárquicas o funcionales. Los objetivos del departamento. Las relaciones con el resto de la empresa. El comité de riesgos. El Credit Manager. La figura del Credit Manager. Definición del puesto y funciones. Las cualidades, habilidades y aptitudes. La formación y conocimientos del Credit Manager. **Taller.**

MÓDULO 6. (LUNES, 16 DE NOVIEMBRE – PROFESOR: PERE BRACHFIELD)

ESTRATEGIAS DE RIESGOS Y POLÍTICAS DE CRÉDITO. Las distintas clases de estrategia de riesgos de crédito. Las políticas de crédito derivadas de la estrategia de riesgos. Que son las políticas de crédito y para qué sirven. Los objetivos de la política de créditos y cobros. Las políticas flexibles, duras y normales. Como implementar las políticas de crédito. Tipología y contenidos de las políticas. **Taller.**

MÓDULO 7. (JUEVES, 19 DE NOVIEMBRE – PROFESOR: PERE BRACHFIELD)

OTORGAMIENTOS DE CRÉDITOS I. Cómo hacer el otorgamiento de créditos a clientes. La apertura de un nuevo cliente y de la línea de crédito. Los criterios de decisión para conceder crédito comercial. Los requisitos previos que debe reunir un cliente para otorgarle crédito. La investigación de la solvencia y capacidad de pago de nuevos clientes. El estudio completo de los clientes para analizar su solvencia y capacidad de pagos. Las fuentes de la información para clasificar a los clientes. Las fuentes de información para conocer el comportamiento de pago. Las empresas de información comercial y

financiera. El informe comercial y de solvencia. Las bases de datos on-line. Los informes investigados. Los registros de solvencia negativa y de morosos. **Taller.**

MÓDULO 8. (LUNES, 23 DE NOVIEMBRE – PROFESOR: PERE BRACHFIELD)

OTORGAMIENTOS DE CRÉDITOS II. Cómo establecer el crédito necesario y el límite de crédito. Qué es el crédito necesario para un cliente y el límite de crédito. El uso adecuado del límite de crédito para los clientes. Cómo establecer el límite de crédito a un cliente nuevo. Las revisiones del límite de crédito. La actuación ante situaciones de límite excedido. La rotación de clientes y el período de cobro de las cuentas a cobrar. Las distintas formas de calcular el PMC. La inversión en clientes en función al PMC y su coste financiero. El control de la cartera de clientes a través del “ageing balance”. Métodos para optimizar las cuentas por cobrar de clientes. **Taller.**

MÓDULO 9. (JUEVES, 26 DE NOVIEMBRE – PROFESOR: PERE BRACHFIELD)

PROCESOS DE GESTIÓN I. Mapa del Proceso de Gestión. Preparación de la Gestión. Segmentación de la Cartera. Servicios de Excelencia. Construyendo una relación satisfactoria con los clientes. La Actitud del Ejecutivo de Cobranza. Gestiones Preparatorias. Gestiones Preventivas. Gestiones Correctivas. Técnicas de Cobranzas por estratos de vencimiento. Seguimiento de la Gestión **Taller.**

MÓDULO 10. (LUNES, 30 DE NOVIEMBRE – PROFESOR: PERE BRACHFIELD)

PROCESOS DE GESTIÓN II. La ciencia de la morosología según **Pere Brachfield.** Averiguar el origen antes de gestionar el retraso (impagado). Análisis para averiguar la causa del retraso (impago). Las distintas causas de los retrasos (impagos). Los distintos tipos de deudor: cómo reconocerlos y negociar el cobro. La reclamación en función a las características del deudor. Las preguntas clave para analizar a un deudor. Los cinco tipos básicos de deudores y morosos. Cómo enfrentarse a cada uno de los tipos de deudores. El estudio pormenorizado de los tipos de deudor más habituales y cómo tratarlos para cobrar. Cuáles son las estrategias evasivas de los morosos y cómo enfrentarse a ellas. La utilización de la Programación Neurolingüística (PNL) por el deudor para no comprometerse al pago. Las estrategias evasivas del moroso para eludir a los acreedores. **Taller.**

MÓDULO 11. (JUEVES 3 DE DICIEMBRE – PROFESOR: PERE BRACHFIELD)

PROCESOS DE GESTIÓN III.

La implementación de la estrategia evasiva de las 3 “i” como instrumento del moroso para demorar los pagos. La estrategia completa de las 7 “d” del moroso recalcitrante para conseguir el desistimiento del acreedor. Los métodos más comunes del deudor para eludir responsabilidades. Las diferentes tácticas del moroso para escaquearse y cómo enfrentarse a ellas. La actuación del acreedor ante las tácticas elusivas del moroso para instarle a pagar. Las excusas del deudor para justificar el retraso (impago). Cómo reconocer las excusas de mal pagador. Las distintas clases de excusas del deudor: objetivas y subjetivas. Las excusas y justificaciones en relación al perfil psicológico del moroso. Las excusas objetivas más habituales. Como responder y refutar las excusas del deudor utilizando la PNL. **Taller.**

MÓDULO 12. (LUNES, 18 DE ENERO 2021 PROFESOR: ENRIQUE ROSAS GONZÁLEZ)

DESARROLLANDO TU POTENCIAL. ¿Qué determina nuestro éxito?, Factores que nos detienen: ¿Por qué no hacemos todo lo que debemos? La empresa o el emprendimiento como vehículo de crecimiento y logros. La fórmula del éxito personal y profesional. **Taller.**

MÓDULO 13. (JUEVES, 21 DE ENERO 2021 - PROFESOR: ENRIQUE ROSAS GONZÁLEZ)

LIDERAZGO EJECUTIVO. El liderazgo gerencial: generando ENGAGEMENT. Potenciando tu liderazgo según **Tony Robbins**. La visión del Líder según **Simon Sinek**. Los Niveles de Liderazgo según **John Maxwell**. Liderazgo según **Jack Welch**. Gestión del líder en créditos y cobranzas. Técnicas para conseguir el máximo de nuestros colaboradores: economía del conocimiento y economía industrial. **Taller.**

MÓDULO 14. (LUNES, 25 DE ENERO 2021 - PROFESOR: ENRIQUE ROSAS GONZÁLEZ)

INTELIGENCIA EMOCIONAL PARA GERENTES. La Inteligencia Emocional según **Daniel Goleman**. Razón y Emoción. La importancia de la conciencia emocional. Cómo influyen las emociones. Gestión de emociones. Cómo ser conscientes de nuestras

emociones y revertir nuestra conducta. Conciencia de nuestras propias necesidades e intereses. La capacidad empática para la generación conjunta de soluciones. **Taller.**

MÓDULO 15. (JUEVES, 28 DE ENERO 2021 - PROFESOR: ENRIQUE ROSAS GONZÁLEZ)

COMUNICACIÓN PARA LÍDERES. La Comunicación Integral: Oral y Corporal. Elementos y objetivos de la comunicación. Obstáculos y facilitadores de la comunicación. La Escucha Activa según **Elsa Punset**. Cómo influyen los sistemas de creencias en la comunicación. Construyendo Mensajes Asertivos. Niveles Lógicos del Pensamiento. La Generación de Confianza según **Álex Rovira**. 6 Sombreros para Pensar según **Edward de Bono**. Técnicas de Retroalimentación. Efecto Pigmalión. Reforzamiento Positivo. El Rapport. Técnicas de Comunicación: Equipos de Trabajo; Deudores y Situaciones Difíciles. **Taller.**

MÓDULO 16. (LUNES, 01 DE FEBRERO 2021 - PROFESOR: ENRIQUE ROSAS GONZÁLEZ)

DIRECCIÓN DE EQUIPOS. Construyendo Equipos de Cobranzas de Alto Desempeño según **Mark Miller**. Equipos Altamente Efectivos según **Stephen Covey**. Factores Claves para Trabajar en Equipo • Salario Emocional • Evolución de los Equipos de Trabajo. **Taller.**

MÓDULO 17. (JUEVES, 04 DE FEBRERO 2021 - PROFESOR: ENRIQUE ROSAS GONZÁLEZ)

CHANGE MANAGEMENT. Entendiendo el Change Management. Identificando las fuerzas que actúan como estimulantes de Cambio. Fuentes de Resistencia al Cambio. Manejo del Cambio según **Eliyahu Goldratt**. Como propiciar el Cambio. Pasos para el Cambio según **Jhon Kotter**. La 5ta Disciplina según **Peter Senge**. Change Management aplicado a las Cobranzas. Circulo de Mejora Continua según **Edward Deming**. El Paradigma de la Cobranza Moderna según **Rosas González**. **Taller.**

MÓDULO 18. (LUNES, 08 DE FEBRERO 2021 - PROFESOR: ENRIQUE ROSAS GONZÁLEZ)

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA. Análisis Situacional. Aspectos Claves de la Planificación. Estrategia según **Michael Potter**. Estrategia de Océanos Azules según

Chan Kim y Renée Mauborgne. SWOT Análisis Dinámico. PESTL Análisis. Modelo de Planificación Estratégica para empresas de Cobranzas. *Balance Score Card* según **David Norton y Robert Kaplan.** La Perspectiva Financiera; La Perspectiva de Clientes, La Perspectiva de Procesos Operativos; Perspectiva de Gestión Humana. Mapa de BSC. Indicadores Claves del BSC. **Taller.**

MÓDULO 19. (JUEVES, 11 DE FEBRERO 2021 - PROFESOR: ENRIQUE ROSAS GONZÁLEZ)

NEGOCIACIONES Y COBRANZAS DISTRIBUTIVAS. Negociaciones Distributivas (Suma Cero). Elementos Principales de la Negociación Distributiva. Estrategias Fundamentales. El proceso de la negociación Distributiva. La Cobranza Distributiva según **Rosas González.** Tácticas Duras. **Taller.**

MÓDULO 20. (LUNES, 15 DE FEBRERO 2021 - PROFESOR: ENRIQUE ROSAS GONZÁLEZ)

NEGOCIACIONES Y COBRANZAS INTEGRATIVAS. Negociaciones Integrativas (Suma Variable). Elementos Fundamentales de la Negociación Integrativa. Estrategias Fundamentales. El proceso de la negociación Integrativa. Factores que influyen en el éxito de la negociación integrativa. Dilemas. La Cobranza Integrativa según **Rosas González.** Tácticas Blandas. **Taller.**

MÓDULO 21. (JUEVES, 18 DE FEBRERO 2021 - PROFESOR: ENRIQUE ROSAS GONZÁLEZ)

NEGOCIACIONES Y COBRANZAS DISGREGATIVAS. Negociaciones Basadas en Principios según **William Ury.** El modelo Ganar-Ganar según Harvard. Los 7 pasos de la negociación. MAAN (mejor alternativa a un acuerdo negociado). Intereses y posiciones. Opciones de acuerdo. Criterios. Relación. Comunicación. Acuerdo y compromiso. La Cobranza Disgregativa según **Rosas González.** Tácticas Mixtas. **Taller.**

MÓDULO 22. (LUNES, 22 DE FEBRERO 2021 - PROFESOR: ENRIQUE ROSAS GONZÁLEZ)

NEGOCIACIONES Y COBRANZAS TRIDIMENSIONALES. Negociación Tridimensional según **James Sebenius y David Lax.** La táctica. El diseño del acuerdo.

La configuración de la negociación. La Cobranza 3D según **Rosas González**. Diseñando soluciones creativas e innovadoras. Tácticas no convencionales. **Taller**.

MÓDULO 23. (JUEVES, 25 DE FEBRERO 2021 - PROFESOR: ENRIQUE ROSAS GONZÁLEZ)

NEURO NEGOCIACIÓN Y NEURO COBRANZAS. ¿Por qué compra y paga la gente? Los estímulos que llegan al cerebro decisor ¿Cómo funciona la mente humana? El proceso de decisión. Valor contra precio. Neuro tips para negociar y cobrar mejor. Estructura del discurso. Las etapas del proceso de Neuro negociación. La mente del negociador, cómo negocia el hombre y la mujer. Plan de acción para lograr resultados en cobranzas. **Taller**.

EXPERTOS Y FACILITADORES INTERNACIONALES

ENRIQUE ROSAS GONZÁLEZ



CREADOR DEL PARADIGMA DE LA COBRANZA MODERNA. Experto Latinoamericano en Cobranzas y Negociación. Licenciado en el área de las Relaciones Internacionales con postgrado en Derecho y Política Internacional de la Universidad Central de Venezuela. Cursos de ampliación en Comercio Exterior del Instituto en Comercio Internacional. Negociación del **PROGRAMA DE NEGOCIACIÓN DE LA**

UNIVERSIDAD DE HARVARD.

Cuenta con más de 31 años de experiencia en el dinámico mundo de las cobranzas. Ha desempeñado importantes cargos en departamentos de crédito y cobranzas en destacadas empresas multinacionales como Dun & Bradstreet Information Services, Unisys y Anixter Venezuela. Actualmente, tiene a su cargo la Dirección Ejecutiva (CEO) de **ROSAS & NASH** y la Dirección General de la **ESCUELA EUROPEA DE GERENCIA** (Escuela de Negocios Española) en República Dominicana.

Dentro de sus más significativos logros en el mundo empresarial destacan la conducción de los programas de formación en cobranzas del **BANCO NACIONAL DE CRÉDITO**, convirtiéndolo desde el 2.012 hasta el presente en la institución financiera con los índices de morosidad más bajo de Venezuela y la exitosa recuperación de cuentas incobrables valoradas en cientos de millones de dólares en compañías como **HEWLETT PACKARD FINANCIAL SERVICES** y la **AGENCIA INTERNACIONAL DE NOTICIAS ESPAÑOLA – EFE**.

Profesor Universitario. Investigador, escritor y columnista. Su extensa obra abarca más de 2.000 ensayos y artículos publicados desde el año 2.001 por importantes medios de comunicación impresos y digitales de Iberoamérica. Considerado por la crítica especializada (Escuela Europea de Gerencia en España y *credit management Solutions* en Argentina) como uno de los más destacados expertos latinoamericanos en Cobranzas.

Pionero en el Estudio de la Cobranza como Proceso Sociocultural y en la Aplicación de Teorías de las Relaciones Internacionales y Modelos de Análisis en el área de la Política Internacional en el estudio y comprensión de la cobranza moderna. Creador de **"The Accounts Receivables Program®"**

Miembro Fundador de la Red Hispanoamericana de Mentores con sede en Argentina. Miembro Principal de la Organización de Conferencistas Internacionales (OCI) con sede en México. Sus obras y aportes académicos representan importantes referencias bibliográficas en países de habla hispana. **Sus conferencias y seminarios han contribuido en la formación y capacitación de más de 840.000 ejecutivos en más de 17 países.**

Sus publicaciones de autor: **"La Negociación en los Procesos de Cobranza"**, Serie Profesional de los Libros de "El Nacional", 2007 y **"Cóbrelo Usted Mismo: 12 Claves que le Permitirán Cobrar con Éxito todo Tipo de Deudas"**, (Ediplus Ediciones 2008; El Nacional, 2016).

Autor de renombrados workshop, masterclass, seminarios, conferencias, programa avanzado de cobranzas (PAC) y del **Programa de Rentabilidad en Créditos, Riesgos y Cobranzas**.

Sus aportes y contribuciones en el campo de la cobranza moderna son parte de la Primera **Antología del Management Latinoamericano**: “16 Voces que cambiaron el mundo del Management, Marketing, Mentoring, RRHH, Project Manager”. Bushi Ediciones. Argentina, 2015.

Ha sido Jurado en los **Premios a la Excelencia de la Industria de las Interacciones con Clientes (BPO) de Colombia**. El Premio Nacional a la Excelencia de la industria en las interacciones con clientes, es una mención que se entrega anualmente a empresas de todos los sectores de la economía colombiana con procesos de interacción con clientes, las cuales, en la implementación de proyectos, aportan al éxito de la empresa, prestando un mejor servicio e impulsando las relaciones empresa-cliente.

En el año 2018 y 2019, fue galardonado con el **Premio de Excelencia Empresarial** más importante del mundo “**THE BIZZ AWARDS**” premio que otorga la reconocida organización norteamericana “WorldCob” con presencia en más de 130 países.

En febrero 2020 se publica en **España** bajo el sello editorial Max Estrella su más reciente obra **COBRANZAS SIN LÍMITES: Cómo Cobrar Eficazmente usando el Poder de la Negociación**. Disponible en toda Europa en formato tapa blanda y en digital a través de Amazon, Itunes, Carrefour, CEGAL, Librerías de España; Arnoia Internacional, Kobo, El Corte Inglés, Fnac, Nubiko, La Central, Casa del Libro, entre otras.

PERE BRACHFIELD



CREADOR DE LA MOROSOLOGÍA, una nueva disciplina de las ciencias empresariales que estudia el fenómeno de la morosidad y busca fórmulas para combatirla. Miembro asociado del Colegio Oficial de Economistas de Catalunya. Graduado en derecho por la **Universidad Internacional de La Rioja** (título equivalente a Licenciado en Derecho en la Unión Europea). Graduado en comunicación de las organizaciones por la **Universidad de Barcelona**, graduado en RRPP por la Escuela Superior de RRPP de la Universidad de Barcelona. Título de Postgrado en Experto en gestión extrajudicial de cobro de impagados por la **Universidad Camilo José Cela**. Máster en Dirección de Empresas por la Escuela Superior de Marketing y Administración de Barcelona. Diplomado en el Curso Superior de Comercio Exterior en el CEDEIN Centro de Estudios de Economía Internacional y Cámara Oficial de Comercio de Barcelona y Diplomado en Comercio Internacional por la Generalitat de Catalunya.

Actualmente es CEO de **BRACHFIELD CREDIT & RISK CONSULTANTS**, consultores especialistas en la gestión integral del riesgo de crédito, *credit and collection management* y otorgamiento de *trade credit*. Cuenta con una carrera profesional en la gestión de riesgos de crédito y recobro de impagados de más de 40 años.

Profesor de finanzas de los cursos de postgrado y profesor contratado del Grado en Administración de Empresas (ADE) en **EAE BUSINESS SCHOOL**. Igualmente, ha impartido clases en el IE Business School (Instituto de Empresa), Centro de Estudios Financieros (CEF), Instituto de Estudios Financieros (IEF), Universitat Oberta de Catalunya (UOC), Universitat del Bages, Universitat Central de Catalunya, Fundació Universitària del Bages Universitat (FUB), Universidad Camilo José Cela, Universidad de Deusto, CEPADE, Universidad Politécnica de Madrid, Universitat de Lleida y en el Col·legi d'Economistes de Catalunya.

Ha impartido más de **900 conferencias** y seminarios en **diez países** sobre gestión del riesgo de crédito interempresarial y recuperación de impagados. Como escritor

especializado en economía y empresa ha publicado **28 libros** sobre gestión del riesgo de crédito comercial, prevención de impagos y recuperación de impagados. Entre sus libros destacan los bestsellers: “*Gestión del Crédito y Cobro*”, “*Cobro de impagados y negociación con deudores*”. “*Instrumentos para gestionar y cobrar impagados*”, “*La Nueva Legislación Contra la Morosidad Descodificada*”, “*Vender a crédito y cobrar sin impagados*” y “*Análisis del moroso profesional.*”

Como articulista y columnista, ha publicado más de **2.500 artículos** en **20 países** y ha sido entrevistado en más de 100 medios de comunicación. Colaborador habitual de los medios de comunicación en España, tanto en prensa como en radio y televisión ha participado en más de 120 programas.

Director de Estudios de la PMcM, Plataforma Multisectorial contra la Morosidad, un lobby empresarial que tiene como misión combatir la morosidad y reducir los plazos de pago en España. Además, fue elegido en 2015 Presidente de APGRI, Asociación de Profesionales en la Gestión del Riesgo de Crédito y Cobro. También es asesor en la lucha contra la morosidad de PIMEC, la Patronal de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de Cataluña. Presidente de **FECMA "Federation of European Credit Management Associations"**, la Federación Europea de Credit Managers. Además, Brachfield fue vicepresidente de **AGC Asociación Profesional de Gerentes de Crédito**.

INVERSIÓN

- **1.500,00 USD**
- Descuento por Pronto Pago para miembros de la **A.G.C.:** 35%

INFORMACIÓN

María José Benet

asocgercre@gerentescredito.es

Tel: 93 4391660

