www.execed.ie.edu

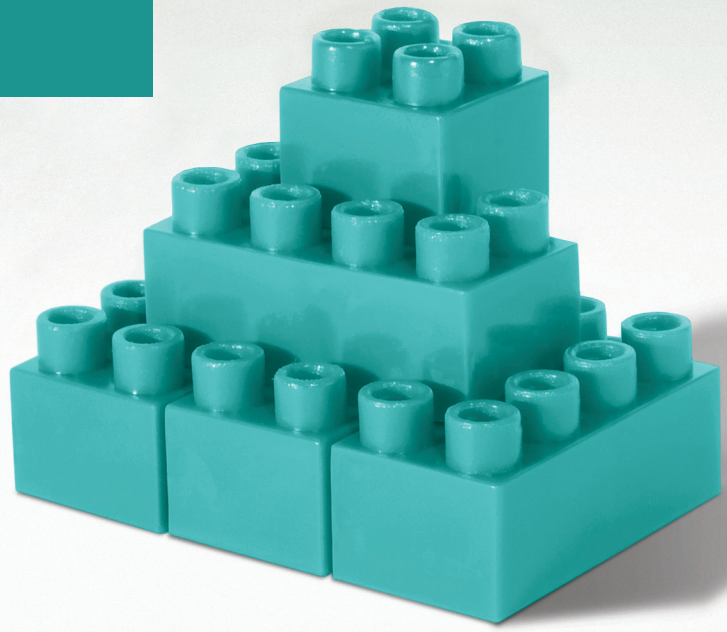
ie business school
Executive Education

SEMINARIO

CREDIT MANAGEMENT.
CÓMO GESTIONAR EFICAZMENTE EN ÉPOCA DE CRISIS EL CRÉDITO A CLIENTES. VIII EDICIÓN

Madrid, 14 y 15 de Marzo de 2012

Para más información e inscripciones, pueden hacerlo a través de la página web:
www.execed.ie.edu/Credit_Management_2012



ie Cátedra Cash Management

crédito y caución
Atradius Group

iberinform
Grupo Crédito y Caución

CONSTRUYE TU MISMO TU DESARROLLO PROFESIONAL.
LA FORMACIÓN QUE NECESITAS EN EL FORMATO QUE TU CARRERA DEMANDA

IE BUSINESS SCHOOL – EXECUTIVE EDUCATION

El IE Business School, escuela de negocios fundada en 1973, tiene como objetivo formar los mejores líderes en los campos de la creación, la dirección y el asesoramiento de empresas, líderes que contribuyan a la creación de valor colectivo desde iniciativas empresariales competitivas, responsables y comprometidas con el entorno.

En este sentido, el IE Business School, a través de sus programas de Executive Education, ofrece soluciones innovadoras a directivos de empresas de todo el mundo. Nuestro enfoque desarrolla la visión, habilidades y capacidades de gestión necesarias para afrontar con éxito los retos a los que se enfrentan las organizaciones actuales.

El modelo de formación de nuestra escuela impulsa el desarrollo profesional, personal e intelectual dentro de un marco global que refuerza la perspectiva internacional de los participantes. Los programas que desarrollamos, abiertos y/o a medida de las empresas, tienen como objetivo proporcionar la mejor experiencia de aprendizaje que se traduce en un impacto directo en la gestión empresarial.

Le invitamos a formar parte de la comunidad de directivos del IE Business School y participar de una experiencia que le posicionará en un entorno de relaciones de máximo nivel, tanto en el ámbito profesional como personal.

POR QUÉ DEBE ASISTIR

Cuando se habla de "Credit Management", nos introducimos en un área de la gestión empresarial que debiera incorporar dos aspectos distintos: el comercial y el financiero. En efecto, cuando se trata el crédito a clientes o Credit Management, surgen dos visiones, en algunos casos encontradas, la visión comercial, de apoyo a la acción de venta y la visión financiera, de control del aplazamiento de cobro. A fin de cuentas, contemplando el crédito a clientes como un activo o como un riesgo, aspectos ambos, coexistentes y complementarios sobre dicho concepto.

El plazo de pago que se da a los clientes es un elemento de gestión comercial que puede permitir un aumento del volumen de ventas (o el mantenimiento de una cuota de mercado) con el consiguiente aumento o mantenimiento del beneficio, pero que incorpora costes financieros e incremento del riesgo en la empresa, por la incertidumbre existente con respecto al cobro. Riesgo que se debe conocer, medir y controlar, a fin de poder establecer políticas de actuación ante las situaciones que se presenten, siempre en coordinación con el área comercial de la compañía.

En muchas empresas, la idea del riesgo de clientes se asocia directamente a la idea de fallido, es decir, de insolvencia total de una deuda, pero este es solo el extremo de dicho concepto. Existen múltiples etapas y aspectos a considerar antes de alcanzar la situación de insolvencia definitiva en un cliente, que deben conocerse y actuarse en consecuencia, intentando evitar la actuación a posteriori y primando las actitudes preventivas.

OBJETIVOS

El objetivo principal de este programa es profundizar en los conceptos asociados y llegar a establecer correctamente la idea de riesgo de clientes, así como el planteamiento de las técnicas para su gestión.

METODOLOGÍA

El Credit Management incorpora como aspecto básico la definición, por parte de la compañía, de cual es el crédito concedido (o máximo riesgo que se desea asignar) a cada cliente, para después establecer técnicas que definan las pautas de actuación cuando se rebasen las condiciones establecidas. En el fondo, mediante la combinación de dos tipos de medidas:

- **Medidas Preventivas**, sobre la deuda pendiente de vencimiento. En su gran mayoría, medidas internas, que intentan evitar que se produzcan incidencias que generen atrasos en la cadena: venta – entrega – vencimiento – cobro.
- **Medidas Correctoras**, sobre la deuda vencida. Estas otras son medidas que intentan reducir el plazo que media entre el momento del vencimiento no atendido y el momento del cobro efectivo.

A lo largo de este programa se analizarán todas estas medidas, y se estudiará como definir claramente una política de riesgo, que lleve a establecer a la empresa como quiere que sean sus clientes y qué compañías no quiere tener por cliente.

Se trata pues de ofrecer una visión del negocio enfocada al futuro y ligada a la capacidad de compra del cliente, a su relevancia comercial y a su solvencia financiera.

El programa tiene un carácter eminentemente práctico, mediante la exposición de ejemplos prácticos, para facilitar la puesta en marcha de los conceptos aprendidos a lo largo de las sesiones, tanto en el desarrollo del programa como en la propia empresa.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

El programa está especialmente dirigido, tanto en empresas públicas como privadas, a:

- Directores Financieros
- Directores de Administración
- Directores de PYMES
- Gerentes de Crédito
- Controllers
- Jefes de Contabilidad
- Personal de los Departamentos Financieros y de Contabilidad
- Analistas Financieros
- Asesores Fiscales
- Auditores
- Auditores

ie business school
Executive Education

PROGRAMA

MIÉRCOLES, 14 DE MARZO DE 2012

9,00 a 9,25 h. **Acreditación y recogida de la documentación.**

9,25 a 9,30 h. **Inauguración del programa**

9,30 a 11,30 h. **EL CRÉDITO A CLIENTES; UN ACTIVO O UN RIESGO**

- Características intrínsecas del crédito a clientes.
- Clasificación del crédito a clientes.
- Distintas visiones del crédito a clientes en la empresa.
- Distintos aspectos del crédito a clientes.
- El riesgo con clientes: evolución sobre el concepto de crédito a clientes.

11,30 a 12,00 h. **Café**

12,00 a 14,00 h. **ESTABLECIMIENTO DEL LÍMITE DE RIESGO**

- Técnicas para limitar el riesgo a asumir con clientes.
- Evaluación de la capacidad crediticia del cliente.
- La evolución del riesgo con clientes.

D. Francisco López Berrocal

14,00 a 15,00 h. **Almuerzo**

15,00 a 16,00 h. **SELECCIÓN DE NUEVOS CLIENTES CON CRITERIOS DE RIESGO**

- Características de la relación comercial con los clientes.
- Fuentes de información.
- La cadena de decisión del riesgo de crédito.

D. Ignacio Jiménez

16,00 a 18,00 h. **LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CLIENTES**

- La visión global del riesgo de clientes.
- Naturaleza del riesgo de clientes.
- Exposición al riesgo y sensibilidad ante el riesgo: Aspectos diferenciados.
- Posición ante el riesgo de clientes.

18,00 a 19,00 h. **LA LUCHA CONTRA LA MOROSIDAD**

- Ley 15/2010 de lucha contra la morosidad.
- Plazos de crédito y de recobro.
- Intereses de demora: Aplicación y efectividad.

D. Francisco Marín Cano

PROGRAMA

JUEVES, 15 DE MARZO DE 2012

8,30 a 9,30 h.

COBERTURA DEL RIESGO DE CLIENTES: MEDIDAS INTERNAS

- El ciclo de venta: Etapas y plazos.
- Los medios de cobro.
- La gestión de recobro: Aspectos clave.

9,30 a 11,30 h.

COBERTURA DEL RIESGO DE CLIENTES: MEDIDAS EXTERNAS

- Venta del riesgo generado por las operaciones.
- Confirming: Garantías de Pago/Cobro.
- Otros medios de aseguramiento: factoring, forfaiting, crédito documentario.

11,30 a 12,00 h. **Café**

12,00 a 13,30 h.

EVOLUCIÓN Y CONTROL DEL CRÉDITO CONCEDIDO

- Política de recobros. Información procedimiento y actuación.
- Gestión de Alarmas.
- Comité de riesgo. Atrasos y morosos.
- Política de morosos. Procedimiento y control. Implicaciones.
- Procedimientos y sistemas de información para la gestión del atraso.

D. Francisco Marín Cano

13,30 a 14,30 h.

EL SEGURO DE CRÉDITO COMO HERRAMIENTA INTEGRAL EN LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO

- Servicios: Prevención, indemnización y recobro.
- Ayuda para acceso a la financiación.
- Aplicación en un caso real.

D. Francisco Castrillo Martín

14,30 a 15,30 h. **Almuerzo**

15,30 a 16,30 h.

EL RECOBRO COMO ASPECTO CLAVE DEL RIESGO DE CLIENTES

- Visión global del impago como fuente de información necesaria.
- Tipologías de impagados y su información.
- Efectos de la gestión de impagados en la empresa.

16,30 a 18,00 h.

REGLAS DE ACTUACIÓN EN LA GESTIÓN DE IMPAGADOS

- Principios básicos.
- Tipología de actuaciones en la gestión de recobro.
- Análisis comparativo y experiencias reales.
- Dilema: Internalización vs. Externalización.
- Fórmulas mixtas y su implantación.
- Casuística real por grandes sectores.

D. Alejandro Lucero de Pablo

PROGRAMA

JUEVES, 15 DE MARZO DE 2012

18,00 a 19,30 h.

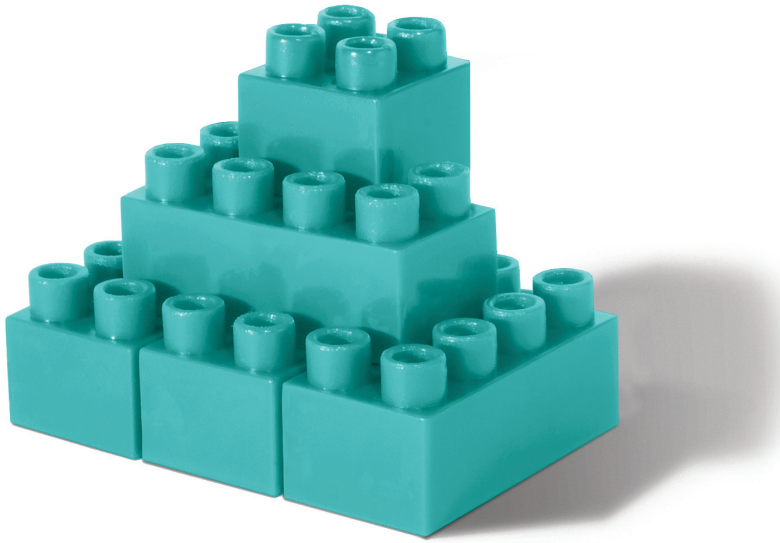
LA PREVENCIÓN INTERNACIONAL DEL RIESGO DE IMPAGO

- Cuál es el nuevo mapa de riesgos de la internacionalización.
- Cómo ha de adaptarse la gestión del riesgo de impago.
- Cuáles son los errores frecuentes y las mejores prácticas.

D. Carlos Pobre

19,30 h.

Clausura y entrega de los certificados.



ie business school
Executive Education

CLAUSTRO

El Claustro del IE Business School constituye nuestro activo más importante, la base de la calidad de nuestros diferentes programas y actividades formativas. Los profesores de este programa son individuos excepcionales, con perfiles personales y profesionales muy diversos, que saben cómo ayudar a nuestros asistentes a desarrollarse desde diversos ángulos y perspectivas.

FRANCISCO CASTRILLO MARTÍN

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad San Pablo CEU y en Ciencias Actuariales y Financieras por la Universidad de Alcalá de Henares. Es Director del Área de Administración Comercial y de la Escuela de Formación Comercial de Crédito y Caución. Además, colabora en los programas formativos de ICEA en materia de seguros de crédito y de caución.

IGNACIO JIMÉNEZ

Ignacio tiene amplia experiencia como ponente en cursos, seminarios y estudios relacionados con la gestión de riesgos, la morosidad y el Busines Intelligence. Es miembro de la Cátedra de Cash Management del IE Business School y participa en la elaboración de su Observatorio de Riesgo de Crédito en España. Licenciado Cum Laude en Administración de Empresas por la Universidad de Seattle (EE.UU.) y Executive MBA por el Instituto de Empresa. Ha trabajado durante más de 17 años en el sector financiero, con cargos de responsabilidad, en empresas como CESCE o BNP Paribas. En la actualidad, es Director Comercial y Marketing de Iberinform, empresa de Crédito y Caución especializada en la valoración de empresas y elaboración de información comercial y financiera para la gestión de riesgos.

FRANCISCO LÓPEZ BERROCAL

Ingeniero Industrial, especialidad en Organización Industrial, por la E.T.S.I.I. de Madrid. Diplomado en Finanzas Internacionales por la Escuela de Economía de Madrid. Ha sido Director en Madrid del Grupo CMC Consultores, Director General de Cash Management Consulting. Gerente de Andersen Consulting, Director de Consultoría en Sema Group, Director en Madrid de Choice, Gerente de Norsistemas, Director de Proyectos e-business de Finmatica España, Director del Departamento de Proyectos de Magari IT Services y Director General de Matrix Factory. Actualmente es Director de la Cátedra de Cash Management de IE Business School y profesor de Finanzas/Cash Management.

ALEJANDRO LUCERO DE PABLO

Licenciado en CC. Químicas por la Universidad Complutense de Madrid. Ha sido consultor para firmas como Arthur Andersen y KPMG, Director de Planificación de la División Internacional del Banco Santander, durante más de quince años, ligado a Deutsche Bank, tanto como Controller del Grupo en la Península Ibérica, como Presidente de Deutsche Bank Credit, filial en España para las actividades crediticias del Grupo. Actualmente es el Presidente/Consejero Delegado de Multigestión Iberia, compañía especializada recobro, perteneciente al grupo internacional alemán GFKL.

FRANCISCO MARÍN CANO

Master en Dirección de Empresas (MBA) por E.S.A.D.E. Licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona. Licenciado en Ciencias Empresariales por E.S.A.D.E. Ha sido Socio-Fundador del Grupo CMC Consultores, Director-Asociado en Andersen Consulting. Actualmente es el Director General de CHOICE, Consultores Asociados, S.A.

CARLOS POBRE

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Actualmente es Director de Comercio Exterior de Crédito y Caución. Con anterioridad ha desarrollado su labor profesional en: el Banco Mundial, Cofides y el Club de Empresas Exportadoras e Inversoras Españolas.

INFORMACIÓN GENERAL

Fechas y lugar de realización

El Seminario se celebrará los días 14 y 15 de Marzo de 2012 en las instalaciones que IE Business School tiene en Madrid, según el horario que figura en el programa.

Documentación

Todos los asistentes al Seminario recibirán el material didáctico que se utilice en las jornadas. Esta documentación será un manual de obligada consulta para resolver cualquier duda o interrogante sobre el tema.

Derechos de inscripción

El precio total del programa será de 1.950 euros incluyendo en el mismo tanto las sesiones y su correspondiente documentación, almuerzos y cafés de los días que dura el programa.

- Los alumnos de anteriores Programas Abiertos de Executive Education obtendrán una bonificación del 5%, los Antiguos Alumnos de IE Business School, del 10% y los miembros de la Asociación de Antiguos Alumnos del 30%.
- Los clientes de Crédito y Caución, tendrán derecho a una bonificación del 15% sobre el coste del programa.
- Si se inscribe más de una persona al seminario o la misma persona a distintos seminarios, la segunda inscripción obtendrá una bonificación del 10%, la tercera del 15 %, la cuarta del 20%, la quinta del 25% y a partir de la sexta del 30%.
- Adicionalmente, si realiza el pago de cada cuota con cuatro semanas de antelación a la fecha de celebración de cada uno de los seminarios se obtendrá un 5% de bonificación. Esta bonificación es la única acumulable a las anteriores.

Cancelaciones

En caso de no poder asistir al curso una vez formalizada la matrícula, se devolverá el 90% del importe, siempre que se comunique con al menos, tres semanas de antelación a la fecha del inicio. La sustitución de la persona inscrita por otra de la misma empresa podrá efectuarse hasta el día anterior al del inicio del curso.

Formalización de la matrícula

La formalización de la matrícula se podrá realizar:

- Por correo electrónico, enviando sus datos a: inscripciones@ie.edu
- A través de nuestro boletín de inscripción on-line, disponible en nuestra web: http://www.execed.ie.edu/programas_abiertos

Las inscripciones se realizarán por riguroso orden de reserva.

Certificado

Los participantes recibirán un certificado acreditativo de su participación en el seminario.

Alojamiento

Con objeto de facilitar el alojamiento a las personas de fuera de Madrid, IE Business School mantiene acuerdos de colaboración con diferentes hoteles próximos a la Escuela, donde se ofrecen interesantes descuentos para los asistentes al curso.

División de proyectos In-Company

El Colegio de Información y Tecnologías a través de su división de Proyectos In-Company, ofrece la posibilidad de desarrollar acciones de formación y consultoría, tanto en el ámbito nacional como internacional, acordes con las necesidades específicas de su empresa. Pueden ampliar esta información en los teléfonos: 91 745 47 61.

IE Business School

C/ María de Molina, 27. 28006 Madrid. España UE
Tel +34 91 568 96 30
Fax +34 91 563 26 32
e-mail: Raquel.Gutierrez@ie.edu
www.execed.ie.edu