

Programa de Credit Management: gestión del riesgo y la morosidad

La **Barcelona Finance School** es la escuela de finanzas del **Instituto de Estudios Financieros (IEF)**, una entidad referente en la formación del sector financiero desde hace más de 30 años.

En la Barcelona Finance School transformamos el conocimiento en impacto.

Elaboramos y transferimos los conocimientos sobre finanzas y los aplicamos de manera efectiva y significativa para lograr resultados tangibles, positivos y beneficiosos. De esta manera, el conocimiento financiero se convierte en una herramienta poderosa para generar cambios efectivos en distintos ámbitos.

Transformar el conocimiento en impacto implica la creación de productos innovadores, la implementación de nuevas políticas, la mejora de procesos y sistemas, la generación de nuevas líneas de actuación y otros avances importantes.



Red institucional

Patronato

 **Sabadell**

 **Santander**

 **CaixaBank**

 Generalitat de Catalunya
Departament d'Economia
i Hisenda

 **Caixa d'Enginyers**

 **ICF**
Institut Català
de Finances

Miembro de

EBTN (European Banking Financial
Services Training Association)

WCBI (World Conference
of Banking Institutes)

CRES (Centre for Research and
European Studies Future Business)

GBESTB (Global Banking Education
Standard Boards)

La Barcelona Finance School y el Instituto de Estudios Financieros tienen el respaldo de importantes instituciones económicas y financieras, tanto nacionales como internacionales:

Desarrolla tu carrera en **credit management** para la gestión del riesgo y la morosidad

La rentabilidad de todo negocio depende en gran medida de la duración del período de maduración del dinero, es decir del tiempo que transcurre entre que la empresa entrega los productos a los clientes, hasta que vuelve a la tesorería, que es cuando se han cobrado las facturas. El objetivo que debe tener toda empresa es acelerar al máximo la entrada de fondos y para ello debe adoptar los procedimientos que optimicen los flujos de cobro de las ventas, aumenten la liquidez, reduzcan los gastos financieros y las necesidades de financiación.

Además, los impagados pueden poner en peligro los beneficios de una empresa proveedora y, si aumentan excesivamente, puede provocar una situación de insolvencia que en el peor de los casos conduce al cierre del negocio.

El credit management es la disciplina de las ciencias empresariales que se ocupa de gestionar el crédito comercial otorgado a los clientes, se encarga de proteger uno de los activos más importantes de las empresas y lo administra de forma adecuada para que sea más rentable.



Colaboradores:

 **Crédito y Caución**
Atradius

 **Iberinform**
Crédito y Caución

Desarrolla tu carrera en **credit management** para la gestión del riesgo y la morosidad

El curso de credit management: gestión del riesgo y la morosidad es un programa que permite adquirir unos sólidos conocimientos para la toma de decisiones en el proceso de análisis de riesgos y la concesión de crédito comercial a los clientes, y que ayudará a utilizar las técnicas, herramientas y figuras legales para una adecuada gestión del crédito a clientes.

Asimismo, en este curso se aprenderá la metodología e instrumentos de gestión de recobro para hacer frente a los impagos y se desarrollarán habilidades para gestionar las facturas impagadas y en la recuperación de impagos con el uso de las técnicas de negociación más avanzadas.

Al finalizar el curso, los asistentes estarán capacitados para afrontar cualquier actividad profesional relacionada con la gestión del riesgo de crédito comercial.



Colaboradores:

 **Crédito y Caución**
Atradius

 **Iberinform**
Crédito y Caución



Objetivos del programa

El equipo docente, formado por profesionales en las distintas áreas del programa Credit Management, impulsará tu aprendizaje.

A través de teoría aplicada, casos prácticos y trabajos en equipo e individuales, conseguirás:

Entorno normativo para la lucha contra morosidad

Conocerás la legislación contra la morosidad de la Ley 3/2004 de 29 de diciembre contra la Morosidad en las Operaciones Comerciales con los últimos cambios que la Ley 11/2013 de 26 de julio ha introducido para determinar los plazos de pago, derechos de los proveedores y obligaciones de los clientes.

Fundamentos de credit management

Conocerás las técnicas más eficaces de credit management para la prevención de impagados, análisis de nuevos clientes, y seguimiento de los riesgos vivos. Aprenderás cómo 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 impagados. Sabrás cómo optimizar el Período Medio de Cobros (PMC) para acortar el Período Medio de Maduración Económico y los procedimientos más efectivos para reducir el PMC.

¿Cómo realizar la concesión de créditos comerciales?

Aprenderás cómo realizar la concesión de créditos comerciales a los compradores y realizar funciones de control del riesgo de crédito para evitar a los clientes morosos e insolventes. Conocerás los procedimientos preventivos para reducir el riesgo de crédito de clientes cuando se conceden aplazamientos de pago. Entenderás qué son las estrategias de riesgos y cómo se pueden redactar unas políticas de crédito.

Gestión de créditos impagados

Aprenderás cuáles son los procedimientos para aminorar los riesgos de clientes y evitar impagados. Conocerás los distintos tipos de garantías personales, fiadores y avalistas para reforzar el derecho de crédito. Aprenderás la metodología e instrumentos de gestión de recobro para hacer frente a los impagos. Desarrollarás habilidades para gestionar las facturas impagadas y en la recuperación de impagos haciendo uso de las técnicas de negociación más avanzadas.



Perfil del estudiante

¿A quién va dirigido?

✓ Este programa de formación está dirigido a profesionales de la contabilidad, administración de empresas y finanzas que realicen tareas relacionadas con la administración del riesgo de crédito comercial y en el cobro de las facturas.

También está dirigido a los profesionales del departamento comercial que quieran conocer a fondo la concesión y gestión del crédito a los clientes.

Asimismo, este programa de formación está dirigido a los profesionales del ámbito de la gestión del crédito y cobro que deseen potenciar su carrera profesional en el ámbito del credit management.

Igualmente, va dirigido a cualquier persona que quiera formarse en el entorno de la gestión del riesgo del crédito a clientes. Es ideal tanto para personas que acaben de graduarse en ADE, economía o derecho, así como profesionales que ya trabajen en el ámbito de la administración del crédito comercial y quieran mejorar sus conocimientos y herramientas.

Salidas profesionales

✓ Al adquirir conocimientos fundamentales en el ámbito del credit management, podrás desarrollar diversas funciones en distintos tipos de empresas.

- Funciones en una empresa como credit manager, collection manager, o gerente de créditos.
- Funciones en el departamento de administración y finanzas como credit collection specialist, credit controller, o cash collections specialist.
- Funciones de gestor de cobro de impagados y recuperación de deudas.
- Funciones de análisis de riesgos en el departamento de administración y finanzas.
- Funciones de accounts receivable specialist en el order-to-cash department.

Un plan de estudios para profundizar en el ámbito del credit management: gestión del riesgo y la morosidad

Periodo lectivo

Mayo 2026 – Julio 2026

Horario

12 sesiones, lunes y miércoles de 18h - 21h

Metodología

Clases impartidas en modalidad streaming a través del Campus de la BFS.

Sesiones presenciales o en *streaming*

- Teoría aplicada
- Trabajo individual
- Casos prácticos

Estructura del curso

1. Gestión del riesgo de clientes

- **Premisas en la gestión del riesgo de clientes**
- **Información básica a la hora de analizar un cliente**
- **¿Qué es un comité de riesgos? Ventajas de implantarlo en la empresa**
- **Estructura y organización del departamento de credit management**
- **Perfil del credit manager: conocimientos, competencias, funciones y habilidades**
- **Herramientas internas de gestión del riesgo**
 - ¿Cómo elaborar un rating interno?
 - La opción del autoseguro
- **Herramientas externas de gestión del riesgo**
 - Informes comerciales: ¿Cómo interpretarlos?
 - Seguro de crédito
 - Factoring
 - Herramientas de analítica avanzada – Herramienta práctica Insight View

Estructura del curso

2. Gestión del cobro a clientes

- **Políticas preventivas**
- **Las garantías para protegerse de los impagos o para reforzar la cobrabilidad de las facturas**
 - Las garantías bancarias
 - Las garantías personales
 - Las garantías reales
- **Gestión de los documentos mercantiles**
 - Contratos
 - Pedidos
 - Albaranes
 - Facturas: la normativa actual de facturación: cómo facturar correctamente y optimizar el cobro de las facturas
- **Cálculo del coste del retraso**
- **Ventas compensatorias de impago**
- **Análisis de los medios de pago I: adeudos directos, transferencia bancaria, confirming**
- **Análisis de los medios de pago II: títulos cambiarios (pagaré, cheque, letra de cambio)**
- **El control del Periodo Medio de Cobros (PMC) y su reducción como objetivo estratégico**

Estructura del curso

3. Recuperación de impagados

- Causas que provocan los impagados
- Medios para reclamar el cobro
- Excusas habituales para no pagar y cómo gestionarlas
- Técnicas de negociación con los clientes morosos
- La opción de las entidades de recobro
- Cómo negociar acuerdos de pago extrajudiciales con los deudores morosos
- Arbitraje y mediación mercantil
- ¿Cómo aprovechar la legislación actual contra la morosidad?:
 - Evolución legislación en Europa y España
 - Plazos de pago
 - Intereses de demora
 - Reserva de dominio
 - Cláusulas abusivas
- Los distintos procedimientos judiciales para reclamar deudas dinerarias
- Concurso de acreedores: ¿Cómo gestionar a un cliente en concurso?
- La recuperación del IVA de los créditos incobrables gracias a la actual normativa

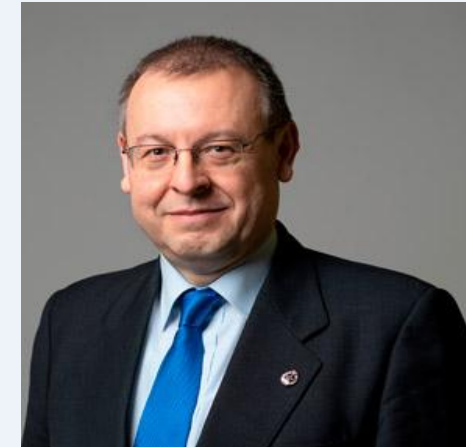
Profesorado



Pere Brachfield

Director académico

Abogado colegiado en el Ilustre Colegio de Abogados de Barcelona (ICAB). Miembro asociado del Colegio de Economistas de Cataluña, Máster Universitario en el Ejercicio de la Abogacía por la UNIR, Graduado en Comunicación de las Organizaciones por la UB. Postgrado en Gestión de Impagados por la Universidad Camilo José Cela. Socio director de Brachfield Credit & Risk Consultants. Profesor del Grado en Administración y Dirección de Empresas en EAE Business School. Profesor de la Universitat Carlemany de Andorra y de OBS de la Universidad de Barcelona. Autor de 29 libros sobre gestión del riesgo de crédito comercial.



Mario Cantalapiedra

Director académico

Economista colegiado con 13 años de experiencia como jefe de administración y director financiero en diversas compañías. Consultor económico-financiero. Profesor en diversas escuelas de negocios (Deusto Business School, EOI, Nebrija Business School y Vatel International Business School). Autor de varios libros, entre ellos “Manual de gestión financiera para Pymes. Conceptos y aplicaciones prácticas” y “Cómo gestionar la relación de su empresa con los bancos”.

Inversión

La matrícula del Programa **“Credit Management: gestión del riesgo y la morosidad”** es de 900€.

Los clientes de Crédito y Caución o Iberinform dispondrán de un precio especial de 600€.



#BeFinance