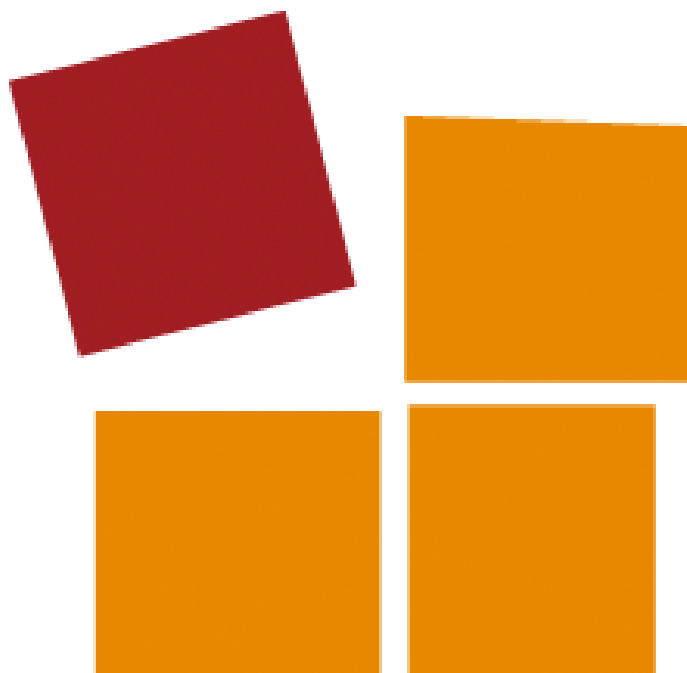


Catálogo de formación en Credit & Collection Management



CATÁLOGO DE CURSOS DE FORMACIÓN

Las novedades legislativas en materia de lucha contra la morosidad y para paliar los efectos de los impagos

La influencia del entorno en la morosidad

- El entorno económico y la morosidad en España
- Los condicionantes y causas de la morosidad
- La evolución de la morosidad
- Los plazos de cobro en España y en Europa
- Los problemas de solvencia más frecuentes en las empresas

La Ley 3/2004, de lucha contra la Morosidad en las Operaciones Comerciales después de los cambios introducidos por la Ley 11/2013 de 26 de julio

- Los plazos de pago legales determinados por la actual Ley antimorosidad comerciales después de las modificaciones introducidas por la Ley 11/2013 de 26 de julio
- Las normas para los proveedores sobre facturación y remisión de las facturas a sus clientes
- El devengo automático de los intereses de demora y tipo de interés moratorio aplicable que ha de pagar el deudor
- La posibilidad de reclamar a los deudores una indemnización para compensar los gastos de recobro y la cuantía de la misma
- Los plazos de pago de las administraciones públicas
- Las normas sobre la nulidad de las cláusulas contractuales o prácticas abusivas relacionadas con plazo de pago o interés de demora
- Las atribuciones de las asociaciones patronales en defensa de sus socios
- Dificultades para implementar en la práctica los derechos otorgados al acreedor por la Ley 3/2004 de 29 de diciembre

Los plazos de pago de las Administraciones Públicas a los adjudicatarios y los plazos de pago de contratistas a los subcontratistas

- Plazo de pago del Sector Público a sus adjudicatarios y contratistas después de los cambios sobre condiciones de pago que la Ley 11/2013 de 26 de julio ha introducido en el Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público (Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre)
- Plazo de pago legal que el contratista deberá cumplir con sus subcontratistas y suministradores

Aspectos básicos del credit management y beneficios que aporta la gestión del crédito comercial

Cuáles son los principales 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

Los costes de las ventas a crédito.

- 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

El cobro puntual de todas las facturas es la clave de la rentabilidad de todo negocio.

- El Período Medio de Cobro, 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

Cómo optimizar los cobros a las empresas y realizar la reducción del Periodo Medio de Cobros como objetivo estratégico.

La gestión del credit management para reducir el Periodo Medio de Cobros

- 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

La estructura y organización el departamento de 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

Cómo otorgar crédito comercial a clientes, evitar impagos y reducir la morosidad

Las estrategias de riesgos y las políticas de crédito; qué son y cómo establecerlas.

- 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

Cómo evitar los impagos otorgando créditos a clientes solventes y controlar las cuentas por cobrar

- 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 en España 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

Cómo establecer el crédito necesario y el límite de crédito.

- Que es el crédito necesario para un cliente y el límite de crédito
- El uso adecuado del límite de crédito para los clientes
- Como establecer el límite de crédito a un cliente nuevo
- Las revisiones del límite de crédito
- La actuación ante situaciones de límite excedido

El control del crédito a clientes.

- 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

La normativa actual de facturación: cómo facturar correctamente y optimizar el cobro de las facturas

La normativa legal que regula la facturación y cómo emitir las facturas

- Las normas de facturación establecidas en Artículo 4 de la Ley 3/2004 de 29 de diciembre
- El Real Decreto 1619/2012, de 30 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación
- La obligación de facturar de los empresarios y profesionales se recoge en el artículo 29.2.e) de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria
- Las obligaciones de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido
- Los principales tipos de factura con la normativa actual
- El contenido de las facturas
- Las facturas recapitulativas
- Los plazos de expedición y envío de facturas
- Las formas de remisión de las facturas
- La factura proforma
- Las Facturas de rectificación o rectificativas
- Los principales modelos de facturas

Cómo minimizar los incobrables, asegurar las ventas, garantizar los cobros y evitar los riesgos de impago

Los servicios de terceros que aseguran el cobro o cubren el riesgo de impago.

- El seguro de crédito tradicional
- Los nuevos tipos de seguro de crédito
- Las coberturas especiales con nuevas modalidades de seguro de crédito
- El uso del factoring
- El funcionamiento del confirming; ventajas e inconvenientes
- El forfaiting
- Los otros medios para garantizar el cobro de las operaciones

Cuáles son los procedimientos para aminorar los riesgos de clientes y evitar impagados.

- El cumplimiento de las obligaciones mercantiles según el ordenamiento jurídico
- Las medidas jurídicas para aminorar el riesgo de impago
- La utilización de la documentación mercantil para reducir el riesgo de impago de las operaciones: pedido, albarán, carta de porte, factura.
- Las cláusulas de los contratos para reforzar la posición del proveedor
- La implementación de documentos cambiarios para reducir el riesgo de impago: Letra de Cambio - Pagaré - Cheque

Las garantías para protegerse de los impagos o para reforzar la cobrabilidad de las facturas

- Los documentos mercantiles de cobertura del riesgo
- La escritura de cobertura
- Las garantías bancarias; avales y fianzas de entidades bancarias
- Las garantías personales: avales y fianzas de personas físicas o jurídicas
- Las Confort Letters o cartas de patrocinio
- La garantía real pignoratícia sobre dinero o prenda irregular
- La solicitud de un aval en los efectos mercantiles
- Las garantías reales; la hipoteca y la prenda

Los instrumentos de pago y cómo implementarlos para mejorar el cobro y evitar impagos

La utilización de adeudos bancarios y transferencias bajo la regulación SEPA

- Los cambios introducidos por la Directiva 2007/64/CE en los sistemas de pago en Europa y la Ley 16/2009, de 13 de noviembre, de servicios de pago
- Qué es y cómo funciona la Zona Única de Pagos en Euros (SEPA)
- Que es Iberpay, la Sociedad Española de Sistemas de Pago
- El SNCE Sistema Nacional de Compensación Electrónica
- Los adeudos por domiciliaciones bajo la norma SEPA y del EPC
- El funcionamiento de las transferencias bancarias bajo la norma SEPA
- El funcionamiento de los instrumentos de pago SEPA, adeudo directo esquema básico (CORE) y adeudo directo esquema empresarial (B2B)
- Los cuadernos de la AEB que regulan los Adeudos Directos SEPA en fichero electrónico Esquema Básico y adeudos directos SEPA Business to Business según la normativa del Consejo Europeo de Pagos (EPC)
- Características del mandato de domiciliación para el cargo de adeudos SEPA y como implementarlo para que sea válido
- Nuevos plazos de devolución de los adeudos directos SEPA
- Medidas para impedir la devolución de adeudos por el pagador
- Cómo actuar ante una devolución de un adeudo directo

Los diferentes medios de pago y cobro no regulados por SEPA

- Introducción a los documentos cambiarios; ventajas e inconvenientes
- Los aspectos más relevantes del cheque
- Los aspectos más relevantes del pagaré
- Los aspectos más relevantes de la letra de cambio
- Los aspectos más relevantes de los efectos de comercio
- El pago domiciliado; el cuaderno AEB 68

Los instrumentos de pago para operaciones internacionales

- Los distintos medios de pago en comercio internacional
- Los créditos documentarios
- La Stand By letter of credit
- Los instrumentos de pago paneuropeos según normativa SEPA

Aspectos básicos que afectan a la gestión de recobro de impagados

Introducción al marco legal en la recuperación de impagados

- Introducción a las obligaciones y contratos
- La mora y la responsabilidad del deudor
- Las actuaciones que puede emprender el acreedor para recuperar su crédito y persuadir al deudor
- El marco legal de la reclamación extrajudicial de impagos
- Actuaciones que le están prohibidas por ley al gestor de cobros
- Delitos y faltas y acciones ilícitas que no debe cometer el gestor de cobros: amenazas, coacciones, vejaciones, injurias, calumnias
- El nuevo delito de acoso al deudor tipificado en el Código Penal en 2015
- Los límites legales y éticos que el gestor de cobros ha de guardar en sus tareas de reclamación de impagos

La protección de datos y los ficheros de solvencia patrimonial

- Los principales ficheros de morosos y registros de morosidad en España
- El CIRBE o CIR del Banco de España
- Legislación que regula los registros de solvencia patrimonial popularmente llamados ficheros de morosos: Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal o LOPD
- Normativa que regula los registros de morosos después de las reformas introducidas por el Tribunal Supremo en el RLOPD Real Decreto 1720/2007 de 21 de diciembre
- La Instrucción 1/1995, de 1 de marzo, de la Agencia de Protección de Datos, relativa a prestación de servicios de información sobre solvencia patrimonial y crédito
- Qué debe hacer el acreedor para registrar a un deudor en un registro de morosidad
- Qué puede hacer una persona que ha sido incluida en un registro de morosos
- La Agencia Española de Protección de Datos o AEPD
- El deber impuesto por el artículo 10 de la LOPD que dicta a los gestores de cobro la obligación de guardar los datos de los deudores con secreto profesional
- Cómo localizar y recobrar a deudores desaparecidos dentro de la legalidad establecida por la LOPD y evitando posibles sanciones de la AEPD

La prescripción de las deudas

- La prescripción con carácter general de las deudas en España
- Los plazos especiales de prescripción de deudas
- La prescripción de las responsabilidades de administradores
- La prescripción de las acciones cambiarias
- Cómo interrumpir la prescripción de las deudas por la vía judicial
- Cómo interrumpir la prescripción de las deudas por la vía extrajudicial
- Confusiones y leyendas sobre la prescripción de las deudas

La reclamación de impagados y negociación con morosos

Acciones previas al inicio de la gestión de recobro de impagados

- Averiguar el origen antes de gestionar el impagado
- Análisis para averiguar la causa del impago
- Las distintas causas de los 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 PNL por el deudor para no comprometerse al pago
- Las estrategias evasivas del moroso para eludir a los acreedores
- 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 impago

- Cómo reconocer las excusas de mal pagador
- Las distintas clases de excusas del deudor: objetivas y subjetivas
- Las excusas y objeciones en relación al perfil psicológico del moroso
- Las excusas objetivas más habituales
- Como responder y refutar las excusas del deudor

La acción de cobros directa ante el deudor; cómo dirigirse al deudor y negociar el pago de la deuda

- Que es la negociación de cobros y para qué sirve
- El primer contacto con el deudor: cómo exponer la situación
- Las distintas fases de gestión de un impago
- Las 7 cuestiones clave de la primera acción directa de cobro
- Las técnicas principales de negociación con los deudores
- La técnica de las 3 “c” para apurar al deudor y conseguir una promesa de pago
- Cómo acuciar y acorralar al deudor para conseguir un compromiso concreto de pago
- La técnica de recobro RAITES ® para negociar un cobro
- Los principios básicos de la negociación con deudores
- Los procedimientos más habituales para el cobro de impagados
- Los reconocimientos de deuda para formalizar los acuerdos de pago
- Las garantías adicionales para asegurar el cobro de las deudas y blindar los derechos de crédito del acreedor

Formación para gestores de recobro especializados en gestión telefónica; formación sobre recobro de impagados por teléfono; la negociación con deudores y morosos

La comunicación a través del teléfono para conseguir una herramienta eficaz

- Ventajas e inconvenientes del teléfono como herramienta para cobrar deudas
- La problemática de la inexistencia del lenguaje no verbal en la negociación telefónica y cómo compensarla
- Cómo potenciar el lenguaje verbal en la negociación telefónica de recobro
- Los componentes de la comunicación telefónica: voz, lenguaje, elocución y paralenguaje
- Los elementos del paralenguaje: entonación, ritmo y velocidad al hablar, dicción, enfatización, pausas
- Los puntos determinantes de la voz: timbre, tono y volumen
- Los acentos, la mimetización y el registro lingüístico y cómo influyen en la gestión de cobro telefónica
- Los tipos de voz más habituales
- El lenguaje y el paralenguaje más adecuados en la comunicación telefónica de gestión de cobro
- El uso del silencio, de la sonrisa y la transmisión de emociones en el diálogo con el deudor
- Las palabras positivas y negativas; términos y expresiones adecuadas y expresiones a evitar en recobro de impagos

Los puntos clave en la gestión telefónica de recobro de impagos

- Cómo transmitir la personalidad por teléfono; la voz proyecta una imagen
- La Programación Neuro Lingüística (PNL) en la comunicación telefónica de cobros: el qué se dice y el cómo se dice.
- La técnica de hacer preguntas al deudor en el recobro telefónico para influir en su comportamiento y manipularlo psicológicamente
- Cómo utilizar los distintos tipos de preguntas en la gestión de recobro
- Los fundamentos de la comunicación persuasiva de recobro a través de la PNL
- Los componentes de la comunicación persuasiva: escucha activa, empatía, asertividad y feedback

- Cómo mejorar la escucha activa
- Técnicas para ser más asertivos en la comunicación con los deudores

La PNL y la comunicación persuasiva para el recobro de impagados

- En qué consiste la comunicación persuasiva en el cobro de deudas y negociación con deudores usando la PNL
- Los elementos que intervienen en el proceso de comunicación interpersonal
- Las dificultades y barreras en el proceso de comunicación con el deudor
- Los puntos importantes en la comunicación cuando se reclama un pago
- La actuación del gestor de cobros según la tipología del deudor

El argumentario en la reclamación de impagados

- La persuasión en el recobro utilizando los principios de Abraham Maslow para presionar al deudor
- Argumentos a emplear para persuadir y convencer a deudor
- El argumentario como caja de herramientas del gestor de cobros
- Cómo hacer las conminaciones al deudor que se resiste a pagar utilizando la psicología aplicada

Formación para gestores de cobro especializados en recuperación de impagados

El uso de la correspondencia y el correo electrónico para cobrar impagados utilizando los nuevos derechos que otorga al acreedor la ley antimorosidad

- Ventajas y desventajas de las cartas y emails de reclamación
- Cómo redactar una carta o un email de reclamación de pagos para que sean más efectivos. Ejemplos prácticos
- Los distintos modelos de cartas y emails para reclamar el pago de facturas
- Las cartas intimidatorias para presionar al deudor
- Las cartas conminatorias último aviso al deudor

- Las notificaciones fehacientes en reclamación de deudas y las nuevas tecnologías para hacerlo
- Las cartas de asesoría jurídica

Cómo negociar acuerdos de pago extrajudiciales en impagados

- Cómo convencer al deudor que se resiste a pagar
- Cómo negociar un compromiso de pago troceando la deuda y con un plan de cobro a plazos
- Cómo negociar la mejora de la calidad documental de la deuda y la consolidación de la posición jurídica del acreedor
- Cómo negociar las renovaciones de deuda y las concesiones de quita
- La negociación de acuerdos de quita condicionada en el plan de cobros
- La negociación de garantías para asegurar el cobro
- La negociación de la continuación del suministro de productos o servicios
- La negociación de las alternativas para conseguir la recuperación de la deuda
- La negociación de la recuperación de la mercancía o bienes vendidos
- La negociación de la entrega de bienes como pago de la deuda; el pago en especies.

Las distintas alternativas para negociar el recobro de impagados difíciles por la vía no litigiosa

- La conminación al moroso en las negociaciones conflictivas
- La táctica del bocajarro para apremiar al moroso
- La táctica negociadora al alimón del gestor bueno y gestor duro para atosigar al moroso a que pague
- La táctica del jefe implacable para impeler el pago
- La táctica del gestor que se presenta como salvador del deudor para instar a un acuerdo
- La táctica del bloqueo de las negociaciones con deudores recalcitrantes para compelerles a pagar
- La táctica del Doctor Jeckyll y Mr Hyde; el cambio de trato para impeler al moroso contumaz que pague

Los estilos en negociación de cobro y los distintos tipos de negociadores de cobranza

- Los diferentes estilos del gestor de cobros: pasivo, agresivo, amigo, seductor, paternalista, asertivo.
- Las cualidades y características del buen negociador de cobros
- El perfil del negociador ideal
- Los métodos para reforzar la asertividad del negociador

- Las habilidades, aptitudes y actitudes del gestor de cobros
- Los errores psicológicos que debe evitar el gestor de cobros

Aspectos actitudinales y personales del gestor de cobros

- La actitud del gestor de cobros en la negociación de cobros
- La importancia del estado de ánimo del gestor
- La conducta del gestor para conseguir buenos resultados
- El estudio del perfil del gestor de cobros más adecuado según la tipología del deudor
- Los casos en que resulta más efectiva la intervención de una gestora de cobros
- Los casos en que resulta más efectiva la intervención de un gestor de cobros
- La imagen que gestor de cobros ha de proyectar al deudor a través del teléfono

Los distintos procedimientos judiciales para reclamar deudas dinerarias

- Los distintos procedimientos judiciales que ofrece la Ley de Enjuiciamiento Civil del 2000 para recobrar deudas
- La localización de bienes del deudor
- La intervención del abogado y del procurador
- Los procedimientos en los que no es obligatoria la intervención del abogado
- Los procedimientos declarativos: juicio ordinario y verbal
- Los procedimientos especiales: monitorio y juicio cambiario
- Las tasas judiciales y las costas de la vía judicial
- El acto de conciliación
- La ejecución de las sentencias

Curso práctico sobre el concurso de acreedores y la Ley de segunda oportunidad

Introducción. La Ley 22/2003 de 9 de julio, concursal

- Los Juzgados de lo mercantil
- La administración concursal
- La situación de insolvencia
- Esquema del procedimiento concursal
- El informe de la administración concursal y la determinación de las masas activa y pasiva
- Cumplimiento formal de obligaciones: la comunicación del crédito

Situación actual del concurso de acreedores

- Reformas legislativas y posibles soluciones a la insolvencia
- “La segunda oportunidad”
- El acuerdo extrajudicial de pagos
- La comunicación de negociaciones con los acreedores

La recuperación del crédito concursal

- Solicitud de concurso necesario.
- Convenio vs. Liquidación
- Cobro en el convenio. Aspectos contables y fiscales de la aprobación de un convenio.
- Las compensaciones.
- La liquidación. Informes trimestrales.
- El incumplimiento del convenio.
- Acciones de reintegración.

Cómo puede el acreedor recuperar el IVA de facturas impagadas

La recuperación del IVA de los créditos incobrables gracias a la actual normativa

- Opciones para la recuperación de las cuotas repercutidas de IVA con la actual normativa fiscal
- Las opciones para tramitar la aplicación del art. 80 y el art. 89 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre
- La recuperación del IVA en concursos de acreedores y en caso de impago de las operaciones
- Los plazos para la reducción de la base imponible y de las facturas impagadas
- Cómo hacer y enviar las facturas rectificativas
- Reglamento especial del criterio de caja (RECC) para liquidar el IVA: ventajas e inconvenientes de acogerse a esta modalidad fiscal
- Reclamación judicial o requerimiento notarial al deudor, como condición para la modificación de la base imponible y de las facturas incobrables

Metodología

Información sobre el desarrollo de la formación y medios audiovisuales

La metodología utilizada es dinámica y participativa, lo que facilita la aplicación de los conocimientos y técnicas tratados en la actividad de la empresa.

La acción formativa combinará la formación teórica con una serie de ejercicios prácticos y la realización de distintos Rol playing que requieren la participación activa de los asistentes y su implicación completa para simular gestiones de recobro con deudores

Se combinan diferentes métodos didácticos activos, para fomentar la participación y el intercambio de experiencias, la resolución de dudas y el aprendizaje y la proyección de videos educativos para directivos de empresa

Para la impartición de la formación será necesario disponer de un portátil preferiblemente adaptado para disco CD, cañón proyector y altavoces.

Profesor

Pere Brachfield

Socio director de Brachfield & Morosólogos Asociados, consultores especialistas en la gestión integral del riesgo de crédito, credit & collection management y otorgamiento de trade credit.

Pere Brachfield es 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 Brachfield fue elegido en 2015 Presidente de APGRI, Asociación de Profesionales en la Gestión del Riesgo de Crédito y Cobro.

Brachfield es el creador de la morosología, una nueva disciplina de las ciencias empresariales que estudia el fenómeno de la morosidad y busca fórmulas para combatirla. Cuenta con una carrera profesional en la gestión de riesgos de crédito, que empezó hace 39 años.

Como escritor especializado en economía y empresa ha publicado 25 libros sobre gestión del riesgo de crédito comercial, prevención de impagos y recuperación de impagados.

Entre sus libros destacan los best sellers: "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, ha publicado más de 2.000 artículos en 20 países y ha sido entrevistado en más de 120 medios de comunicación. Colaborador habitual de los medios de comunicación, tanto en prensa como en radio y televisión ha participado en más de 90 programas

Brachfield como docente es profesor titular de Credit & Cash Management en EAE BUSINESS SCHOOL, además es profesor del CEF Centro de Estudios Financieros, profesor del IEF Institut de Estudis Financers, profesor de la FUB Universitat de Manresa, CEPADE, Universidad Politécnica de Madrid, Universitat de Lleida y profesor del IE Business School (Instituto de Empresa). Profesor invitado de la Universidad Camilo José Cela, Universidad de Deusto.

Brachfield también es asesor en la lucha contra la morosidad de PIMEC, la Patronal Catalana de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de Cataluña Brachfield ha impartido más de 900 conferencias y seminarios en diez países sobre gestión del riesgo de crédito interempresarial.

Pere Brachfield es ex-Presidente de FECMA "Federation of European Credit Management Associations", la Federación Europea de Credit Managers. Brachfield es ex-vicepresidente de AGC Asociación Profesional de Gerentes de Crédito.

Clientes a los que se han impartido acciones de formación y consultoría en los últimos años

- ACRESA-CARDELLACH S.L.
- ADIME, ASOCIACIÓN NACIONAL DE DISTRIBUIDORES DE MATERIAL ELECTRICO Y ELECTROTÉCNICO
- AFYDAD, ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FABRICANTES Y DISTRIBUIDORES DE ARTÍCULOS DEPORTIVOS
- AGÈNCIA DE L'HABITATGE DE LA GENERALITAT DE CATALUNYA
- AGROPECUÀRIA DE GUISSONA, S. COOP. LTDA
- AJUNTAMENT DE CALDES DE MONTBUI
- AJUNTAMENT DE MANLLEU
- AJUNTAMENT DE MANRESA
- AMEFMUR, ASOCIACIÓN MURCIANA DE LA EMPRESA FAMILIAR
- ANAIP, ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE INDUSTRIALES DE PLÁSTICOS

- ANCECO, ASOCIACIÓN NACIONAL DE CENTRALES DE COMPRA Y SERVICIOS
- ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA
- ANGEL QUEMADA CUATRECASAS PROCURADORES
- ASCENSORES ASPE SA
- ASCENSORES ENOR SA
- ASCENSORES PERTOR SL
- ASICS IBERIA SL
- ASNEF, ASOCIACIÓN NACIONAL DE ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS
- ASOCIACIÓN CÁNTABRA DE LA EMPRESA FAMILIAR
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FINANCIEROS Y TESOREROS DE EMPRESA, ASSET
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE SELF STORAGE
- ASOCIACION ESPAÑOLA PROFESIONAL DE GESTORES DE COBRO
- ASOCIACIÓN RIOJANA DE LA EMPRESA FAMILIAR
- ASSOCIACIÓ CATALANA D'EMPRESARIS DE MATERIALS DE CONSTRUCCIÓ
- ASSOCIACIÓ CATALANA DE L'EMPRESA FAMILIAR
- BALEAR DE SERVICIOS EMPRESAS Y DE FORMACION SL, BSEF
- BARCELONA ACTIVA
- BRADYBUNCH SL
- CAJA RURAL DE GUISSONA
- CÁMARA DE COMERCIO DE TENERIFE
- CENTRE INTERNACIONAL DE FORMACIÓ EMPRESARIAL I TECNOLÒGICA SL, CIDET
- CEO, CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL DE OURENSE
- CESGAR, CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA SOCIEDADES GARANTÍA RECÍPROCA
- CIRSA COMPAÑÍA DE INFORMES Y REGISTROS SA
- COL·LEGI OFICIAL DE DETECTIUS PRIVATS DE CATALUNYA
- COL·LEGI D'ADMINISTRADORS DE FINQUES DE BARCELONA-LLEIDA (CAFBL)
- COL·LEGI DE TITULATS MERCANTILS I EMPRESARIALS DE BARCELONA
- COL·LEGI D'ECONOMISTES DE CATALUNYA
- CONFEDERACIÓ PIME BALEARS
- CONSERVACION DE APARATOS ELEVADORES EXPRESS, S.L.
- CORPORACIÓ ALIMENTÀRIA GUISSONA SA
- CORPORACIÓ ALIMENTÀRIA GUISSONA, SA
- CORPORACIÓN LEGAL 2001 SL
- CRÉDITO Y CAUCIÓN
- CRUXENT EDELMA SL
- DE LAGE LANDEN INTERNATIONAL B.V. SUCURSAL EN ESPAÑA
- DENTAL DOCTORS
- DENTAL TRAINING SOLUTIONS S.L.
- DISA PENÍNSULA SLU
- DOMEDI INVERSIONES SL.

- EMERGENCIAS MEDIQUES
- ENCOFRADOS J. ALSINA S.A.
- ESCANDINAVA DE ELECTRICIDAD SAU
- FEDEFARMA
- FEMPA, FEDERACION DE EMPRESARIOS DEL METAL DE LA PROVINCIA DE ALICANTE
- FERRER INTERNACIONAL SA
- FRIT RAVICH, S.L.
- FUNDACIÓ CATALANA DE COOPERACIÓ
- FUNDACIÓ PRIVADA INSTITUT D'ESTUDIS FINANCERS
- FUNDACIÓN ALMERIENSE PARA LA EXCELENCIA EMPRESARIAL FAEEM
- FUNDACIÓN PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL
- GALP ENERGÍA ESPAÑA SAU
- GESPOR, ASOCIACIÓN PARA LA GESTIÓN DE INFRAESTRUCTURAS Y SERVICIOS DE LOS POLÍGONOS INDUSTRIALES DE ROCES Y PORCEYO
- GESRISC PALET SL
- GREMI DE COMERCIANTS DE FERRETERIA DE CATALUNYA
- GREMI INDUSTRIA GRÀFICA DE CATALUNYA
- GRÚAS ORION SL
- GRUPO GODÓ DE COMUNICACIÓN S.A
- HABITACLIA SLU
- HYDRO ALUMINIUM EXTRUSION SPAIN SA
- IBERINFORM
- IE BUSINESS SCHOOL
- ILUSTRE COLEGIO DE PROCURADORES DE TRIBUNALES DE BARCELONA
- INSTITUTO DE ESTUDIOS CAJASOL
- INTERIURA INTERRECHT S.A.
- JORDI AMADO & CONSULTORES ASOCIADOS SL
- LINDE MATERIAL HANDLING IBÉRICA S.A
- MASTER DISTANCIA SA
- MBE SPAIN 2000 SL
- MERCK FARMA Y QUÍMICA SA
- METALES EXTRUIDOS SL
- MONTES TALLÓN, S.A.
- NORTHGATE SA
- ORIOLA ABOGADOS ASOCIADOS SL
- PEPE JEANS SL
- PEPSICO SNACK VENTURES SA (MATUTANO)
- PETROLI S.L.U
- PIMEC
- PLANA FÀBREGA SL
- PLANETA DEAGOSTINI PROFESIONAL Y FORMACIÓ SL
- PUERTAS AUTOMÁTICAS PORTIS, S.L.
- SAINT GOBAIN IDAPLAC SL
- SECURITAS DIRECT SA
- SEM SISTEMA D'EMERGÈNCIES MÈDIQUES SA

- SERVEIS DE FORMACIÓ EMPRESARIAL EGARA, S.L.U.
- SUMINISTROS LORENZO BARROSO SA
- TECNOCIM SL
- TOUS INTERNACIONAL SL
- UNIDAD EDITORIAL SA
- UNIÓ EMPRESARIAL DE L'ANOIA
- VIA SMS MINICREDIT SL
- VILA VINITECA SL
- VOLKSWAGEN FINANCE SA
- ZARDOYA OTIS SA