



Programa de Zaragoza

23 de marzo

Lugar: Cámara de Comercio

Pº Isabel la Católica, 2, Zaragoza

Mañana.

- 9:30. Inicio del seminario.

Ponencias

- 10:00 h. "Bases de decisión para la concesión inicial del crédito y su mantenimiento". **Marta Mas**, directora de Mas Mabrin. Es analista independiente de calificación de crédito. Después de licenciarse en Ciencias Económicas y Empresariales, especialidad en contabilidad, por la Universidad de Alicante, realizó también en la Universidad de Alicante, máster en banca y bolsa. Ha colaborado con diversas entidades del mundo financiero, entre bancos y aseguradoras, así como desempeñado su cometido en el seno de compañías de calificación de crédito e investigación mercantil.

- 10:40 h. "El recobro: recuperación debido a imprevistos externos o errores de concesión". **José Martínez**. Socio Director de Bufete Gesico SL, despacho de abogados especializado en recuperación de impagados. Cursó estudios de derecho en la Universidad de Oviedo, dedicándose por completo en el plano profesional al desarrollo de Bufete Gesico, especializado en la recuperación de impagados entre empresas. Mediante esta actividad, se ha hecho experto en derecho concursal y ha representado a clientes suyos en algunos de los concursos más sonados de la reciente actualidad española.

- 12:00 h. "El procedimiento como elemento vertebrador de la política de crédito y su ejecución". **Edgar Figueroa**, Socio de OneRate, grupos Riskalia. Consultoría de riesgos. Es experto en el desarrollo de proyectos de consultoría en gestión de riesgos de crédito comercial para empresas, principalmente en el desarrollo de metodología y procedimientos internos de crédito. Se licenció en Administración y Dirección de Empresas en las Universidades de Oviedo y Westminster (Reino Unido). Antes de iniciar su actual etapa profesional, trabajó en puestos distintos en bancos internacionales y aseguradoras de crédito.

- 12:40 h. "Como conseguir la ventaja competitiva de un Excelente Customer Service". **Julio Henche**, Director General de Henche. Consultoría de Customer Service. Actualmente compagina la consultoría de la gestión de clientes, en su sentido más amplio, con una relación de consultoría externa con su ex-empleador, Diageo, para la implantación en el extranjero de mejores prácticas llevadas a cabo en España durante sus 15 años como responsable ibérico del Dpto. "Pedido a Cobro". Quince años después de licenciarse por la Universidad de Alcalá en Ciencias Económicas y Empresariales, realizó un Executive Master en INSEAD, en Fontainebleau (Francia).

- 14:00 h. Almuerzo de trabajo

Tarde

Ponencia.

- 16:00 h. "Buenas prácticas en la Gestión de Crédito y Cobro". **Jaime Almárcegui**. Director financiero de Nurel. Grupo Samca.

- Mesa redonda.