

GESTION DE COBROS Y MOROSOS

Objetivos

- Conocer las fuentes de información comercial para la prevención de la morosidad en la gestión de clientes.
- Obtener conocimientos prácticos sobre la gestión del riesgo comercial en la empresa.
- Aprender cuales son los principales sistemas de gestión de cobros y recuperación de impagados.
- Disponer de información sobre los sistemas de mediación y arbitraje.
- Saber los pasos a seguir para la reclamación de deuda mediante un proceso monitorio o judicial.
- Cómo actuar si una empresa-cliente es declarada en concurso, y las etapas en que se desarrolla este.

Contenido

GESTIÓN DE COBROS

Introducción

Gestión de Cobros operaciones básicas

Gestión de Impagados

La cartera de cobros: cuadro y seguimiento de los cobros de clientes

Seguimiento de clientes (Procedimiento habitual en la gestión de cobros)

Procedimiento de cobro

Correspondencia y documentación en la gestión de cobros

Carta de cobros

Gestión del riesgo comercial: estudio y evaluación del cliente

Evaluación del riesgo comercial

Política de crédito y límites de crédito

Fuentes de información comercial: listas de morosos y registros públicos

Informes económicos, comerciales y financieros

El Rating

Otros registros de información pública

Elementos que intervienen en la gestión de Cobros

Plazos de cobro

Instrumentos de cobro tradicionales

Pago al contado

Transferencias

Anticipo de cobro de recibos

Gestión de cobro de efectos cambiarios

Descuento comercial de efectos cambiarios

Banca electrónica

GESTIÓN DE IMPAGADOS

Introducción

Causas más frecuentes de impagos

El cliente moroso: indicios y tipos

Soluciones externas a la gestión de Impagados

La gestión profesional del cobro

Externalización del cobro: Factoring

Gestión de interna de Impagados

Documentación utilizada en la gestión de impagados

Burofax con certificado de contenido

Carta por conducto notarial

Requerimiento notarial

Las garantías de cobro para la prevención de impagos

El contrato y las condiciones comerciales

Cláusulas adicionales y elementos del contrato para asegurar el cobro del crédito a clientes

listas de morosos

Avales y fianzas

Garantías reales: hipoteca y prenda

Hipoteca mobiliaria

Prenda

El pago en especie como garantía de cobro

SOLUCIONES EXTRAJUDICIALES A LOS IMPAGOS

Introducción

Negociación

Antes de negociar

Trucos para negociar

Acuerdo: el reconocimiento de deuda

Tipos de acuerdos de pago amistosos

Quita

Novación

Refinanciación y aplazamiento

Cambio de deudor

Mediación y arbitraje

Mediación

Arbitraje

SOLUCIONES JUDICIALES A LOS IMPAGOS

Introducción

La prescripción de la deuda

Concepto de prescripción de deuda

Plazo de prescripción de deuda

La interrupción de la prescripción

Seguros de crédito

El proceso monitorio

Procedimiento monitorio europeo

Proceso europeo para demandas de escasa cuantía

Procedimiento monitorio en España

El juicio verbal y el juicio ordinario

El juicio verbal

El juicio ordinario

El juicio cambiario

Introducción

Proceso

La prescripción de la acción cambiaria

EL CONCURSO DE ACREEDORES

Introducción

El Concurso

Tipos de concursos

La empresa en concurso

¿Qué debe hacer una empresa cuando un cliente es declarado en concurso? Preparación del concurso

Desarrollo del Convenio: Fases

Fase Común

Fase de Convenio

Fase de liquidación