

TITULO: GESTIÓN DE RECOBROS

HORAS: 57

OBJETIVOS:

Objetivos Generales

prevención, basada en la información y el control.

- Informar del marco normativo en el que se desarrolla la gestión de cobros.
- Prevenir acerca de los efectos de la mora y los impagos.
- Proporcionar ideas para desarrollar sistemas de prevención, gestión de cuentas de clientes y gestión de cuentas impagadas.

Objetivos Específicos

- Analizar conceptos importantes en la gestión de recobros.
- Entender la gestión de recobros como un proceso.
- Entender la prevención como herramienta para evitar la mora y los impagos.
- Concienciar al alumnado sobre la importancia de documentar todas las operaciones mercantiles que se realicen durante cualquier actividad empresarial.
- Descubrir los métodos más efectivos para asegurar el pago de un producto/servicio
 - Descubrir los métodos más efectivos para asegurar el pago de un producto/servicio prestado a un cliente.
- Analizar los informes comerciales como instrumento para el estudio de lasolvencia de los clientes.
- Conocer las principales empresas que ofrecen información comercial.
- Conocer y analizar los instrumentos más utilizados por los diferentes operadores económicos para efectuar el pago de las transacciones con contenido económico.
- Conocer la normativa que regula la lucha contra la morosidad.
- Conocer cómo se lleva a cabo la gestión de recobro, una vez llegado el vencimiento y la deuda no ha sido satisfecha.
- Descubrir los pasos a seguir una vez se ha verificado el impago.
- Analizar los elementos que forman parte de la gestión de recobro: Creación de expediente, el primer contacto, la actitud del deudor, etc.

- Evaluar al deudor y su encuadramiento.
- Conocer cuáles son las responsabilidades legales del administrador de una entidad.
- Describir el proceso de negociación, los diferentes tipos de negociaciones y su objetivo principal.
- Analizar cómo actuar en función de los diferentes motivos a los que pueda recurrir el deudor para justificar la falta de pago y el efecto que, dependiendo cual sea dicho motivo, pueda causar la advertencia.
- Conocer y analizar los mecanismos judiciales más representativos que la normativa establece para el cobro de las deudas.
- Analizar la situación que acontece si definitivamente una factura queda impagada.
- Describir cómo y cuándo se produce la recuperación del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) de un impago, distinguiendo entre si el deudor se encuentra en situación de concurso de acreedores, o no.

CONTENIDOS:

Unidad de aprendizaje 1. Introducción a la gestión de recobros

1. Situación actual
2. La morosidad en términos generales
3. El impacto de la morosidad en la empresa
4. La gestión de cobros
 - 4.1. La gestión de cobro como proceso

Unidad de aprendizaje 2. Prevención de impagados

1. Parámetros básicos para determinar el riesgo
2. Análisis externo. Solvencia del cliente
 - 2.1. El análisis de solvencia
3. Análisis interno. Límites temporales y cuantitativos del crédito
 - 3.1. Análisis interno: Los estados financieros de la empresa
 - 3.2. Análisis interno: La gestión contable desde la mirada empresarial
 - 3.3. Análisis interno: El balance

3.4. Análisis interno: Ratios operativos

3.5. Análisis interno: Ejemplo de crédito medio concedido a clientes 3.6.

Análisis interno: El límite temporal

3.7. Análisis interno: El límite cuantitativo

4. Aseguramiento del pago

4.1. Aseguramiento del pago: Ejemplo

Unidad de aprendizaje 3. Documentación de las operaciones mercantiles

1. La necesidad de documentar las operaciones comerciales

2. La factura

2.1. Requisitos de las facturas

2.2. Expedición y remisión de la factura 2.3.

Obligaciones de conservar las facturas 2.4.

Modelo de factura

3. El albarán

3.1. Requisitos del albarán

3.2. Efectos del albarán

3.3. Valor probatorio de las facturas y el albarán 3.4.

Modelo de albarán

4. El pedido

5. Las condiciones generales de contratación

5.1. Requisitos de incorporación de la condición general a un contrato 5.2.

Contenido habitual de las condiciones de venta

Unidad de aprendizaje 4. Métodos de aseguramiento del pago

1. El contrato de seguro de crédito
 - 1.1. Obligaciones del asegurado en el contrato de seguro de crédito
2. El contrato de caución
3. Diferencia entre contrato de seguro de crédito y contratación de caución
4. Contratos de crédito y contratos de caución: Actualidad
5. Contratos de garantía
 - 5.1. Contrato de fianza
 - 5.2. Contrato de prenda
 - 5.3. Contrato de hipoteca

Unidad de aprendizaje 5. Información del deudor

1. Funciones de los informes comerciales
2. Utilidad de los informes comerciales
3. Tipos de informes
4. Contenido de un informe comercial
5. Principales empresas que ofrecen información comercial

Unidad de aprendizaje 6. Medios de pago

1. Medios de pago recogidos en la Ley 19/1985 de 16 de julio, Cambiaria y del Cheque
 - 1.1. El Cheque
 - 1.2. La Letra de cambio
 - 1.3. El Pagaré
2. Sistemas de pago bancario
 - 2.1. Recibos domiciliados
 - 2.2. Factoring
3. Medios de pago internacionales
 - 3.1. Medios de pago internacionales más usuales

Unidad de aprendizaje 7. Ley contra la morosidad

1. Historia de la lucha contra la morosidad en España
2. Objeto y ámbito de aplicación de la Ley de lucha contra la morosidad
 - 2.1. El plazo de exigibilidad de la deuda
 - 2.2. Objeto de la Ley de lucha contra la morosidad
 - 2.3. Qué no es objetivo de la Ley de lucha contra la morosidad
3. Plazos de pago
4. Intereses
5. Indemnización por costes de cobro
6. Cláusulas y prácticas abusivas
 - 6.1. ¿Cuándo una cláusula o práctica es abusiva?
7. Cláusula de reserva de dominio
8. El plazo de pago a proveedores
9. Especial referencia a la Ley 7/1996 de 15 de enero de Ordenación del Comercio Minorista
 - 9.1. Aplazamiento del pago de productos frescos y de los perecederos
10. Resumen de las principales medidas acordadas por la Ley
 - 10.1. Eficacia de la Ley contra la lucha de la morosidad

Unidad de aprendizaje 8. La gestión de cuentas de clientes

1. Actividades de gestión en sentido estricto
2. Actividades de control
3. Cuestiones que deben quedar resueltas con las actividades de control en la gestión de cobro
 - 3.1. ¿Cuánto se tarda en cobrar?
 - 3.2. ¿Se tarda más o se tarda menos en cobrar que en otros periodos?
4. Herramientas de control para el control de los cobros
 - 4.1. Herramientas de control para el control de los cobros

Unidad de aprendizaje 9. La gestión de recobro

1. Cuentas previas
 - 1.1. El protagonista en la gestión de recobro
2. El inicio de las gestiones de recobro
 - 2.1. Construcción del expediente
 - 2.2. El primer contacto
 - 2.3. La actitud del deudor
 - 2.4. La evaluación del deudor
3. Primeras acciones según encuadramiento
4. La vista personal
 - 4.1. Características que ha de reunir la visita personal
 - 4.2. Pasos a seguir después de la vista personal
5. La negociación con el deudor
 - 5.1. Variables
 - 5.2. Identificación de criterios relevantes
 - 5.3. Los límites de la negociación
 - 5.4. Características generales de la negociación
 - 5.5. Formalidades de la negociación

Unidad de aprendizaje 10. La reclamación previa. Medios para reclamar

1. Tipos de comunicación
 - 1.1. Comunicación: Ámbito normativo
 - 1.1. Comunicación: Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil
2. Formas de reclamación por escrito
 - 2.1. La carta postal y el correo certificado
 - 2.2. El Burofax
 - 2.3. Otros tipos de reclamación escrita

2.4. Requerimientos con intervención notarial

2.5. Carta notarial o actas de remisión de documentos por correo

2.6. Requerimiento notarial o actas de notificación y requerimiento

3. Especial referencia al procedimiento monitorio ante Notario

4. Operativa del procedimiento monitorio ante Notario

Unidad de aprendizaje 11. Mecanismos judiciales para el cobro de deudas

1. Aspectos generales

1.1. Procedimientos judiciales para reclamar una deuda

1.2. Clasificación de los procedimientos judiciales

1.3. El procedimiento denominado juicio cambiario 1.4. El procedimiento monitorio

1.5. El procedimiento verbal y ordinario

1.6. La conciliación y el arbitraje

2. Procesos Especiales

3. Procesos Declarativos Ordinarios

3.1. Juicio Ordinario

3.2. Juicio Verbal

4. Otros procesos

5. Especial referencia al concurso de acreedores

5.1. Concurso de acreedores, conceptos generales

5.2. Posición del acreedor ante una situación concursal de su deudor

Unidad de aprendizaje 12. Tratamiento contable de los impagados

1. La recuperación del IVA de las facturas impagadas

1.1. Modificación de bases en concurso de acreedores

1.2. Modificación de bases sin concurso de acreedores del deudor

1.3. Procedimiento cuando existe un crédito incobrable

- 1.4. Normas comunes a la modificación por concurso y por impago
- 2. Contabilización de los créditos de dudoso cobro y de las pérdidas de créditos
 - 2.1. La contabilidad en la gestión del cobro de una deuda