



GESTIÓN 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.
- Entender los procesos de reclamación de deuda por la vía contencioso-administrativa.
- Saber los pasos a seguir para la reclamación de deuda mediante un proceso monitorio o judicial.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. GESTIÓN DE COBROS

- 1.1. Introducción
- 1.2. Instrumentos de cobro
 - 1.2.1. Instrumentos tradicionales
 - 1.2.2. Plazos máximos de pago
 - 1.2.3. Gestión de cobros y Banca electrónica
 - 1.2.4. Transferencias
 - 1.2.5. Descuento comercial
 - 1.2.6. Anticipo de cobro
 - 1.2.7. Gestión de cobro
- 1.3. Garantías de cobro
 - 1.3.1. El contrato y las condiciones comerciales
 - 1.3.2. Cláusulas adicionales en el contrato para asegurar el cobro del crédito a clientes
 - 1.3.3. Seguros de crédito
 - 1.3.4. Avals y fianzas
 - 1.3.5. Garantías reales: hipoteca y prenda
 - 1.3.6. El pago en especie como garantía de cobro
- 1.4. La cartera de cobros: cuadro y seguimiento de los cobros de clientes
- 1.5. Procedimiento habitual en la gestión de cobros
- 1.6. Correspondencia y documentación en la gestión de cobros
 - 1.6.1. Gestión adecuada de la documentación de cobro
 - 1.6.2. Documentos: carta de cobro, burofax, carta por conducto notarial, requerimiento notarial
- 1.7. Fuentes de información comercial: listas de morosos y registros públicos
 - 1.7.1. Las listas de morosos
 - 1.7.2. El Rating
 - 1.7.3. Informes económicos, comerciales y financieros
 - 1.7.4. Otros registros de información pública
- 1.8. Gestión del riesgo comercial: estudio y evaluación del cliente
 - 1.8.1. Introducción
 - 1.8.2. ¿Cómo establecer un límite de crédito a los clientes?
- 1.9. Externalización de cobros. Factoring
- 1.10. Gestión de impagos.

2. SOLUCIONES EXTRAJUDICIALES A LOS IMPAGOS



- 2.1. Introducción
 - 2.2. Causas más frecuentes de impagos
 - 2.2.1. El cliente moroso: indicios
 - 2.2.2. La gestión profesional del cobro
 - 2.3. Negociación
 - 2.3.1. Proceso de negociación
 - 2.3.2. Trucos para negociar
 - 2.4. Acuerdos de pago amistosos
 - 2.4.1. Quita
 - 2.4.2. Novación
 - 2.4.3. Refinanciación y aplazamiento
 - 2.4.4. Cambio de deudor
 - 2.5. Mediación y arbitraje
- 3. SOLUCIONES JUDICIALES A LOS IMPAGOS**
- 3.1. Introducción
 - 3.2. La prescripción de la deuda
 - 3.2.1. Concepto de prescripción de deuda
 - 3.2.2. Plazo de prescripción de deuda
 - 3.2.3. La interrupción de la prescripción
 - 3.3. El proceso monitorio
 - 3.3.1. Procedimiento monitorio europeo
 - 3.3.2. Proceso europeo para demandas de escasa cuantía
 - 3.3.3. Procedimiento monitorio en España
 - 3.4. El juicio cambiario
 - 3.4.1. Introducción
 - 3.4.2. Proceso
 - 3.4.3. La prescripción de la acción cambiaria
- 4. EL CONCURSO DE ACREEDORES**
- 4.1. Introducción
 - 4.2. El Concurso
 - 4.3. Los tipos de concursos
 - 4.4. La empresa en concurso
 - 4.5. ¿Qué hacer cuando una empresa cuando un cliente es declarado en concurso?
 - 4.6. Etapas del concurso