



TÍTULO: Gestión de Recobros

DURACIÓN: 57 H

■ OBJETIVOS

- Concienciar al alumnado de que la mejor gestión de la mora y los impagos es la 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 impagados.
- 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 prestado a un cliente.
- Analizar los informes comerciales como instrumento para el estudio de la solvencia 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 cobros**
 - Situación actual
 - La morosidad en términos generales
 - El impacto de la morosidad en la empresa
 - La gestión de cobros
- **Unidad de aprendizaje 2. Prevención de impagados**
 - Parámetros básicos para determinar el riesgo
 - Análisis externo. Solvencia del cliente
 - Análisis interno. Límites temporales y cuantitativos del crédito
 - Aseguramiento del pago
- **Unidad de aprendizaje 3. Documentación de las operaciones mercantiles**
 - La necesidad de documentar las operaciones comerciales
 - La factura
 - El albarán
 - El pedido
 - Las condiciones generales de contratación
- **Unidad de aprendizaje 4. Métodos de aseguramiento del pago**
 - El contrato de seguro de crédito
 - El contrato de caución
 - Diferencia entre contrato de seguro de crédito y contratación de caución
 - Contratos de crédito y contratos de caución: Actualidad
 - Contratos de garantía
- **Unidad de aprendizaje 5. Información del deudor**
 - Funciones de los informes comerciales
 - Utilidad de los informes comerciales
 - Tipos de informes
 - Contenido de un informe comercial
 - Principales empresas que ofrecen información comercial



- **Unidad de aprendizaje 6. Medios de pago**
 - o Medios de pago recogidos en la Ley 19/1985 de 16 de julio, Cambiaria y del Cheque
 - o Sistemas de pago bancario
 - o Medios de pago internacionales
- **Unidad de aprendizaje 7. Ley contra la morosidad**
 - o Historia de la lucha contra la morosidad en España
 - o Objeto y ámbito de aplicación de la Ley de lucha contra la morosidad
 - o Plazos de pago
 - o Intereses
 - o Indemnización por costes de cobro
 - o Cláusulas y prácticas abusivas
 - o Cláusula de reserva de dominio
 - o El plazo de pago a proveedores
 - o Especial referencia a la Ley 7/1996 de 15 de enero de Ordenación del Comercio Minorista
 - o Resumen de las principales medidas acordadas por la Ley
- **Unidad de aprendizaje 8. La gestión de cuentas de clientes**
 - o Actividades de gestión en sentido estricto
 - o Actividades de control
 - o Cuestiones que deben quedar resueltas con las actividades de control en la gestión de cobro
 - o Herramientas de control para el control de los cobros
- **Unidad de aprendizaje 9. La gestión de recobro**
 - o Cuentas previas
 - o El inicio de las gestiones de recobro
 - o Primeras acciones según encuadramiento
 - o La vista personal
 - o La negociación con el deudor
- **Unidad de aprendizaje 10. La reclamación previa. Medios para reclamar**
 - o Tipos de comunicación
 - o Formas de reclamación por escrito
 - o Especial referencia al procedimiento monitorio ante Notario
 - o Operativa del procedimiento monitorio ante Notario
- **Unidad de aprendizaje 11. Mecanismos judiciales para el cobro de deudas**
 - o Aspectos generales
 - o Procesos Especiales
 - o Procesos Declarativos Ordinarios
 - o Otros procesos
 - o Especial referencia al concurso de acreedores
- **Unidad de aprendizaje 12. Tratamiento contable de los impagados**
 - o La recuperación del IVA de las facturas impagadas
 - o Contabilización de los créditos de dudoso cobro y de las pérdidas de créditos