

## MOROSIDAD Y GESTIÓN DE COBROS



### Presentación

En este curso se tratan los conceptos básicos del proceso de gestión de cobros, las diferentes vías (judiciales y extrajudiciales) y las consecuencias de los aplazamientos de pago, para lograr el cobro de créditos impagados, incluyendo la reclamación del IVA cuando proceda.

Analizaremos las fases de la reclamación extrajudicial de la deuda, las tácticas psicológicas y las estrategias que mejor se adecuen a cada tipo de deudor/a, para optimizar la negociación y tratar de evitar en lo posible la reclamación judicial, dado el coste económico y el tiempo que supone.

Igualmente, el alumnado, poseerá la información y los formularios para ser capaz de iniciar por sí mismo (con la asistencia legal en los casos en que sea necesaria), los procedimientos más adecuados para el recobro de los pagos pendientes.

Finalmente, conocerá el funcionamiento del concurso de acreedores, para el caso en que, no siendo posibles las anteriores vías, la empresa deudora haya sido declarada en concurso de acreedores.

### Objetivos

Conocer los mecanismos para realizar la gestión y la reclamación práctica de créditos impagados (incluyendo su IVA), tanto en fase judicial, como extrajudicial (incluyendo técnicas de negociación más eficaces según cada tipo de deudor/a) y de concurso de acreedores.

**1. Introducción a la Gestión de impagos: el crédito y la morosidad**

- a. Fases de la reclamación de créditos: Extrajudicial y Judicial.
- b. Intereses de demora.
- c. Prescripción de las deudas.
- d. Reclamación de deudas contra la Administración Pública.

**2. Medidas para garantizar el cobro**

- a. Análisis de solvencia.
- b. Informes comerciales para determinar solvencia.
- c. Software de gestión de cobros.
- d. Contratos.
- e. Tipos de contratos.
- f. Tipos de documentos públicos.
- g. Contratos para garantizar el cobro.

**3. Medios de pago**

- a. Tipos de medios de pago.
- b. Medios de pago privados.
- c. Medios de pago públicos.
- d. Documentos cambiarios como medio de pago.

**4. La reclamación extrajudicial: Negociación**

- a. La figura de la persona morosa.
- b. Fase de información.
- c. Fase de reclamación.
- d. Tipos de deudores/as y estrategias más adecuadas.
- e. La comunicación escrita.
- f. Reclamación telefónica.
- g. La visita personal.
- h. Errores a evitar y tipos de negociación.
- i. Recomendaciones para la negociación de la deuda.
- j. Fases y estrategias de la negociación.
- k. Instrumentos de negociación.
- l. Importancia de la comunicación no verbal.

**5. Ficheros de morosos/as y protección de datos**

- a. Empresas de recobro y ficheros de personas morosas.
- b. Requisitos legales para proceder a la inscripción de datos de deudores/as.

- c. Derechos de las personas deudoras en relación con el tratamiento de sus datos.
- d. Publicidad de las personas deudoras en las Comunidades de vecinos.

#### **6. Alternativas a la reclamación judicial**

- a. La mediación.
- b. El arbitraje.
- c. Diferencias entre arbitraje y mediación.

#### **7. La reclamación judicial**

- a. Juicio ordinario.
- b. El juicio verbal.
- c. Juicio cambiario.
- d. El proceso monitorio.

#### **8. Ejecución judicial**

- a. Proceso de ejecución forzosa.
- b. Tipos de títulos judiciales.
- c. El despacho de ejecución.
- d. Oposición a la ejecución.
- e. Ejecución dineraria.
- f. Embargo de bienes en la ejecución dineraria.
- g. Tercerías de dominio.
- h. Ejecución por obligaciones de hacer y no hacer.

#### **9. Reclamación del IVA de facturas impagadas**

- a. Reclamación del IVA en la gestión de impagos. Artículo 80 LIVA.
- b. Créditos que no permiten la recuperación de IVA.
- c. La recuperación del IVA de créditos concursales.

#### **10. Reclamar deudas a empresas en Concurso de Acreedores**

- a. Declaración en concurso de acreedores.
- b. Tipos del concurso.
- c. Situación de insolvencia.
- d. Inicio del concurso.
- e. Administración concursal.
- f. Fases del concurso.
- g. Clasificación de créditos.

- h. Calificación del concurso.
- i. Los contratos durante el concurso.
- j. La liquidación.
- k. El Preconcurso.

**Dirigido a:**

Cualquier persona que cuente con cobros pendientes de pago, autónomos/as, gerentes, personal administrativo o técnico, del departamento de Administración o Contabilidad de empresa, así como personal de recobro en empresas externalizadas especializadas en la materia.

Puede servir como actualización y reciclaje profesional a trabajadores y trabajadoras que tengan asignadas las gestiones de recuperación de deudas, dada la amplitud de casos prácticos que nos muestra el curso.

**TELEFORMACIÓN**

**Modalidad y duración**

- **25 horas** de duración
- Plataforma, contenidos y sistema tutorial adaptado a Bonificaciones de Fundae con acceso a:
  - Contenido Multimedia.
  - Videotutoriales.
  - Recursos Adicionales.
  - Foros de Debate.
  - Tutorías por Aula Virtual.
  - Pruebas de evaluación.

**Fecha**

Del 21 febrero al 3 mayo de 2023

**El Formador**

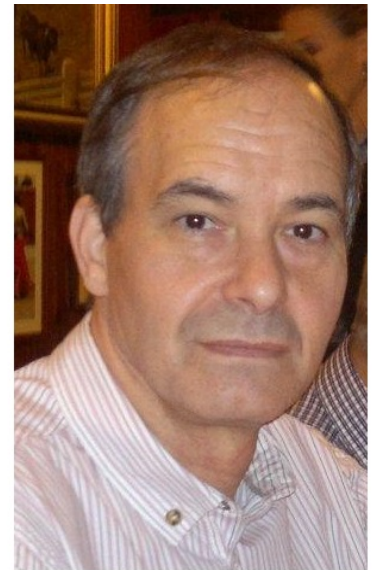
**JUAN JOSÉ HERRANZ**

- Actualmente: asesor de inversiones y operando en mercados financieros.

Lleva dieciséis años en la formación tanto en escuelas de negocios como formación "in-company" sobre dichos temas y la gestión contable, económica y financiera empresarial.

- Anteriormente:  
Director Administrativo y financiero del Grupo AGA empresa líder del sector de la comunicación gráfica y en Cocensa empresa de telefonía.

Amplia experiencia en mercados y productos financieros, donde ha trabajado a lo largo de 25 años en las principales entidades bancarias nacionales como internacionales.



**PRESUPUESTO**

Hasta 9 alumnos/as	De 10 a 25 alumnos/as	De 26 en adelante
187,5 €/persona	175 €/persona	150 €/persona
(7,5 €/h/persona)	(7 €/h/persona)	(6 €/h/persona)

Este curso es 100% bonificable ante Fundae.

Desde BAI ofrecemos realizar la gestión sin coste adicional para la empresa.