

CURSO SUPERIOR DE GESTIÓN Y RECOBRO DE IMPAGADOS

OBJETIVOS

El Curso está dividido en tres grandes partes o módulos, todos ellos destinados a evitar la morosidad en las operaciones mercantiles, evitando el riesgo de los impagados y explicando luego el camino para su recobro si aquéllos se producen.

La prevención de los impagos desde su origen

El primer módulo obedece al criterio de "más vale prevenir que curar". Efectivamente, el mayor porcentaje de impagados se produce por no haberse concretado y aclarado previamente con suficiente precisión todos los condicionantes de la operación; por ello, en esta primera parte del curso se trata de la pre-venta. La formalización del pedido o contrato con todos los requisitos y la gestión de post-venta (facturas-garantías, el cobro y su seguimiento, etc.), terminan de configurar esta primera parte.

La gestión del impagado

El segundo módulo del curso tiene como objetivo el estudio de la organización de la gestión de cobro y el recobro de los impagados desde el punto de vista de la gestión empresarial, y comprende desde el tratamiento interno de los impagados hasta su tratamiento judicial en caso de ser necesario.

El recobro del impagado

El tercer módulo explica los distintos caminos externos a la empresa para tratar de obtener el recobro de los impagados que ha recibido. Para ello estudia el procedimiento legal y cuál es el camino idóneo para solicitar y lograr la intervención judicial en el caso de que a través de esa vía debamos reclamar nuestros créditos.

PROGRAMA

Módulo 1: La prevención de los impagos desde su origen

Unidad 1: El cliente nuevo. Requisitos básicos para la primera operación

- 1.1: La negociación de las condiciones de pago
- 1.2: La necesaria concreción de la forma de pago
- 1.3: Aplazamiento de la concreción de la forma de pago
- 1.4: Captación de clientes desechados por la competencia que ya ha comprobado su morosidad
- 1.5: La no realización del previo informe comercial

Unidad 2: Las condiciones de la venta

- 2.1: La importancia de los pequeños detalles
- 2.2: El cliente habitual. La confianza frente a las normas administrativas

Unidad 3: El informe comercial

- 3.1: De la subjetividad de los datos a la objetividad de los comentarios
- 3.2: Los informes de nuestro cliente
- 3.3: Los informes de otros proveedores de nuestro cliente
- 3.4: Los informes a través del personal y otros colaboradores de nuestro cliente
- 3.5: El aspecto físico de la empresa de nuestro cliente

Unidad 4: Formalización de un pedido

- 4.1: Acuerdo entre dos partes: cliente y proveedor
- 4.2: Trámite urgente de pedidos: una fuente de problemas
 - 4.2.1: Riesgo de anulación de pedido
 - 4.2.2: Modificación de las especificaciones del pedido
 - 4.2.3: Confusión entre intereses de empresa y responsabilidades personales

Unidad 5: La post-venta

- 5.1: La entrega: a quién, qué, cuándo, dónde y cómo
- 5.2: La factura
- 5.3: El cobro: su seguimiento; las causas del impagado
- 5.4: Medidas Legales contra la morosidad en las operaciones comerciales

Módulo 2: La gestión del impagado

Unidad 6: El departamento de crédito

- 6.1: Razón de ser del departamento de crédito
- 6.2: Objetivos y funciones del departamento de crédito
- 6.3: Funciones que realiza el departamento
- 6.4: Políticas de crédito
- 6.5: Posición del departamento en la estructura de la empresa
- 6.6: Control del departamento de crédito
- 6.7: Motivación del departamento de crédito
- 6.8: Información periódica que debe suministrar el departamento de crédito
 - 6.8.1: Incidencias de un período
 - 6.8.2: Estructura de la cartera de efectos
 - 6.8.3: Situación de los dossiers más relevantes
 - 6.8.4: Análisis financiero y ratios
 - 6.8.5: Actividad del departamento

Unidad 7: Tratamiento interno de los impagados

- 7.1: El impagado
- 7.2: Conocimiento del impagado
- 7.3: Coste del impagado
- 7.4: Información que hay que transmitir
- 7.5: Anotaciones en cuenta
- 7.6: Insolvencias y su tratamiento contable
- 7.7: Un sistema para empresas con elevado número de incidencias diarias
- 7.8: Esquema de organización para empresas con un reducido número de impagados diarios
- 7.9: El seguro de crédito
- 7.10: El autoseguro
- 7.11: El factoring y el forfaiting

Unidad 8: Tratamiento externo de los impagados

- 8.1: Acción inmediata para la recuperación del crédito
 - 8.1.1: Características de esta acción
 - 8.1.2: Método de gestión externa. Inicio
 - 8.1.3: Análisis y clasificación de las situaciones
 - 8.1.4: Método de gestión externa. Maduración y negociación
 - 8.1.5: Normas y recomendaciones
- 8.2: ¿Quién debe negociar?
- 8.3: Negociaciones y posibilidades
 - 8.3.1: Plan de dirección - Alternativas autorizadas
 - 8.3.2: Renovación de créditos y condiciones

- 8.3.3: El endoso
- 8.3.4: El corte del suministro
- 8.3.5: La devolución de mercancía
- 8.3.6: El cobro en especie
- 8.3.7: La quita
- 8.3.8: Un caso particular
- 8.4: Pasar al Departamento Jurídico
- 8.4.1: ¿Cuándo debemos pasar un dossier al Departamento Jurídico?
- 8.4.2: Preparar el camino para el servicio jurídico
- 8.4.3: Una norma clásica

Módulo 3: El recobro del impagado

Unidad 9: El proceso y las fuentes aplicables del derecho procesal. Ley aplicable

- 9.1: El proceso
- 9.1.1: Concepto
- 9.1.2: Clases
- 9.1.3: La actividad jurisdiccional. El proceso y el procedimiento
- 9.2: las fuentes del derecho procesal. Ley aplicable
- 9.2.1: Las fuentes del derecho procesal
- 9.2.2: Ley aplicable

Unidad 10: La jurisdicción

- 10.1: Concepto
- 10.2: Caracteres
- 10.3: Clases y extensiones
- 10.4: Tribunales jurisdiccionales
- 10.4.1: Clases
- 10.4.2: Atribuciones
- 10.5: Auxilio jurisdiccional
- 10.6: Conflictos de jurisdicción en materia civil
- 10.7: Personal jurisdiccional
- 10.7.1: El Ministerio Fiscal
- 10.7.2: La Abogacía
- 10.7.3: La Procuraduría
- 10.7.4: Personal auxiliar de la Administración de Justicia
- 10.8: La responsabilidad del órgano jurisdiccional
- 10.8.1: La responsabilidad disciplinaria
- 10.8.2: La responsabilidad criminal
- 10.9: La jurisdicción civil y sus límites

Unidad 11: La competencia

- 11.1: Concepto
- 11.2: Clases de competencia
- 11.2.1: Competencia objetiva
- 11.2.2: Competencia territorial
- 11.2.3: Competencia funcional
- 11.3: La competencia por razón de la cuantía
- 11.4: La competencia territorial
- 11.4.1: Fueros convencionales
- 11.4.2: Fueros legales
- 11.4.3: Fueros especiales
- 11.5: Cuestiones de competencia. La declinatoria

Unidad 12: Las partes en el proceso civil

- 12.1: Las partes en el proceso civil. Concepto
- 12.2: Capacidad para ser parte
- 12.3: Capacidad procesal
- 12.4: Concepto de legitimación
- 12.5: Postulación procesal
- 12.6: El poder
- 12.7: Excepciones a la intervención de Abogado y Procurador
- 12.8: Especialidades a la comparecencia de determinadas personas

Unidad 13: Plazos y señalamientos. Estructura del proceso civil en la jurisdicción voluntaria

- 13.1: Plazos y Señalamientos
 - 13.1.1: Plazos
 - 13.1.2: Notificaciones, citaciones, emplazamientos y requerimientos
- 13.2: Jurisdicción voluntaria en negocios de comercio
 - 13.2.1: Objetivo
 - 13.2.2: Introducción
- 13.3: Reglas generales de procedimiento de los actos de jurisdicción voluntaria
 - 13.3.1: Jurisdicción y competencia
 - 13.3.2: Partes
 - 13.3.3: Interesados
 - 13.3.4: Postulación procesal
 - 13.3.5: Iniciación e instrucción del procedimiento
 - 13.3.6: Admisibilidad genérica de todos los medios de prueba
 - 13.3.7: Intervención de peritos
 - 13.3.8: Resolución judicial
 - 13.3.9: Ejecución
 - 13.3.10: Costas procesales
- 13.4: Depósito de efectos mercantiles
 - 13.4.1: Regulación y concepto
 - 13.4.2: Supuestos
- 13.5: Reconocimiento de efectos mercantiles
 - 13.5.1: Concepto y regulación
 - 13.5.2: Supuestos
- 13.6: Denuncia del robo, hurto o extravío de los documentos de crédito y efectos al portador
- 13.7: Actos de jurisdicción voluntaria referentes al comercio marítimo
- 13.8: Actos de jurisdicción voluntaria referentes al tráfico mercantil de las sociedades
- 13.9: Actos de jurisdicción voluntaria referentes al contrato de seguro

Unidad 14: Procesos declarativos ordinarios

- 14.1: Los procesos declarativos
- 14.2: Contenido y exclusiones de los procesos
 - 14.2.1: Exclusiones
 - 14.2.2: Cuestiones litigiosas contenidas en Juicio Ordinario
 - 14.2.3: Cuestiones litigiosas contenidas en el Juicio Verbal
 - 14.2.4: Observaciones comunes para ambos procesos
- 14.3: Estructura de los dos procesos declarativos
 - 14.3.1: Las fases del Juicio Ordinario y del Juicio Verbal.
 - 14.3.2: Coincidencia de contenido en los dos procesos, pese a la diferencia de estructura
 - 14.3.3: El periodo que media entre la citación para vista y su inicio en el Juicio Verbal

Unidad 15: El juicio ordinario y verbal

- 15.1: El Juicio Ordinario
 - 15.1.1: La presentación de la demanda
 - 15.1.2: Admisión de la demanda
 - 15.1.3: Contestación a la demanda
 - 15.1.4: Reconvención
 - 15.1.5: La Audiencia Previa
 - 15.1.6: Los medios de prueba
 - 15.1.7: El Juicio
- 15.2: El Juicio Verbal
 - 15.2.1: Las alegaciones y la vista
 - 15.2.2: La prueba y la vista

Unidad 16: Procesos especiales con incidencia en el tráfico mercantil. El Juicio Cambiario y el Proceso Monitorio

- 16.1: Juicio Cambiario
- 16.2: Proceso Monitorio

Unidad 17: Los medios de impugnación

- 17.1: Recursos Ordinarios
 - 17.1.1: Recursos de reposición
 - 17.1.2: Recurso directo de revisión
 - 17.1.3: Recurso de Apelación (Segunda Instancia)
 - 17.1.4: Recurso de Queja
- 17.2: Recursos Extraordinarios
 - 17.2.1: Recurso Extraordinario por infracción procesal
 - 17.2.2: Recurso de Casación
- 17.3: Recurso en interés de la Ley
- 17.4: Acciones autónomas de impugnación
 - 17.4.1: Recisión de Sentencias Firmes dictadas en Rebeldía
 - 17.4.2: El Recurso de Revisión de Sentencias Firmes

Unidad 18: Medidas cautelares, proceso de ejecución y ejecución provisional

- 18.1: Procedimiento para la adopción de medidas cautelares
- 18.2: El Proceso de Ejecución
 - 18.2.1: Objetivo
 - 18.2.2: El Proceso de ejecución
 - 18.2.3: Los títulos ejecutivos
 - 18.2.4: Los sujetos de la ejecución. Legitimación activa y pasiva
 - 18.2.5: Inicio de la ejecución
 - 18.2.6: Oposición a la ejecución
 - 18.2.7: Suspensión de la ejecución
 - 18.2.8: Auto despachando ejecución
 - 18.2.9: Clases de ejecución
- 18.3: La ejecución provisional
- 18.4: Costas y Derecho a Justicia Gratuita
 - 18.4.1: Costas
 - 18.4.2: Justicia Gratuita

Unidad 19: El embargo y la enajenación forzosa

- 19.1: El embargo
- 19.2: Enajenación forzosa
 - 19.2.1: Fase previa: Avalúo de bienes
 - 19.2.2: Convenio de realización
 - 19.2.3: Realización por personas especializadas

- 19.2.4: La subasta de los bienes muebles
- 19.2.5: La subasta de los bienes inmuebles
- 19.3: Bienes pignorados e hipotecados

Unidad 20: El concurso de acreedores

- 20.1: El derecho concursal
- 20.2: La legislación concursal en el derecho español antes de la reforma del 2003
- 20.3: El concurso de acreedores. Ley Concursal 22/2003 de 9 de Julio
 - 20.3.1: Presupuesto objetivo del concurso: la insolvencia
 - 20.3.2: Presupuesto formal del concurso: la declaración judicial de concurso
 - 20.3.3: Contenido y procedimiento
 - 20.3.4: Acuerdos de refinanciación
- 20.4: Determinación de la masa pasiva y lista de acreedores
 - 20.4.1: Créditos contra la masa
 - 20.4.2: Créditos concursales. Clasificación
- 20.5: El convenio, la liquidación y conclusión del concurso
- 20.6: Constitución de la Junta de Acreedores
- 20.7: Conclusión de concurso