

GESTIÓN DE COBROS Y PAGOS

Dirección: Ana Belén Campuzano. Catedrática de Derecho Mercantil. Universidad CEU San Pablo.

Marcelo Pascual Faura. Profesor Adjunto de Organización de Empresas. Universidad CEU San Pablo.

OBJETIVOS

La empresa puede verse afectada, de muy diversas formas, por las circunstancias financieras y económicas, que pueden incidir en su cifra de negocios, su nivel de morosidad y/o sus planes de expansión. En esta dinámica, la gestión de cobros y pagos en la empresa es una función imprescindible a la que, en ocasiones, no se presta la importancia que merece dentro de las organizaciones, lo que a la larga puede afectar al desarrollo y viabilidad del negocio. En este curso se pretende abordar los principales medios de cobro y pago a disposición de las empresas, así como los sistemas de negociación y reclamación en caso de morosidad o impago.

METODOLOGÍA

Cada módulo estará abierto a disposición del alumno por un plazo de tiempo determinado, durante el que deberá:

- 1º Realizar un estudio detenido de los Textos en los que se expone la materia.
- 2º Leer y analizar los Documentos o materiales de trabajo incluidos en el módulo.
- 3º Resolver las Cuestiones que se proponen.
- 4º Consultar las dudas que se susciten en relación con los Textos, la Documentación, y las Cuestiones.

PROFESORADO

- Javier Iturrioz Del Campo. Profesor de Finanzas. Universidad CEU San Pablo
- Francisco Martínez Casado. Auditor. Censor Jurado de Cuentas. Moore Stephens Ibérica
- Jose Luis Mateu Gordon. Profesor de Finanzas. Universidad CEU San Pablo
- Ricardo Palomo Zurdo. Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad CEU San Pablo
- Juan Fernando Robles Elez-Villarroel. Director General del Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias

CONTENIDOS

Cada módulo se compone de texto expositivo y explicativo de la materia, y de materiales de trabajo, que incluirán, en su caso, lecturas y cuestiones.

El contenido de la materia a tratar en los diferentes módulos:

I. Los principios generales de la gestión de cobros y pagos

1. Consideración general
2. Los principios comunes en la gestión de cobros y pagos
3. La organización del circuito de cobros
4. Las características de la venta a crédito
5. El aseguramiento del cobro
6. El cobro en las operaciones de comercio exterior
7. La morosidad en las operaciones comerciales
8. Los medios para evitar la morosidad

II. La financiación empresarial

1. Los recursos financieros de la empresa
2. Los recursos propios de la empresa
3. Los recursos ajenos de la empresa

4. El coste del capital medio ponderado

5. Otras formas de financiación empresarial: el crédito comercial
6. Aspectos vinculados con la financiación empresarial
7. La estructura financiera de la empresa

III. El análisis económico y financiero de la empresa

Introducción

1. El análisis de rentabilidad económica
2. El análisis de rentabilidad financiera
3. El análisis de liquidez
4. El análisis del endeudamiento
5. El análisis de la gestión del activo
6. El análisis de riesgos
7. El concepto de cash-flow

8. El fondo de maniobra
9. Las necesidades operativas de fondos
10. La gestión de clientes y cuentas a cobrar
11. La gestión de proveedores y cuentas a pagar
12. Casos prácticos

IV. Los medios de pago. Las garantías en las operaciones comerciales (I)

1. Los efectos de comercio
2. La letra de cambio
3. El cheque
4. El pagaré

V. Los medios de pago. Las garantías en las operaciones comerciales (II)

1. Las transferencias
2. Los adeudos por domiciliaciones
3. Los créditos comunicados en fichero
4. Los servicios bancarios de pagos
5. El confirming
6. El descuento
7. El factoring
8. Los medios de pago internacionales
9. El crédito documentario

VI. La gestión de los impagados y técnicas de recobro

1. Las causas y tipos de impagados
2. Las estrategias defensivas del deudor
3. La clasificación de los impagados
4. El mayor enemigo del cobro: el paso del tiempo
5. El proceso administrativo de la gestión de impagados
6. La elección del medio de cobro en función del perfil de riesgo
7. El recobro de deudas
8. La negociación de la deuda
9. La utilización de la correspondencia

VII. La reclamación judicial de los impagados

1. La reclamación judicial de los impagados
2. Los procesos declarativos: el juicio ordinario y el juicio verbal
3. El juicio ordinario
4. El juicio verbal
5. El juicio cambiario
6. El juicio monitorio
7. El proceso de ejecución forzosa
8. Las acciones cambiarias y extracambiarias

EVALUACIÓN

La evaluación del alumno se realizará mediante un examen final. Por tanto, se recomienda muy encarecidamente al alumno la resolución periódica de las distintas cuestiones que se proponen en cada módulo y en relación con las cuales podrá realizar las tutorías necesarias.

A) CURSO DIRIGIDO A:

Profesionales interesados en conocer o profundizar en la dinámica y estrategia de la gestión de cobros y pagos en la empresa y en los sistemas de gestión y aseguramiento interno o externo de los riesgos de crédito que se asumen empresarialmente.

Cualquier persona que desee ampliar sus conocimientos en la materia de gestión de cobros y pagos en la empresa.

B) PREVISIONES HORARIAS

40 horas lectivas.

Fecha de inicio: 28 de Febrero / Fecha de finalización: 15 de Junio.

C) MATERIAL

- *Viabilidad financiera de la empresa de negocios*, de Vicente García Martín
- *Banca para particulares y PYMES*, de Francisco Muñoz Balaguer
- Acceso temporal a la base de datos Tirant asesores.

D) PRECIO: 385 € +18% IVA

Total curso 454,30 €

Este curso puede ser gratuito mediante bonificación a través de la Fundación Tripartita para la Formación y el Empleo para trabajadores en activo por cuenta ajena.

datos de solicitud

CURSO:

NOMBRE:

APELLIDOS:

NIF:

DIRECCIÓN:

C.P.:

LOCALIDAD:

TELÉFONO/MÓVIL:

FAX:

CORREO ELECTRÓNICO:

EMPRESA/ENTIDAD:

CIF:

FORMA DE PAGO: (Marque la opción deseada)

CHEQUE NOMINATIVO A PROAFORMACIÓN

TRANSFERENCIA BANCARIA

PROAFORMACIÓN

Banco Santander Central Hispano:

0049/5457/27/2216083897

NOTA: Adjunte los datos de facturación si son diferentes a los indicados en el boletín de inscripción.

Una vez realizado el pago se deberá remitir una copia del comprobante de la transferencia al fax: 96 3694151 (M^o Carmen García) o 91 4454702 (Maribel Carabias), o envío del documento en Pdf acreditativo del pago a mcarmen@tirant.es o mcabias@tirantonline.com

Sus datos se incorporan al fichero "Clientes" propiedad de Tirant lo Blanch inscrito ante el Registro General de Protección de Datos de la Agencia Española de Protección de Datos, con la finalidad de gestionar su proceso de compra y remitirle información comercial sobre nuestros productos.

Podrá ejercer sus derechos de acceso, rectificación y cancelación dirigiéndose por escrito a: Tirant lo Blanch (C/ Artes Gráficas, 14, 46011 Valencia; FAX 963694151) acompañado de la fotocopia de su DNI.

Sus datos podrán ser cedidos a las empresas del grupo (Editorial Tirant lo Blanch S.L., Libros TLB S.L. y Proa Formación S.L.) para remitirle información comercial sobre nuestros productos.

Marque esta casilla si no desea recibir información comercial de nuestros productos.

condiciones técnicas

a) **PLAZAS LIMITADAS:** Se admitirán por orden de inscripción.

b) **INSCRIPCIÓN Y CONTACTO:** Consultar fechas de inscripción en www.tirantformacion.com y para cualquier información adicional:

M^o Carmen García
Tel: 96 3610048/50
mcarmen@tirant.es

Maribel Carabias
Tel: 91 4454785
mcabias@tirantonline.com

Tirantformación se reserva el derecho de cancelar/aplazar el curso si no se llega al mínimo de inscripciones.

c) **DIPLOMA:** Al finalizar el curso se otorgará diploma acreditativo a todos aquellos inscritos que hayan superado el curso con éxito.