



CAMARA DE INDUSTRIALES DE  
BIENES DURABLES DE CONSUMO

# CÁMARA DE INDUSTRIALES DE BIENES DURABLES DE CONSUMO

Paraguay 1855

Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Tel. 011 – 4812 - 0232

---

**Curso sobre:**

## **RECUPERO CREDITICIO**

**Dirigido a:**

Analistas, Jefes y Gerentes del Departamento de Créditos, Cobranzas, Finanzas y/o Auditoría.

**Programa:**

1. Definición – Objetivos. Su determinación en función de la situación de cada caso y del diagnóstico de la situación.
2. El momento de inicio de las acciones preventivas. La importancia de detectar los síntomas del problema a tiempo. La limitación del accionar antes de producirse la exteriorización de la crisis, con el incumplimiento contractual. (la falta de pago al vencimiento). Análisis de las acciones posibles para mejorar la situación, con anterioridad a la mora. Dificultades para aplicar las cláusulas contractuales que prevén vencimientos anticipados. – Incentivos para la cancelación anticipada – Incentivos para mejorar la garantía – Cesión del Crédito – Venta de la Cartera por producto – Medida cautelar preventiva.
3. Después de producido el vencimiento y posterior incumplimiento. Las herramientas. A) La gestión Extrajudicial; B) La gestión Judicial; C) La combinación de ambas.
4. El Análisis de la situación. Aspectos a evaluar: a) Tipo y monto del crédito; b) Tipo y situación del deudor en cuanto a su capacidad de pago, endeudamiento, perspectivas futuras de su negocio, etc. c) Garantías; d) La posición del acreedor La primera Decisión: Acompañar (Refinanciar, otorgar mayores plazos, etc.) o salir (cancelación con o sin quita, venta del crédito, etc.).
5. La Gestión Extrajudicial. Diferencias en su estrategia y profundidad en función del tipo de producto o crédito. La Negociación. Sus elementos. El Poder, La información y El tiempo. La búsqueda de la posible solución que conforme los intereses comunes. Ejemplos y casos prácticos de objetivos en función del estado de situación: Cancelación con o sin quita; Refinanciación con o sin mejoramiento de garantías. Dación de bienes en pago. Cesión por parte del deudor del precio de venta de bienes. Cesión de facturas o contratos, en pago o en garantía, etc. La decisión en caso de falta de éxito. El abandono de la gestión, la venta del crédito o la asunción de nuevos riesgos para obtener en el futuro un resultado mejor (Nuevo apoyo crediticio, capitalización, coadministración, etc.).
6. El Análisis de las garantías: Reales (Hipoteca y prenda). Personales: Fianzas. La cesión de derechos en garantía. Los Warrant.
7. La gestión Judicial. La elección del proceso adecuado. Ejecuciones de los créditos y sus garantías, Pedidos de quiebra, Secuestros, embargos, etc. La utilización del poder de la gestión judicial, para lograr el objetivo deseado.

8. El concurso preventivo. Lo que hay que saber. La admisión al pasivo (la insinuación y verificación de los créditos y sus garantías) La negociación de la propuesta de acuerdo. El Cramdown (Salvataje).
9. La quiebra. Sus efectos
10. La contabilidad de la empresa. Las previsiones. Su normativa.
11. Outsourcing en Cobranzas. Pautas de Tercerización. Diferentes Criterios.

### ***Metodología:***

El curso no se limitará a la simple exposición de los temas por el instructor – que se realizará a través de la proyección de “slides” con resúmenes - sino que se promoverá la activa participación de los cursantes. Se plantearán casos y ejercicios que tengan relación con los temas expuestos y – sin dejar de lado los fundamentos teóricos – se enfatizará la exposición sobre los aspectos prácticos que sean de utilidad al participante.

Se explican los conceptos, a la par que se proyectan cuadros en PowerPoint y se promoverá el debate con aplicación del método de casos.

### ***Material para los cursantes:***

A los cursantes se les entregará un apunte conteniendo sintéticamente la exposición de los instructores.

### ***Fechas y Horarios:***

**Miércoles 19 de Noviembre de 2008, de 9.00 a 13.00 y de 14.00 a 18.00 hs.** Se prevé un “coffee-break” de 15 minutos en cada módulo de 4 horas

### ***Lugar:***

Auditorio de la C.I.C. - Cámara de Industriales de Bienes Durables de Consumo, Paraguay 1855, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

### ***Expositores:***

Los cursos podrán ser dictados por todos o algunos de los docentes mencionados en forma indistinta.

**Gadpen Raúl Ernesto:** Abogado (UBA). Postgrado en Derecho de los Riesgos del Trabajo (UCA) Postgrado en Derecho de Daños (UBA). Master en PNL Instituto de Investigaciones Humanísticas. Actualización en Finanzas IAE Universidad Austral. Programa Desarrollo Directivo (PDD) Universidad de San Andrés. Expositor y orador de Credit Management Solutions S.A., Institute for Internacional Research, Herramientas Gerenciales. Profesor invitado en el Post Grado en Derecho de los Riesgos del Trabajo de la UCA. Profesor titular de las materias Gestión de Cobranzas I y III de la Tecnicatura Superior en Recupero Crediticio de la UTN. Trayectoria laboral: Finsur Compañía Financiera S. A., Analista de Créditos y Cobranzas. American Express Argentina S. A., Jefe de Cobranzas, Legales y Agencias Externas. Pertener S.A.F.D. (Philco Argentina S. A.), Jefe de Créditos y Cobranzas. Enciclopedia Britannica de Arg. S. A., Jefe de Cobranzas y Departamento Jurídico. Skytel Comunicaciones S.A. Gerente de Cobranzas, Conectel Telecomunicaciones S. A., Gerente de Créditos, Cobranzas y Control Financiero. . Actualmente se desempeña como Gerente de Operaciones, Cobranzas y Recupero en BBVA Consolidar ART

**López Adrián:** Contador Público UBA Master en Programación Neurolingüística del Instituto de Investigaciones Humanísticas de Buenos Aires. Asistente de la Jornada sobre Aspectos Integrativos de la Psicología Cognitiva, El Análisis Transaccional y las Neurociencias dictada en

la Asociación Argentina de Salud Mental (AASM) universidad de Maimónides. Asistente del curso 101 de Análisis Transaccional de la Asociación Argentina de Análisis Transaccional (ANTAL) de la Universidad de Flores (UFLO). Ex Capacitador del Institute for International Research, Herramientas Gerenciales, Asociación de Bancos Argentinos. Autor del libro Hacia una Cobranza Profesional. Fundador y Director de Carrera de la Tecnicatura Superior en Recupero Crediticio. Director Académico de Sociedades Educativas S.A. Consultor en reingeniería de procesos, reestructuración de créditos morosos y tercerizaciones, prestando servicios a empresas o entidades como: Aguas de la Costa S.A., BankBoston S.A., Providian Financiera S.A., Banco Suquía S.A., Crédito Automático S.A., Carta Sur S.A., Conectel S.A., Consolidar ART S.A., De Remate.com, Esso SRL, Movicom S.A., RadioMensaje, Pronto, entre otras. Capacitador del Isede - ACDE perteneciente a la Universidad Católica de Uruguay. Profesor titular de las materias Negociación III, Sistemas Expertos de Gestión de Cobranzas I y II y Organización de la Oficina de Cobranzas de la Tecnicatura Superior en Recupero Crediticio que se dicta en la Universidad Tecnológica Nacional.

**Néstor Lomban:** Contador Público UCA. Posgrado en Finanzas Universidad Católica Argentina. Posgrado de Project Management dictado por el Instituto de Estudios para la Excelencia Competitiva de la Universidad Austral. Profesor Titular de la asignatura Organización de la Oficina de Cobranzas de la Tecnicatura Superior en Recupero Crediticio que se dicta en la Universidad Tecnológica Nacional. Con una extensa trayectoria laboral habiendo trabajado en Establecimientos Textiles La Suiza Industrial como Gerente de Administración y Finanzas, Especialidades Medicinales Omega como Gerente de Administración y Finanzas, Robert Lewis – de Shumis S.A. como Gerente de Administración y Finanzas, Worldcom Argentina S.A. como Gerente de Cobranzas, Skytel Telecomunicaciones Argentina S.A. como Gerente de Cobranzas y en RadioMensaje S.A.C. (BGH – Motorola) como Gerente de Administración y Finanzas, BGH S.A. como Jefe de Contabilidad y Philco Argentina S.A. como auxiliar contable. Habiendo aquilatado importantes experiencias en cobranzas tanto de grandes cuentas como de personas físicas con volúmenes de hasta 60.000 clientes activos, cobranzas a clientes del extranjero (USA, Inglaterra, Francia, Suiza), gestión de mora temprana, pre-legal y reclamos judiciales, con negociación en las empresas y en Mediaciones Judiciales, con implementaciones de Sistemas de gestión de carteras masivas y corporativas.