



UMSA
UNIVERSIDAD
DEL MUSEO SOCIAL ARGENTINO

**Taller de Gestión del Crédito
y Operatoria de Cobranza
Agropecuaria**

**Segunda
Edición**



Objetivos

- El presente taller tiene como finalidad proporcionar las herramientas necesarias para la gestión de análisis y otorgamiento del crédito. También procura proporcionar instrumentos comerciales, que vinculen dichos créditos con la cobranza o repago de los mismos. En tal sentido la actividad agropecuaria tiene antecedentes históricos de larga data. Probablemente por sus volúmenes y duración de ciclos comerciales sea el agro uno de los sectores donde el crédito emerge claramente asociado a la producción, comercialización y distribución de sus recursos.
- Tanto los casos analizados en el taller, como el material y artículos entregados apuntan a que los participantes adquieran los conocimientos necesarios para la correcta interacción con los deudores

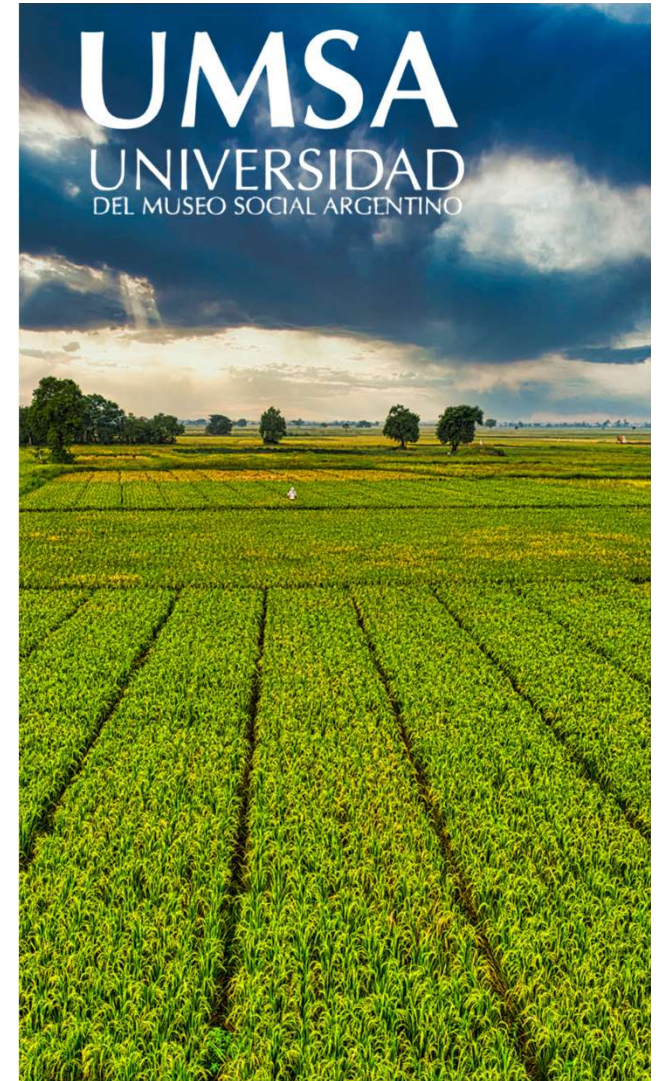




Objetivos

Para ello se abordarán y desarrollarán las diferentes acciones y estrategias a implementar con el fin de:

- analizar todas aquellas acciones preventivas que se deben tener en cuenta al momento de otorgar un crédito para disminuir su riesgo de incobrabilidad
- impulsar la detección temprana de la mora e iniciar la acción de recupero de la cartera
- reconocer el perfil del potencial deudor o tomador del crédito, ya sea se trate de un individuo o de una empresa, para evaluar las distintas contingencias a las que se puede enfrentar el acreedor
- optimizar el arte de la negociación





A quién está dirigido

Productores, técnicos, profesionales y estudiantes con conocimientos avanzados, nuevos productores, comerciales de empresas de insumos agrícolas, ganaderas, así como aquellos integrantes de servicios, participantes de la cadena agroindustrial y responsables en la toma de decisiones que deseen ampliar y actualizar sus conocimientos para el mejor resultado de su actividad.



Contenidos

- Relevamiento de los recaudos y acciones a tener en cuenta al momento de otorgar un crédito para disminuir su riesgo de incobrabilidad en el ámbito agropecuario
- Detección de la mora temprana y manejo del tiempo tanto en la mora temprana como la tardía.
- Análisis y segmentación de la cartera para optimizar el recupero, Conocimiento de la cartera. Cantidad y Calidad de productos por cobrar. Créditos garantizados y no garantizados. Monto de la suma a recuperar segmentada por producto Antigüedad de la deuda. Distribución geográfica de la deuda.
- El deudor en el actual contexto económico; Tipo de deudores; el individuo y la empresa El deudor circunstancial y el deudor habitual, su diferente tratamiento
- Perfil del cobrador. Revisión de las características que deberá reunir para optimizar su gestión. El poder negociador



Contenidos

- La comunicación con el deudor, Formas de entablar un dialogo convincente. La perseverancia del reclamo. Modos de neutralizar las excusas y el uso de la palabra “no”. El trato amable y firme.
- La persuasión como acción clave. Los argumentos para crear conciencia sobre la conveniencia de saldar su deuda. ¿ Cómo ser el primero en cobrar?
- La negociación de la deuda, distintas herramientas a tener en cuenta para llevar a cabo esta gestión: gestión telefónica, personal, visitas, reclamos via email e intimaciones por medios postales, redes sociales.
- Conocimientos básicos e imprescindibles que deben tenerse sobre las acciones judiciales que se utilizan para el recupero de la cartera en mora
- La gestión prejudicial y la gestión judicial propia y tercerizada. Sus fortalezas y debilidades. Diferencias entre la negociación extrajudicial y judicial de un acuerdo con un deudor moroso, Importancia de la documentación respaldatoria. Costos y tiempo que insume. Descripción de los casos en que no se puede prescindir de la gestión judicial

Metodología

- *La incorporación de conocimientos se llevará a cabo mediante la implementación del Método del Caso, que facilita la participación constante e interactiva de todos los asistentes, a través del análisis de las consignas, los resultados y las conclusiones*

Fechas y horario

- *28 y 29 de agosto de 2024.
De 17 a 20 horas*

Modalidad

- *On line sincrónica*



Condiciones

- *Para la acreditación deberá contar con el 100 % de asistencia.*

Certificación

- *Se otorga Certificado Oficial Universitario, emitido por la Escuela de Negocios de UMSA.*



Docentes



Silvana Cerini

Abogada UBA. Especialista en Negociación, Titular de la Consultora y Estudio Jurídico Silvana Cerini Posgrado en Negociación, Universidad Católica Argentina, Máster Derecho Empresario, Universidad Austral. Posgrado en Finanzas. Profesora Titular de Negociación de Administración de Empresas en la UCA, Profesora de Negociación en los Postgrados de Negociación, Negocios Internacionales de la Escuela de Negocios de la UCA. Autora: Manual de Negociación, El Poder de la Negociación, Negociación Sin Vicios y Nuevos Contratos Comerciales

Coautora libro Elementos del derecho Civil - Editorial Educa.

www: silvanacerini-negociacion.com.ar

IG: silvanacerininegociacion



Horacio Federico Avetrani

Licenciado en Administración de empresas (UBA). Consultor comercial y financiero. Desarrolló funciones gerenciales y ad hoc en empresa pyme familiar, en empresas de servicios turísticos, de hotelería y gastronómico, entidades bancarias y financieras tales como Bancos Galicia, Saenz, Piano, del Suquia, Macro, Finansur. Se desempeñó como docente en la materia Administración de Recursos Humanos en la Carrera de Ingeniería en Sistemas UTN, sede Buenos Aires

Directores Agronegocios UMSA: Ing. Agr. Hugo Delgado e Ing. Prod. Agrop. Gimena Delgado