



Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas

“PROGRAMA EXPERTO EN ANÁLISIS DE RIESGO, CRÉDITOS SIN MORA y COBRANZAS EFICIENTES”

Nuevamente en conjunto con el Consejo Profesional de Ciencias Económicas, estamos iniciando el Ciclo de Capacitación 2009.

En esta oportunidad lo hacemos con el *“PROGRAMA EXPERTO EN ANÁLISIS DE RIESGO, CRÉDITOS SIN MORA y COBRANZAS EFICIENTES”*, que se desarrollará en tres módulos en los meses de marzo, abril y mayo.

Este programa está destinado a brindar las herramientas adecuadas para la asignación de líneas de crédito, tanto a empresas como a individuos, y el manejo preventivo de las cobranzas.

Estas herramientas buscan además permitirnos continuar con nuestras actividades en tiempos de deterioro de la actividad económica y financiera.

El curso tiene como característica principal la aplicación y resolución de casos prácticos sobre empresas reales. Se trabajará con principal énfasis sobre balances de empresas de distintos sectores como el Agropecuario, Textil, Supermercados, Construcción y Comunicaciones.

Encontrará en el adjunto el temario detallado de todo el Programa, como así también el C.V de los expositores de cada módulo.

Destacamos que se han mantenido los aranceles del año pasado y un descuento especial, del 20 %, para los interesados en realizar el programa completo.

“Programa Experto en análisis de riesgo, créditos sin mora y cobranzas eficientes”

Introducción

El escenario actual le impone al hombre de negocios / analista / gerente, un elevado nivel de conocimiento sobre la situación económica y los riesgos asociados. La actividad de asignar líneas de crédito y realizar las cobranzas de la empresa, no puede desarrollarse exitosamente con el saber tradicional.

El escenario ha cambiado porque con el crecimiento de la actividad económica, las empresas han incrementado sus carteras de clientes, y por supuesto, su riesgo añadido, pero adicionalmente los conflictos desatados entre sectores productivos ha deteriorado la cadena de pagos y eso trae enormes problemas a la hora de operar la relación con los clientes. Por ello, es necesario un programa “experto” que nos brinde las herramientas adecuadas para continuar con nuestras actividades en tiempos de cambios y turbulencias.

El curso tiene como característica principal la aplicación y resolución de casos prácticos sobre empresas reales.

Carga Horaria total: 24horas.

Objetivos:

- Dotar de las herramientas indispensables para poder interpretar la información crediticia (contable, financiera, económica, antecedentes) de manera correcta, a fin de asistirle al proceso de toma de decisiones sobre límites de crédito a asignar a sus clientes, previendo un futuro económico, financiero y patrimonial posible a través de la proyección de escenarios.
- Brindar al participante técnicas, experiencias y el conocimiento experto que pueda ayudarle a recaudar en condiciones normales y en mora, **utilizando el “método de casos” para un abordaje práctico de la problemática de referencia.**
- Cálculo del Límite de Crédito **(Taller realizado con Software provisto por Fidelitas)**
- **Se trabajará con principal énfasis sobre balances de empresas reales de distintos sectores como el Agropecuario, Textil, Supermercado, Construcción y Comunicaciones.**

Destinatarios: Será de utilidad para aquellas personas interesadas en aprender las técnicas expertas del análisis en materia de riesgo crediticio, gestión de crédito y manejo preventivo de cobranzas.

Temario

Módulo 1: Riesgo de crédito para empresas

ANÁLISIS ESTRATÉGICO

- Análisis de la Gerencia y los accionistas, desarrollo de las 3 C. Características de las empresas familiares, ventajas y desventajas. Informe de visita.
- Armado de la Carpeta de Créditos- Tipos de garantías y principales líneas de crédito utilizadas.
- Variables en el análisis industrial y estudio del macroentorno. Cadena de valor, identificación de habilidades distintivas. Diferencias entre los análisis tradicionales y los no financieros. Herramientas Cruz de Porter y Armado de FODA. Estrategias genéricas. Segmentación diferenciación y posicionamiento.
- Taller de Resolución de Ejercicios Prácticos.

ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

Cómo se componen los Estados Contables Básicos:

- Aspectos a considerar en cuadros y anexos: Bienes de uso, Intangibles, Inversiones y Moneda Extranjera.
- El informe del Auditor: Estructura de los párrafos, Tipos de informes y salvedades. Abstención, Opinión adversa y parcial.
- Análisis de Cuentas/Rubros: Pasando la teoría a la práctica diaria que nos encontramos verdaderamente en los balances. Conceptos a destacar para cada una de las partidas que conforman el Balance de la empresa. Algunos trucos típicos en la presentación de la información.

Estructura del análisis:

- Análisis de la Situación Económica: Enriquezca su evaluación cuantitativa con los datos cualitativos. Análisis del sector industrial. Estado de Resultados. Aplicación de los métodos horizontal y vertical. Crecimiento en Ventas vs. Caída en la rentabilidad. Márgenes comerciales, operativos y estructura del costo. Los Gastos de Explotación y sus características de acuerdo al tipo de actividad de la empresa. Resultados Operativos y Extraoperativos. El Resultado neto y el vínculo con el resto de los estados.
- Análisis de la Situación Financiera: Capital de Trabajo, Indicadores de Liquidez, Ratios Operativos. Utilización del Estado de Flujo de Efectivo. Diferencias entre el planteado por la Resolución técnica y el utilizado por el analista. Actividades operativas, de inversión y financiamiento. Usando al estado como el mapa financiero de la empresa.
- Análisis de la Situación Patrimonial: Estado de Evolución del Patrimonio Neto: División de cuentas. Solvencia vs Volatilidad. Financiamiento a corto y largo plazo. Política de Dividendos/Cuentas Particulares. Endeudamiento, Solvencia é Inmovilización de Activos.

- Aspectos a considerar al analizar un Balance Consolidado. Grupo económico. Cómo analizar una explotación unipersonal.
- Cómo confeccionar los Estados Contables Proyectados.

ANÁLISIS DE RIESGO SECTORIAL

Estudio de los aspectos específicos que caracterizan a los Balances de las empresas para diferentes rubros de actividad como ser: Agropecuaria, Construcción, Petróleo y combustibles, Supermercados, Textil, etc.

Se mencionarán las principales características económicas sectoriales que conforman su problemática actual.

Módulo 2:

Ley de Protección de datos personales (Habeas Data – Ley 25.326) y su incidencia en la actividad de Créditos & Cobranzas

- ¿Qué alcances tiene la Ley de Habeas Data?
- ¿Qué es el Derecho de Acceso?
- ¿Cómo explico a mis Clientes la baja ó pérdida del crédito asignado?
- ¿Qué datos puedo comprar?
- ¿Qué datos prohíbe tratar y almacenar la Ley?
- ¿Cómo se hace para diferenciar los datos legales de los ilegales?
- ¿Qué recaudos debemos tomar cuando compramos datos?
- ¿Qué sanciones contempla la ley por el mal manejo de datos?
- ¿Cuál es la responsabilidad de las Empresas que manejan datos ilegales?
- ¿Cómo proteger a nuestra Empresa de eventuales perjuicios?

CREDIT RATING – Cálculo de Límite de Crédito

- ¿Cómo construir un Credit Rating? Taller Interactivo – Demostración de la herramienta “Informe Comercial con Límite de Crédito Sugerido On Line” de Fidelitas S. A.
- La importancia de formar un Comité de Créditos.
- Variables Legales, Cualitativas y Cuantitativas.
- Implementación y Seguimiento.

Módulo 3: Riesgo de crédito para individuos

- El crédito: Concepto – diferentes tipos.
- El crédito de personas y su diferencia con la empresa.
- Análisis de riesgo crediticio: ¿cuáles son los indicadores de proceso (no financieros) más importantes a tener en cuenta para analizar un cliente?.
- Análisis de clientes: análisis estratégico de posicionamiento. Matrices y herramientas.
- ¿A qué clientes le debo vender y a quiénes no?
- Elementos determinantes para establecer el límite de crédito.

- ¿Qué cosas debo pedirle a mi cliente antes de abrirle una cuenta corriente?
- ¿Qué cosas debo incorporar al legajo del cliente?

Sistema de Scoring.

- ¿Puedo establecer un sistema para calificar a mis clientes?
- ¿Cuánto crédito le doy a mi cliente?
- ¿Puedo armar un sistema de evaluación utilizando el Excel que me permita evaluar clientes?
- Me permitiría el sistema de evaluación, resolver los problemas intersectoriales entre los departamentos de ventas y de Finanzas?

Alerta Mora temprana.

- ¿Qué es cobrar?
- Qué diferencia existe entre la cobranza corriente y la mora temprana y tardía?
- ¿Cómo abordamos al cliente en cada caso?
- Los factores que influyen en un buen trabajo de recolección de fondos.
- Tipología de los clientes: clasificación.
- Mora temprana: como evitar los procesos judiciales.
- Técnicas de cobranzas. Su aplicación.

Negociación enfocada a la cobranza.

- Los estilos de la negociación aplicables a la gestión de deudores.
- Herramientas y técnicas de aplicación práctica para gestionar deudores morosos.
- Errores frecuentes en la forma de abordaje del cliente: Errores tácticos – estratégicos en la selección de la técnica a utilizar.
- Evaluación de eficacia en la gestión.
- Casos reales de cobranzas, el factor experiencia.

Expositores

Cdor. Rubén Samoiloff

Contador Público UBA

Lic. En Administración UBA

Analista Banca Empresas HSBC BANK

Capacitador en la Asociación de Bancos de la República Argentina (ABA)

Docente en la Universidad de la Empresa (UADE), Departamento Señor

Docente de Marketing Estratégico UBA

Consultor en Riesgo de Crédito Consejos Profesionales de Ciencias Económicas Capital Federal y Córdoba.

Capacitador en la consultora Credit Management Solutions (CMS).

Lic. Roberto Mónaco.

Lic. en Administración de Empresas (UBA). Actualmente es Presidente de Fidelitas S.A. Se ha desempeñado desde 1988 en diversos cargos dentro de la compañía, Gerente de Sistemas, Gerente de Producción, Gerente General y desde Julio 2002 es responsable por la Dirección Comercial y la Presidencia de la misma.

Anteriormente y por un período de 15 años ocupó diversos cargos en el Grupo Renault Argentina, prestando servicios para sus Empresas Industriales, Comerciales y Aseguradoras, en las áreas de Organización, Sistemas de Información, Administración, Créditos y Comercial.

Fue Presidente de la Cámara de Empresas de Información Comercial (C.E.I.C.) e integrante del Consejo Directivo de la Asociación de la Banca Especializada (ABE).

Lic. Claudio M. Pizzi.

Lic. en Administración de empresas especialización marketing estratégico (UBA). Master en Dirección estratégica (Universidad de Barcelona)

Master en Finanzas (UB) – Auditor & consultor Normas de calidad ISO 9.000 (Escuela tecnológica de Georgia USA.).

Gerente de Crédito y cobranzas – Tesorero - de compañías Pymes, internacionales y multinacionales. Consultor externo en riesgo crediticio y manejo integral de clientes.