

CRÉDITOS COMERCIALES METODOLOGÍA CREDITICIA

Introducción:

El presente Taller de Créditos Comerciales con Metodología Relacional, con incidencia en crédito individual, tendrá un enfoque integral, en el que se fortalecerá la base conceptual de una metodología probada para empresarios informales y semiinformales, como es la relacional para crédito individual, complementado con una serie de casos prácticos que permitan desarrollar conocimientos y habilidades en Evaluación de Crédito.

El contenido esta adecuado específicamente para colaboradores nuevos y con experiencia que desee aprender o perfeccionar sobre una metodología probada, que les permita colocar y recuperar créditos individuales, mejorar su productividad y ampliar sus conocimientos, mejorando su profesionalización en esta especialidad, ampliando su marco conceptual y principios esenciales de la metodología que refuerce una mejor decisión y controlar el riesgo crediticio, de modo que mejoren sus ingresos y sean capaces de tener herramientas para cumplir con sus metas de crecimiento.

Parte de lo general a lo particular, desde la visión general de las Microfinanzas hasta los elementos claves de la metodología relacional de crédito.

Objetivo:

Capacitar sobre Metodología Crediticia a los colaboradores de diferentes Instituciones Financieras que tengan como reto colocar créditos a los microempresarios informales y semiinformales:

Contenidos de la Capacitación:

El taller tendrá los siguientes Módulos:

Módulo I: Conceptos Básicos de Microfinanzas y Créditos.

- ✓ Que es Microfinanzas, diferencia con Microcréditos.
- ✓ Perfil de cliente, tamaño (demanda y oferta), ventajas y desventajas estratégicas.
- ✓ Créditos y sus metodologías apropiadas (según perfil), Grupal, Individual (relacional y transaccional)
- ✓ Características de una microempresa informal, semiinformal y sus colaboradores

Módulo II: Bases y Principios de Metodología Relacional para Evaluar en campo.

- ✓ Bases conceptuales de la Metodología Relacional
- ✓ Principios Básicos de la Metodología Relacional.
- ✓ Políticas y operatividad mínima de la Metodología Relacional.

- ✓ Técnicas de Levantamiento y de recopilación de información en gabinete y campo, información institucional interna y externa.
- ✓ Como detectar un cliente potencial (perfilamiento), abordaje, promoción, cumplimiento de requisitos, información y cierre de colocación del crédito.

Módulo III: Aplicación de Tecnología para apoyar la Metodología Relacional (Armado de Expediente electrónico)

- ✓ Aplicación de Tecnología para fases de Promoción (Ventas)
- ✓ Aplicación de Tecnología para la fase de Evaluación
- ✓ Aplicación de Tecnología para la fase de Control
- ✓ Aplicación de Tecnología para la fase de Aprobación (presencial y a distancia)
- ✓ Aplicación de Tecnología para la fase de Desembolso
- ✓ Aplicación de Tecnología para seguimiento y recuperación de créditos

Módulo IV: Evaluación Cualitativa (Evaluación de voluntad de pago)

- ✓ Datos generales (Antecedentes)
- ✓ Plan de Inversión
- ✓ Estabilidad del negocio
- ✓ Estabilidad de la vivienda
- ✓ Estabilidad familiar
- ✓ Errores de Información
- ✓ Casos Prácticos (Comercio, producción y servicios), cruce de información

Módulo V: Evaluación Cuantitativa (Evaluación de capacidad de pago)

- ✓ Balance general
- ✓ Estados de resultados
- ✓ Flujo familiar
- ✓ Situación tributaria
- ✓ Valor de garantías
- ✓ Casos Prácticos (Comercio, producción y servicios), cruce de información

Módulo VI: Interpretación de Indicadores (Consistencia de Valores)

- ✓ Interpretación y Evaluación de Ratios Financieros:
 - Ratios de Rentabilidad.
 - Ratios de Gestión.
 - Ratios de Liquidez.
 - Ratios de Solvencia Financiera.
 - Análisis Horizontal y Vertical de Estados Financieros.
 - Casos Prácticos (Comercio, producción y servicios), cruce de información

Módulo VII: Aplicación de Inteligencia Artificial (IA), para toma de decisiones crediticias.

- ✓ Base de elaboración de Prompt con la metodología ASPECCT
- ✓ Elaboración de Prompt para comercio, servicios y producción
- ✓ Herramientas adicionales de IA para solución de problemas cotidianos

Módulo VIII: Aplicación de cadenas de valor en créditos

- ✓ Ejemplo de cadena de valor para casos de comercio
- ✓ Ejemplo de cadena de valor para casos de producción
- ✓ Ejemplo de cadena de valor para casos de servicios

Módulo IX: Evaluación de Riesgos para evaluación de créditos

- ✓ Riesgo Global
- ✓ Riesgo Individual
- ✓ Riesgos Institucionales.
- ✓ Análisis de Sensibilidad (mora).

Módulo X: Aprobación de Créditos (Comités presencial y a distancia)

- ✓ Sobre el Destino del Crédito.
 - Capital de Trabajo.
 - Activo Fijo Mueble e Inmueble.
 - Mejoramiento de Vivienda.
 - Consumo Familiar o Libre Disponibilidad.
 - Compra de Deuda.
- ✓ Cruce de Información (Datos cualitativos y cuantitativos)
- ✓ Comparación con políticas, requisitos y operatividad
- ✓ Evaluación de garantías
- ✓ Fase de desembolso y acompañamiento
- ✓ Dinámicas / Casos Prácticos.

Módulo X: Conclusiones, recomendaciones y lecciones aprendidas.

- ✓ Aspectos internos y externos para tener en cuenta
- ✓ Administración de cartera, metas y control
- ✓ Conclusiones
- ✓ Recomendaciones
- ✓ Lecciones aprendidas

Examen final del Taller (valido para certificación de aprobado)

Competencias por desarrollar:

- ✓ Aprender a colocar créditos a empresarios informales, semiinformales y sus colaboradores, bajo la metodología relacional, aplicando tecnología, Inteligencia artificial y cadenas de valor, mejorar productividad y recuperación de créditos

- ✓ Trabajar en Equipo
- ✓ Trabajar en campo (Metodología y Tecnología) y gabinete (preparar casos)
- ✓ Aprenderán a tomar buenas decisiones y resolver casos
- ✓ Comunicación asertiva (expresar sus ideas con claridad y sustento)
- ✓ Resiliencia (afrontar situaciones complejas, ser proactivo y creativo).
- ✓ Cumplimiento metas y productividad (tener herramientas para hacerlo)
- ✓ Alto nivel de compromiso con la Metodología, defenderla por ser su herramienta de trabajo, aportar mejores resultados a su institución.

Resultados Esperados:

- ✓ Conocimiento de los principales conceptos y principios de colocación de créditos (Alta especialidad), aplicando la metodología relacional.
- ✓ Conocer los diferentes perfiles de clientes y productos de créditos, sus características, complejidades, reglamentos, metas, control, riesgos, etc.
- ✓ La colocación de créditos basados en la evaluación de la Unidad Económica Familiar y Fuente de Pagos, aplicado en las diferentes fases de crédito (Promoción, evaluación, comité, mesa de control, desembolso, seguimiento y recuperación del crédito), apoyado por tecnología e inteligencia artificial, para la aplicación de la correcta metodología relacional.
- ✓ Desarrollo de la información Cualitativa (Voluntad de pago), Información Cuantitativa (Capacidad de Pago), elaboración de Estados financieros, estados de resultados e indicadores financieros, aplicados a empresarios informales y semiinformales.
- ✓ Aplicación de comités de crédito y mora presenciales y a distancia.
- ✓ Conocimiento del tamaño y diversidad del mercado (demanda potencial), competencia (Oferta), Benchmarking (Comparación), ventajas y desventajas competitivas,
- ✓ Todo lo anterior, basado en las mejores prácticas en Latinoamérica.
- ✓ Estarán en condiciones de realizar el proceso crediticio con seguridad, mejorando sus niveles de productividad esperados, con Calidad (Logro de las Metas Superior al Promedio del Mercado y con Calidad).
- ✓ Conocerán las Técnicas de Levantamiento y Recopilación de Información en el Campo, con cruce de información adecuado, aplicando casos prácticos reales.

Duración de la Capacitación:

- ✓ La duración total de la capacitación será de 8 horas en 4 días,
- ✓ A partir de 7 PM a 9 PM, Hora de México y 8 PM a 10 PM, hora de Perú
- ✓ Fechas: martes **4, 6, 11 y 13 de junio** 2024 (8 horas totales).
- ✓ 100% On Line

Inversión de la Capacitación:

 Inversión Taller: Créditos Comerciales - Metodología Relacional			
Fechas y Precios	Dólares	Soles	Pesos
Hasta 25 mayo 2024	40	150	700
Hasta 4 de junio 2024	45	170	800
Por Grupo (+2 personas)	30	110	550
Grupo Especial (*)	25	100	500

(*) Grupo Especial: Participantes en Talleres del IFM y Recomendados

Además descuento 25% si se logran matricular en 4 Talleres (último taller)

Se emitirá certificado de: Experto en Microfinanzas por el IFM

Forma de Pago Perú:

- ✓ Banco del Crédito del Perú
- ✓ Cuenta: 193-79215972-0-31
- ✓ Tipo: Ahorros
- ✓ Moneda: Soles
- ✓ Nombre: Instituto de Formación en Microfinanzas
- ✓ Referencia: FT E001-003 INST FORM MICROF SAC
- ✓ Nota: Depósito: al tipo de cambio del día (si es en dólares)
- ✓ Western Unión: Documento de Identidad: 21460097
- ✓ Nombre: Marcos Antonio Corrales Gonzales.

Forma de Pago México:

- ✓ Banco: BBVA México
- ✓ Cuenta: 0168032637
- ✓ Tipo: Ahorros
- ✓ Moneda: Pesos
- ✓ Nombre: Edgardo Willy Escobedo Zegarra
- ✓ CLABE: 012180001680326370
- ✓ SWIFT: BCMRMXMPY
- ✓ Nota: Depósito: al tipo de cambio del día (si es en dólares)
- ✓ Western Unión: Documento de Identidad: 22101885
- ✓ Nombre: Edgardo Willy Escobedo Zegarra.

Importante:

Envía el Comprobante después de realizar el depósito o transferencia, al Whap del grupo del Taller

Nombre Completo

Correo Electrónico

Número de Celular

Información Adicional:

- ✓ Se entregará material de estudio a los participantes.
- ✓ Se entregará "Certificación Digital de Participación" al finalizar el programa y certificado de Aprobado al que apruebe el examen.

- ✓ Facilita: Instituto de Formación en Microfinanzas (IFM).
- ✓ Contactos:
 - wescobedo@gmail.com.
 - Celular / WhatsApp de Contacto: (+52) 5522719614.
 - Contacto: Willy Escobedo.
 - Consultas: www.ifmicrofinanzas.com

Perfil del Facilitador: MBA Eco. Willy Escobedo

Maestría en Dirección de Empresas, Lic. En Economía, Post grado en Alta Dirección, Finanzas, Marketing y otros cursos de alta especialidad en Microfinanzas.

Experto en Microfinanzas, 38 años de experiencia, Líder de Capacitación y Consultoría, ha trabajado en más de 100 Instituciones en 12 países en Latinoamérica.

He trabajado implementando temas de: Ahorros, créditos (metodología grupal, individual relacional, transaccional, tradicional), diversos servicios, asesoría y capacitación a Consejos, la Alta dirección y colaboradores, elaboración de: Plan Estratégico, Estrategias de Mercado, gobierno corporativo (como directivo y consultor), entre diversos temas especializado en la Industria de Microfinanzas.

Gerente de Caja Municipal de Arequipa (19 años, 1986 hasta 2005), implemento créditos relacionales, micro ahorro, bases de expansión en Perú, creador de diversos productos de créditos, ahorros y servicios, para más de 2,000 colaboradores en 62 sucursales.

Asesoría y capacitación a + 160 IMFS en diversos temas de Microfinanzas, en 12 países, por 19 años.

Consultor principal para DAI en Ecuador (10 IMFS y México (12 IMFS).

Consultor y Capacitador para la Federación Cajas en Perú (12 Cajas)

Consultor y Capacitador para IPC Alemania en 5 países (22 IMFS).

Director del Proyecto DAI - Bansefi México (42 IMFS)

Consultoría y Capacitación individual en 12 países (32 IMF)

Conferencista internacional para diversas Instituciones como BID, BM, GTZ, Sparkasse y otras.

Se Especializo y trabajo en: Perú, Alemania, España, México, Bolivia, Chile, Colombia, R Dominicana, El Salvador, Guatemala, Ecuador, Honduras, Guatemala, y otros países.

México, abril del 2024.