

Educación
CONTINUA

UVM

DIPLOMADO

Administración

Estratégica del Crédito
y la Cobranza

En Línea | 6 meses

Objetivo

- El participante comprenderá la importancia del crédito en el desempeño financiero de la empresa, así como las estrategias que le favorezcan la eficiencia y seguridad en la administración del crédito y la cobranza.

Antecedentes

- Hoy en día la cobranza efectiva se ha convertido en una función crítica para la mayor parte de las organizaciones. El lograr la recuperación de cartera en tiempo, con el menor desgaste para la organización, manteniendo excelentes relaciones con la clientela y sobre todo no arriesgando la salud financiera de la empresa, representan grandes desafíos para la empresa.

Este programa va dirigido...

- Gerentes, administradores, empresarios, contadores, abogados, que en su actividad tienen la responsabilidad de recuperar las cuentas por cobrar que se han generado con las ventas de los productos y/o servicios de la empresa.

Aprenderás...

- Conocer la importancia y funciones de la función de crédito y cobranza en la empresa.
- Comprender las características de una política de crédito adecuada a su empresa.
- Conocer estrategias para minimizar el riesgo de no recuperabilidad del crédito.
- Conocer técnicas de negociación que ayuden a la empresa a mejorar su cobranza.
- Conocer cómo prevenir y recuperar la cartera vencida.

Requisitos para tomar el curso

- Personal responsable del otorgamiento de crédito en las empresas que deseen conocer las medidas de seguridad apropiadas (en la actividad de crédito y cobranza), conscientes de que su desconocimiento puede provocar un efecto negativo en las finanzas de las empresas.

MÓDULOS

01 Generalidades de la importancia del crédito en la actividad comercial de la empresa.

Definir la importancia de las políticas de crédito de una empresa considerando las necesidades de su otorgamiento y la de su control.

1. La empresa y su entorno.
2. La importancia del otorgamiento de crédito a los clientes.
 - Definición e importancia.
3. El departamento de crédito y cobranza en las empresas.
4. La información financiera y el crédito comercial (impacto del otorgamiento de crédito en los estados financieros -saldos y estimación de cuentas incobrables-)
5. Elementos del crédito (línea de crédito, monto, plazo, garantías, etc.)
 - Las 5 Cs
6. El riesgo y el otorgamiento de créditos comerciales.
7. Políticas de crédito y su impacto en otras políticas del negocio.
 - 7.1 Establecimiento de políticas:
 - 7.2 Solicitudes. Contratos, garantías.
 - 7.3 Control de la aplicación de políticas
 - 7.4 Difusión de la política a departamentos involucrados.
8. Etapas que integran el proceso crediticio de una empresa

MÓDULOS

02 El departamento de crédito y cobranza y el proceso de otorgamiento de crédito

Comprender los aspectos necesarios para llevar a cabo un proceso de cobranza efectiva y el proceso recomendado para el otorgamiento de crédito con la finalidad de disminuir el riesgo en la generación de cuentas incobrables.

1. Organización del departamento de crédito y cobranza.
2. Perfil y características del ejecutivo de cobranza exitoso.
3. Medios de cobranza efectivos.
4. Comunicación con el cliente y técnicas de negociación.
5. Evaluación integral del área de crédito y cobranza.
6. Investigación para el otorgamiento del crédito.
 - 6.1 La solicitud de crédito
 - 6.2 Información del solicitante
 - 6.3 Entrevistas, referencias y verificación de información.
 - 6.4 Identificación del cliente o usuario
 - 6.5 Enfoque de riesgo
 - 6.6 Fuentes de información
 - 6.7 Buró de Crédito
 - 6.8 Estados de cuenta bancarios
7. Garantías al otorgar el crédito.
 - 7.1 Títulos de Crédito:
 - 7.2 Letra de cambio, Pagaré y Cheque
 - 7.3 Otras garantías
 - 7.4 Aval y Fianza
 - 7.5 Prenda, Garantía inmobiliaria y Contratos
 - 7.6 Obligatoriedad legal
 - 7.7 Diferencia entre contrato y convenio

03 Análisis financiero en el otorgamiento del crédito

El participante comprenderá la importancia de la información financiera en las decisiones del otorgamiento de crédito para el buen desempeño financiero de los negocios.

1. Decisiones de negocios relacionadas con el otorgamiento de créditos.
2. Los estados financieros y el efecto del otorgamiento de crédito:
 - 2.1 Balance General
 - 2.2 Estado de Resultados.
 - 2.3 Razones financieras que impacta el otorgamiento de crédito.
 - 2.4 Flujo de operación y flujo de efectivo.
 - 2.4 Reporte interno de antigüedad de saldos
 - 2.5 Porcentajes de cartera vencida
 - 2.6 Costo financiero
3. El ámbito fiscal y el otorgamiento del crédito.
4. Información cualitativa
5. Modelos paramétricos.

MÓDULOS

04 El proceso de evaluación para el otorgamiento de crédito.

Conocer diferentes técnicas para evaluar una solicitud de crédito y contar con elementos objetivos de decisión de otorgamiento del crédito.

1. Información indispensable en una solicitud de crédito
2. Documentación del cliente, requerida para evaluar una solicitud de crédito y su uso en el estudio de crédito
3. Investigación del solicitante de crédito
4. Reportes de desempeño crediticio del cliente
5. Técnicas de análisis de crédito
6. Otorgamiento de créditos basados en la identificación de los riesgos crediticios

05 Administración de la cobranza, la formalización del crédito comercial, garantías y recuperación de la cobranza.

El participante establecerá las políticas y el proceso de cobranza de una empresa utilizando herramientas actualizadas de generación de reportes y conocerá las formas en que se determinan los créditos, así como, garantías requeridas y procedimientos para recuperarlos.

1. Implementación de políticas necesarias para una cobranza exitosa
2. Sistemas de control de la cartera
3. Reportes para eficientar el proceso de cobranza
4. Manual de políticas de cobranza
5. Diferentes formas de cobro y medidas de control
 - 5.1. Cartera administrativa
 - 5.2. Recuperación judicial
 - 5.3. Recuperación extrajudicial
6. Segmentación de la cartera
7. El proceso de cobranza acorde con la segmentación de la cartera.
8. El contrato de apertura de crédito en cuenta corriente y sus principales cláusulas
9. Garantías reales y personales
10. Estrategias para evitar cartera vencida
11. Procedimientos para recuperar cartera vencida dependiendo de la manera en que se formalizó
12. Negociación
13. Alternativas de financiamiento y reestructuración
14. Agencias de cobranza, ¿es recomendable recurrir a ellas?
15. Seguimiento de la cartera de crédito
16. Detección de desviaciones en la aplicación del crédito
17. Entrevistas personalizadas
18. Técnicas de recuperación de cartera
19. Dación en pago
20. Adjudicación
21. Aspectos fiscales

MÓDULOS

06 Estrategias para mi cobranza efectiva.

Conocer las formas en que se determinan los créditos, así como, garantías requeridas y procedimientos. El participante conocerá diversas estrategias para realizar una mejor cobranza y comprenderá la importancia de la implementación de medidas de desempeño o KPI.

- | | | | |
|-----|--|-----|--|
| 1. | Estrategias para una cobranza efectiva | 6. | Establece medidas de desempeño, "KPI de gestión de cobranza", analiza los resultados y toma decisiones |
| 2. | Segmentación de clientes | 6.1 | Plazos de cobranza |
| 3. | Relaciones con tus clientes: | 6.2 | Cuota de recuperación de la cartera |
| 3.1 | Políticas motivadoras | 6.3 | Clasifica a tus clientes por su grado de cumplimiento y volumen de compra |
| 3.2 | Opciones en las alternativas de pago | 6.4 | Controla la antigüedad de saldos por cliente |
| 4. | Uso de la tecnología | 7. | Implementa el plan de acción |
| 4.1 | Herramientas tecnológicas recomendadas | 8. | Medidas de control interno recomendadas |
| 4.2 | Facilidades de pago | | |
| 5. | Alternativas de operación | | |
| 5.1 | Factoraje | | |
| 5.2 | Descuento de documentos | | |

PROFESORES

Nancy Shahin Kattás

Maestro en Finanzas

GRADOS ACADÉMICOS

- ESPECIALIDAD EN JUSTICIA ADMINISTRATIVA Tribunal Federal De Justicia Administrativa En Curso
- CERTIFICACION EN MATERIA DE PREVENCIÓN DE LAVADO DE DINERO Y FINANCIAMIENTO AL TERRORISMO. CENEVAL – Comisión Nacional Bancaria Y De Valores.
- COLEGIO DE POSTGRADUADOS Maestría En PSP - Finanzas
- INSTITUTO DE CAPACITACIÓN FINANCIERA Diplomado En Banca De Inversión
- UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MEXICO Licenciatura En Contaduría Pública Y Finanzas
- UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO Licenciatura En Economía

COLABORACIÓN CON EMPRESAS

GRUPO ASESORES EN SERVICIOS FINANCIEROS

Experiencia de 30 años de labor profesional, dentro del sector financiero; contable, fiscal, auditoría financiera y en prevención de lavado de dinero; tesorería, desarrollo y evaluación de proyectos de inversión, desarrollo de negocios, administración y análisis de crédito y riesgos; análisis y elaboración de programas de crédito; auditorías financiera y en prevención de lavado de dinero; capacitación en áreas económico administrativas, financieras y fiscales en general, y en particular del sector inmobiliario y de la construcción y capacitación en prevención de lavado de dinero, fiscal, inmobiliario; crédito y cobranza; elaboración de manuales de operación para intermediarios financieros y empresas inmobiliarias y de construcción en materia de prevención de lavado de dinero.

Juan Rojas Sánchez

Maestro en Finanzas Corporativas

GRADOS ACADÉMICOS

- Maestría en Administración de Negocios con especialidad en Finanzas Corporativas
- Contador Público – IPN (ESCA STO. TOMÁS)
- Técnico en Procesos Industriales – IPN (CECyT No. 4)

COLABORACIÓN CON EMPRESAS

- Auditor Externo de Estados Financieros y Dictamen Fiscal – KPMG, Cárdenas Dosal, S.C.
- Auditor Control Interno, SOX, Risk Advisory – MANCERA, S.C. (EY)
- Auditor Copliance & Business Practices – TFSM Servicios de México, S.A. de C.V. (TOYOTA)

Beneficios de estudiar un curso



Temas actualizados y de vanguardia

Con gran capacidad de actualización y reinversión al ser de una duración más corta que otros posgrados, un diplomado te ofrece una capacitación enfocada en temas relevantes y de alta demanda para el mercado laboral.



Capitaliza lo aprendido

El alto enfoque práctico y estratégico de un Diplomado hace que cada módulo sea aplicable desde el primer día 1 en tus actividades profesionales y desarrollo personal.



Mejora tus oportunidades laborales

Enriquece tu CV especializándote y posíciónate como el mejor candidato.



Networking

No solo compartirás salón de clases con buenos compañeros, también con excelentes profesionistas con los que podrás compartir puntos de vista, tips e incluso oportunidades de negocio.



Profesores con más 15 años en experiencia profesional

Toma clases de la mano de expertos en su disciplina con amplia experiencia compartiendo su conocimiento y trabajando en las mejores empresas nacionales e internacionales.



Duración

La duración promedio de un Cursos de 2 a 4 meses, así podrás aplicar lo aprendido muy rápidamente y seguir creciendo profesionalmente.



Diploma

Todos nuestros Cursos tienen validez curricular.



Beneficios de la modalidad en línea

- Cada módulo tiene:
Clases grabadas y clases en vivo + actividades interactivas + Caso Práctico.
Tendrás acceso a infogramas, ligas de acceso a sitios de interés u otros materiales en formato PDF.
- Sesiones grabadas y en tiempo real
Estudia a tu ritmo, puedes consultar todas las sesiones en el horario que más te convenga.
- Contenido siempre disponible:
Podrás consultar y / o descargar el material desde plataforma en cualquier momento del día.
Además, nuestra plataforma es multidispositivo, podrás estudiar en cualquier computadora de escritorio, laptop, tableta o Smartphone.
- Soporte técnico:
El equipo de soporte técnico estará tu disposición en todo momento para ayudarte a resolver cualquier situación.
- Asesoría y acompañamiento:
Cuentas con un tutor a través de la plataforma en enlaces en vivo, chat o Whatsapp a distancia en tiempo real, para resolver tus dudas y dar retroalimentación.
- Entrega de proyectos y evaluación

**Educación
CONTINUA** | **UVM**

uvm.mx