



CURSOS de Capacitación

NOVIEMBRE TALLER DE PRÁCTICA EN EVALUACIÓN Y OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS COMERCIALES



Cuerpo Docente:

Ctdr. Claudio M. Pizzi

**Fechas: 24 y 25 de noviembre de
16 a 21 hs(vie.) y 9 a 12 hs(sáb.)**

Carga Horaria: 8 hs.



Córdoba

Arancel:

\$ 1550 Socios

\$ 1950 No Socios

INSCRIPCION

Introducción:

En este curso se presentan las herramientas tradicionales de evaluación tanto para personas físicas como jurídicas a las cuales les sumaremos elementos de estadística y Excel para realizar la evaluación y el otorgamiento de créditos comerciales a clientes.

MARCO GENERAL PARA UN ANÁLISIS EFICIENTE

Conceptos a evaluar en créditos comerciales. 5 C's

Evaluación de aceptación.

Evaluación de seguimiento.

Las trampas a sortear en la evaluación de riesgos.

Estableciendo una política de créditos para mis clientes.

Cómo optimizar las ventas partiendo de la buena gestión de créditos.

PERSONAS JURÍDICAS

Análisis de los componentes de la información financiera (el balance general – la manifestación de bienes)

Análisis de la situación económica, financiera y patrimonial de los clientes. Ratios.

07 de Noviembre de 2017 – CIRCULAR N° 1079 - Blanco

La presente circular se encuentra en la página Web www.acopiadorescba.com

Aplicación de los métodos horizontal y vertical para análisis.
Los resultados del ejercicio. Análisis, interpretación y proyección.
Análisis del capital de trabajo y fuentes de financiación.

PERSONAS FÍSICAS

Análisis de patrones de consumo en personas físicas.
Métricas y asignación de puntaje por cumplimiento.
Análisis de cartera & concentración de clientes.
El flujo de fondo neto.

ESTADÍSTICA Y EXCEL APLICADO AL RIESGO DE CRÉDITO

Ejercicios con regresión lineal y modelos logísticos.
Ejercicios con probabilidades de default
Método para determinar el cut off
Análisis de cartera de clientes. Metodología.

EL INFORME DE CRÉDITOS

Elaboración de informes.
Reporte cualitativo y reporte cuantitativo.
Criterios para comparar resultados.

ANÁLISIS DE CASOS

Práctica con casos de evaluación cuantitativa – cualitativa.
Ejercicios de aceptación – rechazo de clientes.
Ejercicios de determinación de la línea de crédito
Ejercicios de modificación de línea de crédito.
Ejercicio de evaluación cualitativa de clientes.

Cuerpo Docente:

Lic. Claudio M. Pizzi. Lic. En Administración de empresas con especialización en marketing (UBA). Master en Dirección estratégica (Universidad de Barcelona) – Master en Administración de Empresas con especialización en finanzas (UB) – Auditor & consultor Normas de calidad ISO 9.000 (Escuela tecnológica de Georgia USA.) – Ocupó cargos jerárquicos en empresas nacionales, internacionales y multinacionales. Director de Dorbaire (www.dorbaire.com). Consultora Organizacional. Disertante nacional e internacional. Escritor de artículos periodísticos. Autor de textos técnicos. “La Relación con mis clientes, estrategia o ruptura, el cambio hacia el modelo integrador”. “Organizaciones Sustentables, de la idea al diseño”. “Personal Sustentable”. De Editorial Buyatti. Argentina.

Arancel:

\$ 1550 Socios
\$ 1950 No Socios

INSCRIPCION



Cursado: Av. Maipú 51 - 5 Piso - Oficina 7



Inscribite en iaefcordoba@iaef.org.ar

Melina Loschiavo - Encargada de Capacitación

Av. Maipú 51, Piso 5º - Oficina 7 | X5000IBA

Tel./Fax: 0351- 5684100 | 0351- 5684101



0351 390-0310



www.iaef.org.ar