



Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas  
Filial Córdoba

# Cursos de CAPACITACIÓN

MAYO  
CÓMO OTORGAR CRÉDITOS SIN RIESGO



Cuerpo Docente:

**Lic. Claudio M. Pizzi**

**Fechas: Viernes 11 y sábado 12 de mayo de  
16 a 21 hs(vie.) y 9 a 12 hs(sáb.)**

**Carga Horaria: 8 hs.**

  
Córdoba

Arancel:  
\$ 1850 socios  
\$ 2500 No Socios

## INSCRIPCIÓN

### Introducción:

El objetivo de este curso es trabajar casos de análisis de riesgo crediticio tanto de personas físicas como jurídicas. Revisar el contenido de una carpeta de crédito, las evaluaciones en la etapa de incorporación como de seguimiento. Establecer un sistema de control, una métrica para designar el monto, su ampliación, reducción. Separar los clientes buenos de los no pagadores, implementar un sistema de detección de impagados, demostrar cómo se realiza un informe de riesgo crediticio, qué es una política de crédito, como se analiza un estado contable, una manifestación de bienes, cómo se interpreta la información de una central de riesgo y cómo integrar el análisis cualitativo de un cliente para poder proyectar su desempeño económico – financiero en el futuro. El objetivo del curso es ayudar a las empresas a través del análisis de riesgo crediticio a que puedan implementar políticas comerciales menos riesgosas y más rentables cuidando la relación con sus clientes.

### Modulo 1: Análisis Cuantitativo Documental

En este módulo abordaremos el análisis tradicional de riesgo crediticio, los elementos que deben ser incorporados a la carpeta de crédito, el informe del analista y la evaluación de los resultados.

#### Análisis de Estados Financieros – Repaso de Principales Indicadores

- Análisis de los componentes de la información financiera ( el balance general y el cuadro de

resultados)

- Conceptos a destacar para cada una de las partidas que conforman el Balance de la empresa.
- Análisis de la Situación Económica: Estado de Resultados. Rentabilidad.
- Aplicación de los métodos de estudio horizontal y vertical.
- El resultado neto y el vínculo con el resto de los estados.
- Capital de Trabajo. Indicadores de Liquidez.
- Ratios Análisis de la Situación Patrimonial: Estado de Evolución del Patrimonio Neto.
- Financiamiento a corto y largo plazo. Claves
- Indicadores de DEFAULT.
- Ejercicio de evaluación y otorgamiento de crédito para empresas.
- Valuación de empresas en marcha. ¿Cuánto vale su cliente?

## Modulo 2: Análisis Cualitativo

### Elementos que componen el análisis de riesgo

- ¿Qué cosas debo pedirle a mi cliente antes de abrirle una cuenta corriente?
- ¿Qué cosas debo incorporar al legajo del cliente?
- Elementos a tener en cuenta para afianzar el crédito.
- ¿Cuánto crédito puedo darle a mi cliente?
- Algunos datos de la realidad económica actual.
- Diferencias entre los análisis tradicionales y los no financieros.
- ¿Existe el sistema de control de riesgo perfecto?
- Tipos de análisis cualitativos.
- Indicadores cualitativos. INFORMES DE AGENCIAS DE RIESGO.
- El scoring de la agencia de riesgo.
- Análisis de clientes: análisis estratégico de posicionamiento. Matrices y herramientas.
- ¿A qué clientes le debo vender y a quiénes no?
- El efecto clonación – el concepto de “potencialidad” en riesgo crediticio.
- Políticas de crédito.
- Créditos en tiempos de crisis.

### 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 Dorbares (www.dorbares.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:

\$ 1850 socios  
\$ 2500 No Socios

## INSCRIPCION



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



Inscribite en [iaefcordoba@iaef.org.ar](mailto:iaefcordoba@iaef.org.ar)

Melina Loschiavo - Encargada de Capacitación

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

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



[www.iaef.org.ar](http://www.iaef.org.ar)



**0351 390-0310**