

## DIPLOMADO EN GERENCIA DE CRÉDITOS Y COBRANZAS

En la actualidad, uno de los grandes problemas de las empresas que venden productos o servicios a crédito, es la recuperación de éste, es por ello, que la gestión de Créditos y Cobranzas constituye procesos estratégicos en las organizaciones, ya que, además de constituirse el crédito como una “Herramienta Efectiva” para incrementar las ventas, nos permiten mantener los flujos financieros adecuados a la gestión del negocio, y la optimización de las ventas del mismo; por ende, mientras más eficiente sea la gestión del crédito y del cobro, se agregará mayor valor a las organizaciones.

### OBJETIVOS

- Formar profesionales en la Gerencia de Créditos y Cobranzas, evaluando riesgos y minimizando pérdidas en la empresa o negocio.
- Dominar los procedimientos vigentes de recuperación en los tramos diversos de antigüedad de deuda.
- Seleccionar a profesionales en los niveles requeridos para la gestión de Créditos y Cobranzas, formando equipos líderes.

### DIRIGIDO A:

- Profesionales y ejecutivos en las áreas de créditos y cobranzas, especialistas y empresarios vinculados con la gestión crediticia que deseen actualizarse, ampliar conocimientos y aprender nuevas técnicas de gestión de créditos y cobranzas en el sector comercial, industrial y de servicio.

### METODOLOGÍA

- La metodología será teórica - práctica, con participación activa de los asistentes. Se realizarán ejercicios prácticos, para que, en conjunto y bajo la dirección permanente del expositor, se analicen casos que ilustran las técnicas y conceptos planteados en este diplomado.

### REQUISITO(S)

- Haber culminado satisfactoriamente el Programa de Especialización en Créditos y Cobranzas en el Centro de Capacitación Empresarial o un equivalente, y/o tener como mínimo un año de experiencia en el área de Créditos y cobranzas.

### DURACIÓN

- 120 horas

### TEMARIO

#### 1. La administración del crédito y cobranza, su ubicación en la empresa

15 horas

- Organigrama de crédito y cobranzas
- Descripciones de puestos
- Perfil del personal de crédito y cobranza
- Áreas de interrelación con crédito y cobranza
- Diagrama de flujo de crédito y cobranza

#### 2. Evaluación del Proceso de Crédito

15 horas

- Consideraciones generales sobre el proceso de concesión de crédito
- Valor crediticio del solicitante de crédito
- Decisión sobre la solicitud de crédito
- Principales indicadores financieros aplicables a la solicitud de crédito
- Aspectos cualitativos y cuantitativos del crédito y las cobranzas.
- El “Credit Scoring”, cómo ventaja estadística

- Estudio de casos
- 3. Análisis de Estados Financieros para la toma de decisión sobre el crédito. 21 horas**
- Metodología para realizar un análisis económico / financiero.
  - Análisis de estados financieros y no financieros
  - Evaluación financiera de políticas de créditos. Rentabilidad vs. Liquidez.
  - Evaluación del límite de crédito concedido a clientes.
  - Las políticas de créditos y cobranzas y su relación con los Estados financieros
  - Manejo del área de créditos y cobranzas como Centro de costo contable
  - Evaluación y rentabilidad del departamento de crédito y cobranza.
  - Estudio de casos
- 4. Administración del área de Cobranzas 21 horas**
- Costos de las cobranzas
  - Análisis lineal del punto de equilibrio y gastos de cobranzas
  - Procedimientos de cobranza
  - Políticas y gestión de segmentación de cobros.
  - Técnicas para metodizar la cobranza.
  - Aspectos económicos y financieros en la gestión de cobros.
  - El crédito y las cobranzas y su impacto sobre la creación del valor económico agregado (EVA).
  - Las cobranzas y su relación con el ciclo operativo de caja
  - Capital de trabajo. Naturaleza de las actividades. Políticas comerciales adoptadas
  - Estudio de casos.
- 5. Administración de provisiones de cuentas incobrables 15 horas**
- Riesgo de la inversión incremental en cuentas por cobrar
  - Operación de recupero por descuentos por pronto pago
  - Costo de los descuentos por pronto pago
  - Control de cuentas por cobrar “Aging “
  - Cuentas incobrables: estimación de cuentas incobrables
  - Estudio de casos
- 6. Indicadores, métricas e informes para la Gerencia 21 horas**
- Indicadores
    - Rotación cartera
    - Porcentaje e importe de saldos vencidos
    - Comparativo de cobranza real vs presupuestada y vs Antigüedad de Saldos
    - Indicadores de apoyo
      - Eficiencia y eficacia
  - Informes
    - Reporte de avance de cobranza diaria
    - Reporte semanal de clientes morosos
    - Reporte mensual de resultados
      - De la gerencia de crédito y cobranza
    - Informe anual de resultados y establecimientos de objetivos año
- 7. Administración del Recurso Humano 12 horas**
- Procesos de reclutamiento. Selección. Evaluación de Recursos Humanos
  - Cuantificación de beneficios para personal operativo de recuperación de deudas
  - Modelos de beneficios para gestores, cobradores, supervisores
  - Estudio de casos

**INCLUYE**

- Pioner con material didáctico
  - Coffee break
  - Diploma a nombre de la Cámara de Comercio de Lima
- 
- ❖ **LA FRECUENCIA DEL DIPLOMADO ESTARÁ EN FUNCIÓN A LA PROGRAMACIÓN VIGENTE.**
  - ❖ **CONSULTAR POR NUESTRAS FACILIDADES DE PAGO.**
  - ❖ **DESCUENTO POR CONVENIO A TARJETAHABIENTES DEL BBVA CONTINENTAL Y BANCO FALABELLA. (Los descuentos no son acumulables)**
  - ❖ **CABE INDICAR QUE EL INICIO DE LOS DIPLOMADOS DEPENDERÁ DEL NÚMERO DE INSCRITOS.**