

## INTRODUCCIÓN

Desde el 2012, con el propósito de fortalecer el nivel de conocimientos, competencias y habilidades de todo el personal de los Intermediarios Financieros No Bancarios en materia de promoción, análisis de crédito, operación y seguimiento de los acreditados finales; administración de la cartera y de puntos críticos en aspectos de control interno, riesgos, gobierno corporativo, planeación estratégica y disposiciones en materia de prevención de lavado de dinero, hacen indispensable continuar con un proceso de capacitación continua que permita asegurar que su proceso de crédito se realice con altos niveles de eficiencia.

En este sentido, para tener una mayor cobertura en la atención de la capacitación, a partir del 2013, se han implementado los cursos a distancia utilizando la plataforma Webex, apoyándonos en instituciones educativas de reconocido prestigio, lo que representa para el intermediario ahorros sustanciales en traslados, viáticos, tiempo laboral y permite que el empleado se capacite en línea dentro de su oficina, en el horario de trabajo y al término de las sesiones, se incorpore de manera inmediata a sus actividades laborales.

En este año, los eventos de capacitación consideran nuevamente un alto componente de actualización en las diferentes áreas del conocimiento en cada tema.

Consideramos que el fortalecimiento de las competencias de todo su personal asegura que su proceso de crédito se realice con altos niveles de eficiencia que permitan garantizar el cumplimiento de la misión institucional.

Por último, las empresas calificadoras como Fitch, Standard & Poor's HR Ratings, Moody's y Verum, emiten una calificación a los Intermediarios Financieros, que les permite acceder a mejores condiciones de fondeo ante instituciones como FIRA, esta calificación viene acompañada de una serie de recomendaciones que les ayuda a mejorar su desempeño financiero, operativo y su perfil de riesgo, por ende, a la posibilidad de obtener una mejor calificación en el mediano plazo. FIRA, como respuesta, ha trabajado en los últimos cinco años en un programa de capacitación y esquema de certificación que se encuentra en proceso, para el personal directivo y operativo, atendiendo los principales temas que las calificadoras toman en cuenta para su evaluación y fomentando procesos de mejora continua en sus socios de negocios.

Como complemento, FIRA dispone de apoyos tecnológicos y financieros establecidos en las Reglas de Operación para Apoyos a los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural, entre las cuales está la Capacitación, que es un elemento que coadyuva a mejorar el perfil de riesgo de los IFNB.

# Análisis de Crédito. - Módulo II

## Administración del crédito

**Objetivo:** Al finalizar el curso el participante será capaz de utilizar los conceptos y herramientas necesarias para el desempeño competente de sus actividades como analista de crédito.

**Perfil:** Personal operativo encargado de realizar las actividades de análisis de crédito del Intermediario.

### MODULO II.- Administración del crédito

**Duración:** 40 horas

Hora	Tema
12 horas	<p><b>Administración del crédito</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Políticas de crédito, su análisis e interpretación</li> <li>• Análisis del proceso de crédito</li> <li>• Análisis e interpretación de la información y documentación del crédito</li> <li>• Procedimientos</li> <li>• Identificación de las causas de incidencias en el riesgo</li> <li>• Equilibrio entre créditos y garantías</li> <li>• Recomendaciones para prevenir carteras litigiosas</li> <li>• Integración de la carpeta de crédito para su aprobación, seguimiento, control y recuperación <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Análisis y Evaluación de Crédito: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Estudio de crédito/carátula aprobada/líneas solicitadas/resumen Ejecutivo</li> <li>▪ Síntesis de los Términos y Condiciones/Información Cualitativa y Cuantitativa</li> <li>▪ Calificación de Riesgo</li> <li>▪ Conclusiones</li> </ul> </li> <li>○ Documentación Legal: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Escritura Constitutiva/Dictámenes/Poderes/copia escritura bienes en garantía</li> <li>▪ Contrato registrado/Pagaré</li> <li>▪ Certificado de Gravamen</li> <li>▪ Reporte de Verificación de propiedades</li> <li>▪ Convenios Modificatorios</li> <li>▪ Carta Términos y Condiciones firmada y aceptada por el cliente</li> </ul> </li> <li>○ Avalistas o Garantes <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Relación Patrimonial/avalúos de las Garantías</li> <li>▪ Dictamen Jurídico</li> <li>▪ Poderes y escrituras</li> </ul> </li> <li>○ Administración <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Autorización de Operaciones de Crédito</li> <li>▪ Estados Financieros anuales y periódicos actualizados</li> <li>▪ Reportes de visitas de seguimiento/supervisión</li> <li>▪ Dictámenes Técnicos</li> <li>▪ Póliza de Seguros vigentes y cedidas a favor de la IFNB</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>
10 horas	<p><b>Análisis e Identificación de Negocios de los IFNB</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Importancia del Plan Estratégico en los IFNB</li> <li>• Planeación Estratégica, ¿Para qué?</li> <li>• Planeación Estratégica, ¿Cómo se construye?</li> <li>• Perfil de la empresa</li> <li>• Origen, descripción del grupo económico al que pertenece, misión, visión, objetivos</li> <li>• Mercado Objetivo</li> <li>• Perfil de clientes, estrato y mercado potencial que pretende atender</li> <li>• Actividades a financiar</li> <li>• Cadenas productivas a financiar, colocación por cadena</li> <li>• Cobertura geográfica, colocación por estado</li> <li>• Tipo de operaciones y programas de crédito</li> <li>• Plan de negocios: <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Programa de empleo</li> <li>b. Programa de inversión</li> <li>c. Programa de colocación de crédito</li> <li>d. Programa de fondeo</li> <li>e. Programa financiero</li> <li>f. Proyecciones financieras</li> </ol> </li> </ul>

8 horas	<p><b>Administración del riesgo crediticio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La administración de riesgos</li> <li>• El modelo de valor en Riesgo</li> <li>• Segmentación y sus estrategias</li> <li>• Modelos de riesgo crediticio (información que proporciona el cliente)</li> <li>• Gestión del riesgo y supervisión (Basilea III)</li> </ul>
10 horas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Normativa regulatoria y de CGO en materia de supervisión</b></li> <li>• Importancia de la supervisión</li> <li>• Supervisión. Tres componentes a saber, para realizar una supervisión adecuada: Inspección, Vigilancia y Control</li> <li>• Técnicas de supervisión</li> <li>• Requerimientos mínimos que deberán llevar los reportes de supervisión:             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Datos de identificación del sujeto de crédito</li> <li>○ Datos del crédito</li> <li>○ Datos de la inversión</li> <li>○ Resultados de supervisión</li> <li>○ Información financiera de la empresa</li> <li>○ Nombre y firma de quien lo realiza y puesto</li> <li>○ Fecha de supervisión</li> </ul> </li> <li>• La supervisión en gabinete:             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elegibilidad de la operación.</li> <li>• Expediente de crédito, existencia de estudio de crédito o análisis de viabilidad del proyecto.</li> <li>• Comprobación de la inversión.</li> <li>• Formalización e instrumentación del crédito.</li> <li>• Supervisión al acreditado por parte del intermediario.</li> </ul> </li> <li>• La supervisión en campo:             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Existencia del negocio en marcha.</li> <li>• Elegibilidad del acreditado y de la actividad o bien financiado.</li> </ul> </li> <li>• Análisis de casos prácticos</li> </ul>