

## 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.

## “Recuperación”

**Objetivo:** Proporcionar conocimientos y herramientas al personal operativo de los IFNB que se dedican a la recuperación, que les permita establecer estándares de aplicación de criterios en aspectos de recuperación de la cartera de sus clientes.

**Perfil:** Personal operativo de los IFNB que se dedican a las actividades de recuperación.

**Duración:** 24 horas

Horas	Tema
16 horas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Marco regulatorio de la recuperación</b></li> <li>• <b>Lineamientos mínimos que deben de llevar el manual de Normas y Políticas de Crédito del intermediario</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Las funciones de recuperación de cartera por áreas diferentes a Promoción</li> <li>▪ Establecer las políticas de recuperación y cobranza administrativa, extrajudicial y judicial</li> <li>▪ Establecer normas para realizar reestructuraciones, tratamientos de cartera, quitas, castigos y penalizaciones.</li> <li>▪ Los créditos que puedan tener problemas de recuperación, deberán ser objeto de una evaluación exhaustiva</li> <li>▪ Las reestructuraciones deberán hacerse de común acuerdo con el acreditado y pasar por todas las etapas del PDC.</li> </ul> </li> <li>• <u>En la operación de microcrédito, de forma específica:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Las funciones de recuperación preventiva y normal de cartera deben ser realizadas por el oficial de crédito, y en su caso con el apoyo del gerente de sucursal.</li> <li>▪ Establecer las políticas de recuperación y cobranza preventiva, extrajudicial y judicial</li> <li>▪ Las reestructuraciones deberán hacerse de común acuerdo con el acreditado y revisar nuevamente la capacidad y voluntad de pago del acreditado.</li> </ul> </li> <li>• <b>Técnicas o Metodologías de recuperación</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Organización</li> <li>▪ Estructuración</li> <li>▪ Monitoreo</li> <li>▪ Recuperación           <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recuperación administrativa               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Transitoria/Morosa</li> <li>○ Reporte de cartera vencida a más tardar 15 días después de su registro</li> <li>○ Reporte seguimiento mensual</li> <li>○ Estrategia para su manejo</li> <li>○ Reevaluación de los siguientes puntos: moralidad del cliente; líneas otorgadas al cliente; capacidad de generación del acreditado antes y después de cubrir sus obligaciones; posibilidad de recuperación del crédito mediante las garantías existentes; reclasificación del crédito</li> <li>○ Seguimiento preventivo</li> <li>○ Seguimiento extrajudicial</li> </ul> </li> <li>• Recuperación judicial               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Vencimientos anticipados</li> <li>○ Documentación legal básica</li> <li>○ Documentación comprobatoria</li> <li>○ Monto del adeudo (Certificación del Contador del contador autorizado)</li> <li>○ Verificación de Garantías (certificados de libertad de gravamen)</li> <li>○ Información adicional que pueda ayudar al abogado a sustentar su estrategia jurídica</li> <li>○ Reportes seguimiento</li> </ul> </li> <li>• Alternativas de Recuperación               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Reestructuras</li> <li>○ Convenios Judiciales</li> <li>○ Finiquitos y Quitas</li> <li>○ Adjudicación o Dación en Pago</li> <li>○ Castigos y quebrantos</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul> </li> <li>• <b>Documentación mínima que debe incluirse en el expediente de crédito en</b></li> </ul>

	<p><b>materia de recuperación</b> (para realizar gestiones judiciales será necesario proporcionar al abogado el original):</p> <p><b>Expediente:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Documentación legal básica: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Copia de los contratos de crédito y/o de los pagarés con los que se haya documentado el crédito.</li> </ul> </li> <li>2. Documentos comprobatorios: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Documentos que demuestren que el acreditado dispuso el crédito</li> </ul> </li> <li>3. Monto del adeudo: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Monto del adeudo (Certificación del contador autorizado), firmado por el funcionario facultado y autorizado</li> </ul> </li> <li>4. Relación de bienes dados en garantía: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Reportes del IFNB, sobre la verificación de la existencia, legitimidad, valor y demás características de las garantías.</li> </ul> </li> <li>5. Relación de bienes inmuebles: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bienes propiedad del deudor, incluyendo datos del registro público</li> <li>▪ Certificados de libertad de gravámenes de las garantías, o en su caso, carta de prelación de adeudos y/o garantías.</li> <li>▪ Avalúos actualizados de los bienes que garanticen el adeudo.</li> </ul> </li> <li>6. Domicilio legal del deudor, así como cualquier otro dato que sirva para su localización <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identificación e integración del grupo económico al que pertenezca el acreditado.</li> <li>▪ Correspondencia con el acreditado, como cartas, telegramas y otros.</li> </ul> </li> <li>7. Información sobre el estado de las negociaciones con otros acreedores y cualquier información adicional que le ayude al Abogado a sustentar su estrategia de Recuperación: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pólizas de seguros de las garantías en favor del IFNB, cuando por la naturaleza de los bienes se requiera su aseguramiento.</li> <li>▪ Información que permita apreciar el comportamiento del acreditado en el cumplimiento de sus obligaciones crediticias con la institución.</li> <li>▪ Informes de seguimiento de condiciones contractuales y garantías.</li> </ul> </li> <li>8. Reportes de Cartera Vencida: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El responsable del caso, deberá documentar vía reporte de cartera vencida mensual o dependiendo del caso, el avance de la cobranza judicial.</li> <li>▪ Alternativas de pago y/o propuesta de reestructuración.</li> <li>▪ Autorización de la reestructura y/o convenio judicial.</li> <li>▪ Identificación e integración del grupo económico al que pertenezca el acreditado.</li> <li>▪ Información periódica del responsable de la cobranza judicial o extrajudicial del crédito, así como la documentación soporte correspondiente.</li> <li>▪ Correspondencia con el acreditado, como cartas, telegramas y otros.</li> </ul> </li> </ol> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Requerimientos mínimos que deben llevar los reportes de recuperación</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Antecedentes</li> <li>▪ Instrumentación del crédito</li> <li>▪ Gestión</li> <li>▪ Problemática de recuperación</li> <li>▪ Estrategia de recuperación</li> <li>▪ Acciones</li> </ul> </li> <li>• <b>Análisis de caso</b></li> </ul>
8 horas	<p><b>La recuperación en FIRA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Fundamentos normativos:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Normas y Política de Crédito</li> <li>2. Condiciones de Operación del Servicio de Fondeo entre FIRA y los Intermediarios Financieros</li> <li>3. Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FEGA y los</li> </ol> </li> </ul>

	<p>Intermediarios Financieros</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Procedimiento para la Recuperación de Crédito y Garantías Pagadas</li> <li>5. Procedimiento para el Comité de Recuperación de Crédito</li> </ol> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Cobranza administrativa</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Seguimiento preventivo</li> <li>2. Seguimiento extrajudicial</li> </ol> </li> <li>• <b>Cobranza judicial</b></li> <li>• <b>Seguimiento a la recuperación de garantías pagadas</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rangos para el seguimiento por crédito: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Hasta 25,000 UDIS: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Seguimiento extrajudicial</li> <li>• Incobrabilidad con dictamen jurídico del IF (autorización del CRC)</li> </ul> </li> <li>▪ Mayores a 25,000 hasta 250,000 UDIS <ul style="list-style-type: none"> <li>• Seguimiento extrajudicial y judicial</li> <li>• Incobrabilidad con dictamen jurídico del IF (autorización del CRC)</li> </ul> </li> <li>▪ Mayores a 250,000 UDIS <ul style="list-style-type: none"> <li>• Seguimiento extrajudicial y judicial</li> <li>• Requisitos para la incobrabilidad y castigo (autorización del CRC)</li> </ul> </li> </ul> </li> </ol> </li> <li>• <b>Comité de recuperación de Crédito. Tratamientos de cartera:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Condonación o cancelación de intereses moratorios y de cualquier accesorio derivado del crédito.</li> <li>2. Quitas.</li> <li>3. Daciones en pago.</li> <li>4. Subrogaciones, cesiones de derechos y/o deudas.</li> <li>5. Reconocimiento de adeudos.</li> <li>6. Consolidación de pasivos.</li> <li>7. Reembolsos.</li> <li>8. Liberación y/o sustitución de garantías, gravámenes o cualquier otra obligación a cargo del deudor y demás responsables solidarios, subsidiarios, entre otros.</li> <li>9. Esperas judiciales y extrajudiciales.</li> <li>10. El otorgamiento de finiquitos parciales.</li> <li>11. Incobrabilidades.</li> <li>12. Castigos o quebrantos.</li> <li>13. La venta de cartera.</li> <li>14. Otorgar cartera en administración.</li> <li>15. Desistimientos de instancias judiciales</li> </ol> </li> <li>• <b>Reportes de cobranza</b></li> <li>• <b>SIRRECUPERA</b></li> <li>• <b>SUSTRAE y SUSTRAE Intermediarios</b></li> <li>• <b>Reportes de los IF al Buró de Crédito</b></li> <li>• <b>Análisis de caso</b></li> </ul>
--	---