



**IMECAF México, S.C.**  
Instituto Mexicano de Contabilidad,  
Administración y Finanzas

Nombre del Curso

## CRÉDITO COMERCIAL - CÓMO OTORGAR

### Objetivo

El nivel de cartera vencida de un crédito sin garantía generalmente es alto. Con este curso, el participante tendrá las bases para establecer políticas de crédito que minimicen la cartera vencida de los créditos otorgados, a través de definir criterios de aceptación con base en los diferentes riesgos que pueden presentar los acreditados, tales como la edad, situación laboral, historial crediticio, etc.

### Dirigido A

A todos aquellos funcionarios que trabajan en empresas como bancos, sofomes, sofoles, etc., que otorgan créditos comerciales.

### Temario

## Temario del Curso de Cómo Otorgar un Crédito Comercial

### I. LA POLÍTICA DE CRÉDITO COMERCIAL

- Concepto
- Elementos que integran un crédito (línea de crédito, monto, plazo, garantías, etc.)
- Riesgos a los que están expuestos los créditos comerciales
- Tipos de crédito que otorgan las empresas
- Elementos que conforman la política de crédito de una empresa y su interacción con las demás políticas del negocio
- Elaboración de las políticas de crédito de la empresa

### II. EL PROCESO DE OTORGAMIENTO DE UN CRÉDITO

- **DOCUMENTACIÓN E INFORMACIÓN DEL CLIENTE**
  - La solicitud de crédito, características
  - Documentación requerida para autorizar un crédito; características y finalidad

○

## ANÁLISIS DE LA SOLICITUD DE CRÉDITO

- Investigación del solicitante de crédito
- Agencias de investigación, visita ocular y Registro Público de la Propiedad y Comercio, Buró de Crédito

○

## ANÁLISIS FINANCIERO DEL POTENCIAL ACREDITADO

- Análisis del Ciclo Operativo y Análisis de la generación de efectivo

○

## EVALUACIÓN Y DECISIÓN DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITO

- Evaluación del crédito y las fuentes del pago
- Determinación de cantidad a otorgar y esquema de revolvencia
- Técnicas de análisis de crédito: análisis financiero, análisis cualitativo
- Criterios de otorgamiento de crédito con base en los riesgos de cumplimiento

○

## FORMALIZACIÓN DEL CRÉDITO

- Los contratos y sus principales cláusulas. Los pagarés
- Cómo se constituyen las garantías reales y personales
- Criterios para dejar de surtir a un cliente con línea de crédito autorizada

### Fechas

Del 20-Julio-2019 Al 03-Agosto-2019, Sábado de 8 a 13 hrs.

### Duración

15 HRS.

### Inversión

\$4,500.00 M. N. más IVA

© 2019 IMECAFI México, S.C. Todos los derechos reservados.

Email: [info@imecaf.com](mailto:info@imecaf.com)

Teléfono: (+52)(55) 1085 1515

Url: [www.imecaf.com](http://www.imecaf.com)

Arquímides 130 Despacho 205 Col. Polanco

México, Distrito Federal 11570