



PRESENTACIÓN CORPORATIVA  
DEL PLAN DE DESARROLLO  
ICM EN RIESGO DE CRÉDITO

## QUIENES SOMOS

International Collections Manager (ICM) es una red internacional de conocimiento especializado en el área de Crédito y Cobranza. Con presencia en 10 países ubicados en 3 distintos continentes, anualmente formamos por medio de cursos, seminarios, certificaciones, diplomados, congresos o e-learning a más de 5,000 profesionales del sector.

### Para lograr este resultado ICM opera mediante las siguientes divisiones:

**ICM Training** - Ofrece programas integrales de capacitación especializada para los diversos segmentos profesionales del crédito y la cobranza.

**ICM Eventos** - Esta división se dedica a la organización y operación de eventos especializados en actividades relacionadas con el crédito y la cobranza.

**ICM Online** - Opera a través del portal de internet [www.ejecutivosdecredito.com](http://www.ejecutivosdecredito.com) y cuenta con la organización virtual de profesionales de crédito y cobranza más grande de América Latina, donde interactúan y reciben información de primer nivel sobre su actividad.

**ICM Consultoría** - A través de esta división nuestro equipo de consultores implementa metodologías de mejora de procesos en crédito y cobranzas basadas en una medición clara y detallada de las necesidades específicas del cliente.

Como soporte a estas divisiones y para la operación del Plan Estratégico de internacionalización, ICM ha desarrollado una serie de alianzas y una red de instructores que a continuación se describen:

**ICM Faculty** - Es la división de negocios orientada a integrar un equipo internacional de Instructores-Facilitadores Certificados en las metodologías generadas por ICM Training en el crédito comercial y de consumo.

**ICM Network** - Es la red internacional de aliados estratégicos de ICM que se encargan de la comercialización y expansión de servicios de capacitación de ICM a diversos mercados

Hoy **ICM** -junto con sus aliados- participa de manera directa o indirecta en el desarrollo de actividades de capacitación profesional y eventos especializados en diversos países.

Nos definimos como un proveedor de soluciones para el desarrollo y profesionalización de la industria de crédito y cobranza a nivel internacional, ICM se define a sí mismo como una Red de Conocimiento en Crédito.

**CREDIT - KNOWLEDGE - NETWORK**

## NUESTRA VISIÓN

Para ICM la función de un ejecutivo de crédito, no se reduce únicamente a traducir el riesgo en rentabilidad y la cobranza en ingresos sino toda una filosofía en la que el dar crédito o gestionar una cobranza es un oportunidad de brindar un servicio de calidad al cliente, asesorarlo en el manejo de su cuenta y crear Educación en Crédito.

Creemos firmemente que la función de crédito genera oportunidades y que la cobranza adecuada genera ventas de calidad, consolida negocios y hace relaciones de largo plazo con los clientes. El ejecutivo de crédito debe convertirse en un asesor profesional con toda la gama de conocimientos técnicos y habilidades interpersonales que le permitan consolidar la función a través de resultados.

**ESE ES EL ESPÍRITU DE NUESTROS CURSOS, ESA ES NUESTRA VISIÓN, UNA VISIÓN DIFERENTE EN CRÉDITO Y COBRANZAS.**

Por lo anterior entendemos como nuestra misión la de Formar, capacitar y desarrollar el potencial máximo de profesionalización de un ejecutivo de crédito y/o cobranza que aspire a mayores conocimientos para un crecimiento efectivo en su campo de trabajo ofreciéndole estrategias concretas y posibles para aplicar en su desempeño diario. Por ello nuestra metodología se basa en 4 principios fundamentales:

### **Experiencia Práctica:**

Nuestros programas están diseñados por personal que no-solo es instructor sino que en la práctica se ha enfrentado con los problemas normales del trabajo cotidiano y que con el tiempo ha logrado desarrollar los mecanismos necesarios para superarlos, de ahí que contemos con esquemas prácticos que pueden traducirse fácilmente en resultados.

### **Adaptación:**

Al impartir un curso cerrado, nuestros especialistas previamente se entrevistan con los responsables del área donde se desarrollará el entrenamiento a fin de conocer más acerca de sus actividades, necesidades y objetivos específicos o problemática a la que se pretende orientar el resultado del curso, con esto podemos enfocar el desarrollo del mismo a sus objetivos y adaptarlo a sus necesidades.

### **Interactividad:**

La necesidad de los conocimientos teóricos es indiscutible, con ellos se sienta el precedente para poder llevar a la práctica acciones dirigidas para alcanzar los objetivos, sin embargo la manera más efectiva de entrenar al personal es mediante la vivencia de situaciones que le permitan reflexionar sobre sí

mismos, y sobre los efectos que sus decisiones tienen en su trabajo. Debido a esto, nuestros programas siguen principalmente una línea de ejercicios prácticos y experiencias vivenciales que permitan que el cursante se identifique realmente con su responsabilidad y adquiera conciencia de la importancia de su trabajo, logrando con esto la motivación y voluntad para transformar su entorno inmediato.

### **Pasión por el Desempeño:**

Proporcionamos conocimientos, ayudamos a desarrollar habilidades, modificamos actitudes y formas de entender la vida para que la gente SEPA, PUEDA y sobre todo QUIERA comprometerse consigo misma a fin de generar el camino del éxito continuo en la parte que le corresponde dentro de su entorno.

## **PROGRAMA DE DESARROLLO EN RIESGO DE CRÉDITO**

### **ENFOQUE DE LOS SERVICIOS DE ICM:**

El programa de capacitación creado por ICM incorpora diversos niveles de desarrollo de acuerdo a la etapa en que se encuentra la persona dentro del área de riesgo crédito al sector consumo o popular, abarcando desde el nivel de Investigador de Crédito hasta el de Gerente y más allá.

Este programa prevé un desarrollo integral del individuo tendiente a la especialización, el cual de ser ligado al plan de carrera interno puede dar sus mejores resultados.

Contamos además con una serie de productos/servicios adicionales que pueden optimizar de manera eficiente sus resultados al contar con personal capacitado con los estándares más altos en crédito y cobranza comercial.



# CUADRO PROGRAMATICO DE CAPACITACIÓN

## Nivel Básico

NIVEL	PROGRAMA	OBJETIVO	DURACIÓN
Básico	Fundamentos en la Administración del Riesgo de Crédito	<p>Comprender el elemento Riesgo en una operación de crédito y como este puede ser administrado.</p> <p>Comprender la importancia del análisis de crédito dentro de la estrategia del negocio y los impactos de las decisiones que en ella se toman.</p> <p>Identificar y comprender las diversas fuentes de información de crédito y aprender los elementos básicos de su correcta utilización e interpretación.</p> <p>Entender cómo se integran un expediente de crédito y la naturaleza de los documentos que lo componen</p> <p>Aprender a validar los documentos mas importantes y disminuir el potencial de fraude.</p> <p>Aprender a interpretar de manera correcta una solicitud de crédito.</p> <p>Conocer la terminología básica del ambiente de riesgo.</p> <p>Identificar las implicaciones prácticas de la Ley de Protección de Datos Personales.</p>	8 horas

## Nivel Analista de Crédito

NIVEL	PROGRAMA	OBJETIVO	DURACIÓN
Analista/ Supervisor	Análisis e Interpretación de Reportes de Crédito	<p>Aprender a identificar los diversos tipos de reporte disponibles en una Sociedad de Información Crediticia. Conocer las implicaciones legales y prácticas del uso de los reportes.</p> <p>Aprender a analizar e interpretar adecuadamente la información proveniente en los reportes de crédito.</p> <p>Tomar mejores decisiones basadas en una correcta interpretación de la información</p>	5 horas
Analista/ Supervisor	Certificación de Habilidades	<p>Acreditar no solo el aprendizaje sino la aplicación práctica y los resultados del aprendizaje en las áreas de investigación, análisis de crédito y gestión de la cobranza.</p>	20-22 horas

## Nivel Administrador de Riesgo

NIVEL	PROGRAMA	OBJETIVO	DURACIÓN
Gerente	Administración del Riesgo de Crédito	<p>Curso de alto nivel sobre los fundamentos del análisis de crédito desde la perspectiva de los nuevos enfoques de administración con objeto de minimizar los riesgos implícitos en los proyectos, establecer criterios adecuados para la originación de los créditos y darles un seguimiento adecuado que permita administrar los portafolios de inversión adecuadamente.</p> <p>Se pretende identificar los elementos apropiados para cada tipo de portafolio según el producto, riesgo y segmento.</p> <p>Estos elementos básicos pretenden contribuir a la aceptación de más proyectos pero analizando los riesgos implícitos para una adecuado equilibrio entre riesgo y rentabilidad.</p>	16 horas

## PROGRAMAS DE APOYO Y FORMACIÓN CONTINUA

NIVEL	PROGRAMA	OBJETIVO	DURACIÓN
Gerente	Desarrollo de Modelos Scoring	<p>Por años se ha demostrado que la estadística es un elemento válido para predecir el futuro, su aplicación práctica en el manejo de riesgo es a través de la metodología Scoring que nos permite con base en hechos anteriores establecer con un alto porcentaje de efectividad el comportamiento de determinados clientes en la cartera.</p> <p>Este seminario le permite conocer a detalle los fundamentos del Scoring de evaluación de crédito a fin de identificar una estrategia acorde a las necesidades de la entidad para evaluar el riesgo sin afectar su desarrollo comercial.</p>	8 horas
Analista	Análisis e Interpretación de Estados Financieros	<p>En el seminario desarrollará un modelo de Scoring que le permitirá aprender en forma práctica el desarrollo y aplicación de la metodología con todas sus variables y desafíos.</p> <p>Conocer y entender las bases sobre las que se debe fundamentar el análisis financiero a partir del método de razones, así como su interpretación práctica y la comprensión de los resultados.</p> <p>Contribuir a mejorar la Eficiencia al estandarizar una metodología clara en el proceso de análisis financiero óptimo para cada cliente.</p>	8 horas

## DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS POR ETAPA FORMATIVA

### ETAPA 1 – NIVEL BÁSICO (ANALISTA DE CRÉDITO)

El primer paso es convertirse en Analista de Crédito, para ello contamos con un programa específico para quienes inician su carrera y que es muy útil para dotar al equipo de los conocimientos básicos que permitan homologar la visión y prácticas relacionadas con la operación del área.

#### **Fundamentos en la Administración del Crédito y Cuentas por Cobrar.**

“Existe riesgo cuando se tienen dos o más posibilidades entre las cuales optar, sin poder conocer de antemano los resultados a que conducirá cada una. Todo riesgo encierra, pues, la posibilidad de ganar o de perder, cuanto mayor es la posible pérdida, tanto mayor es el riesgo”.

En definitiva la incertidumbre es la condición en que un individuo no dispone de la información necesaria para asignar probabilidades a los resultados de las soluciones alternativas para ello deberá disponerse de herramientas que faciliten la obtención de la información, a partir de esto surge la probabilidad objetiva y subjetiva.

Con base en lo anterior este curso se orienta al análisis de los diversos factores que determinan el riesgo de crédito desde su originación hasta el proceso de cobranza haciendo énfasis en cada una de las variables que combinadas determinan el grado de incertidumbre que establece el nivel de riesgo.

### ETAPA 2 – ANALISTA DE CRÉDITO CERTIFICADO

El siguiente paso es evolucionar al desarrollo de habilidades técnicas más concretas y enfocadas a la operación, las cuales complementan de manera directa la toma de decisiones.

Para ello el programa contempla enfocarse en la herramienta más frecuente para la toma de decisiones en crédito de consumo o del sector de finanzas populares que son los reportes de crédito.

#### **Análisis e Interpretación de Reportes de Crédito**

Curso orientado a brindar los elementos básicos necesarios a considerar en el proceso análisis e interpretación de reportes de crédito provenientes de Sociedades de Información Crediticia.

El curso es totalmente práctico basado en el método de casos lo cual garantiza un aprendizaje vivencial que permita que los estudiantes fortalezcan el criterio de decisión basados en escenarios reales.

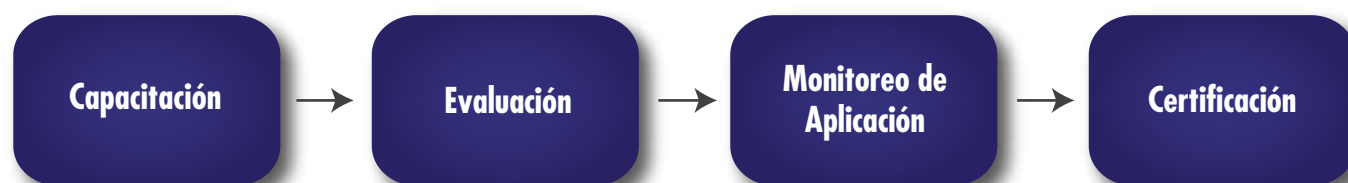
**Concluidos estos 2 niveles el ejecutivo puede aplicar para obtener el nivel de Analista de Crédito Certificado**



## ETAPA 3 – CERTIFICACIÓN DE HABILIDADES

La siguiente etapa en la ruta de desarrollo del profesional del crédito e implica no solo haber cursado los programas correspondientes sino estar en posibilidad de demostrar sus conocimientos y aplicación práctica de lo aprendido, para ello ICM ha desarrollado un proceso de certificación que busca acreditar el aprendizaje en las sesiones teóricas y reforzarlo con la práctica para estar en condiciones de garantizar que el aprendizaje obtenido en los cursos se ha aplicado y está dando resultados.

**El proceso va más allá de una simple capacitación pues busca garantizar el aprendizaje y aplicación del conocimiento recibido en el curso.**



Al concluir el proceso en Analista obtiene la Distinción **ACC – Analista de Crédito Certificado**  
Obtener esta certificación es requisito para iniciar al siguiente nivel.

## ETAPA 4 – ADMINISTRADOR DE RIESGO DE CRÉDITO

Este nivel se orienta específicamente a la visión estratégica de la operación del área, abordando temas de formación relevantes pero con un enfoque para ser aplicado desde el nivel gerencial y directivo.

### Administración del Riesgo de Crédito

#### Duración: 16 horas

El riesgo según su definición- Es la posibilidad de que ocurra un acontecimiento que tenga un impacto en el alcance de los objetivos, por lo cual el riesgo se mide en términos de consecuencias y probabilidad.

En términos generales, podríamos decir entonces que la gestión de riesgo es el arte de oscilar entre la pérdida y el beneficio.

A pesar que aparecen algunas diferencias en los detalles, en la mayoría de las definiciones el riesgo empresarial se interpreta en el espacio de categorías como incertidumbre, probabilidades, alternativas, pérdidas.

“Existe riesgo cuando se tienen dos o más posibilidades entre las cuales optar, sin poder conocer de antemano los resultados a que conducirá cada una. Todo riesgo encierra, pues, la posibilidad de ganar o de perder, cuanto mayor es la posible pérdida, tanto mayor es el riesgo”.

En definitiva la incertidumbre es la condición en que un individuo no dispone de la información necesaria para asignar probabilidades a los resultados de las soluciones alternativas para ello deberá disponerse de herramientas que faciliten la obtención de la información, a partir de esto surge la probabilidad objetiva y subjetiva.

Con base en lo anterior este curso se orienta al análisis de los diversos factores que determinan el riesgo de crédito desde su origen hasta el proceso de cobranza haciendo énfasis en cada una de las variables que combinadas determinan el grado de incertidumbre que establece el nivel de riesgo.

## OTROS PROGRAMAS DISPONIBLES

Las Necesidades operativas de un centro de cobranzas son variadas por lo cual ICM ha desarrollado una serie de programas adicionales que pueden estar a su disposición, para mayor detalle solicite la ficha técnica correspondiente

o **Análisis e Interpretación de Estados Financieros**

o **Desarrollo de Modelos Score**

**CREDIT - KNOWLEDGE - NETWORK**