

ideas

Consultora en Riesgo Crediticio & Business Intelligence

Avellaneda 437 - Tucumán
Tel: 0381- 156 603105
0381-155 428601
www.ideasfinancieras.com.ar

DOSSIER DE PRESENTACIÓN DE SERVICIOS DE CONSULTORÍA & CAPACITACIÓN.

www.ideasfinancieras.com.ar
info@ideasfinancieras.com.ar
Avellaneda 437. San Miguel de Tucumán.

IDEAS FINANCIERAS

Índice:

- I. **Presentación Ideas Financieras**
- II. **La Web & Servicios de Consultoría.**
- III. **UCAP (Sepyme).**
- IV. **Capacitación con Soporte E-Learning.**
 - **Programa Ejecutivo de Capacitación en Riesgo de Crédito, Desarrollo de Mercado y Recupero de Cartera.**
 - **Seis (6) Módulos intensivos Teóricos – Prácticos para mejorar la performance de la gestión del Departamento Créditos y Cobranzas.**

I. Quienes Somos:

La Consultora **Ideas Financieras** se inicia en el año 2005, y fue constituida por Guillermo F. Williams, Argentino, graduado en la Universidad Nacional de Santiago del Estero como Contador Público, quien luego se especializó en el Área de las Finanzas y Negocios en Tucumán y Buenos Aires.

- Analista Financiero Certificado de IAEF – Instituto Argentino de Ejecutivos en Finanzas.
- Postgrado en Evaluación de Proyectos de Inversión: Universidad de Belgrano.
- Postgrado en Mercado de Capitales. Marolla SA.
- Expositor en Jornadas de Capacitación en la materia de Riesgo Crediticio.

Cuenta con la certificación internacional de Analista Financiero, extendida por el Instituto Español de Analistas Financieros (IEAF), programa avalado por la Comisión Nacional de Valores para la actuación como Agente de Bolsa dentro del Mercado de Capitales Argentino.

Lo anterior en línea con la nueva Ley de Mercado de Capitales (Nº 26.831) que exige desde 2014 que los profesionales que desarrollen alguna actividad de venta, promoción o prestación de asesoramiento Financiero que implique contacto con el público inversor, deben verificar su idoneidad por medio de una Certificación avalada por la Comisión Nacional de Valores (CNV).

Su expertise profesional siempre estuvo vinculada con el área financiera en entidades Bancarias, Grandes compañías de diversos Sectores (Agroindustrial, Construcción, Salud, etc), y en el ámbito de la consultoría en inversiones y negocios del mercado argentino.

Cuenta con experiencia dentro de la Docencia, en la cátedra “Economía II Macroeconomía” de la carrera de Contador Público de la UNSE.

Actualmente reside en la Provincia de Tucumán, pero mantiene clientes en el NOA, Mendoza, y Buenos Aires por medio de los Productos de Capacitación Online.

Nuestros Valores:

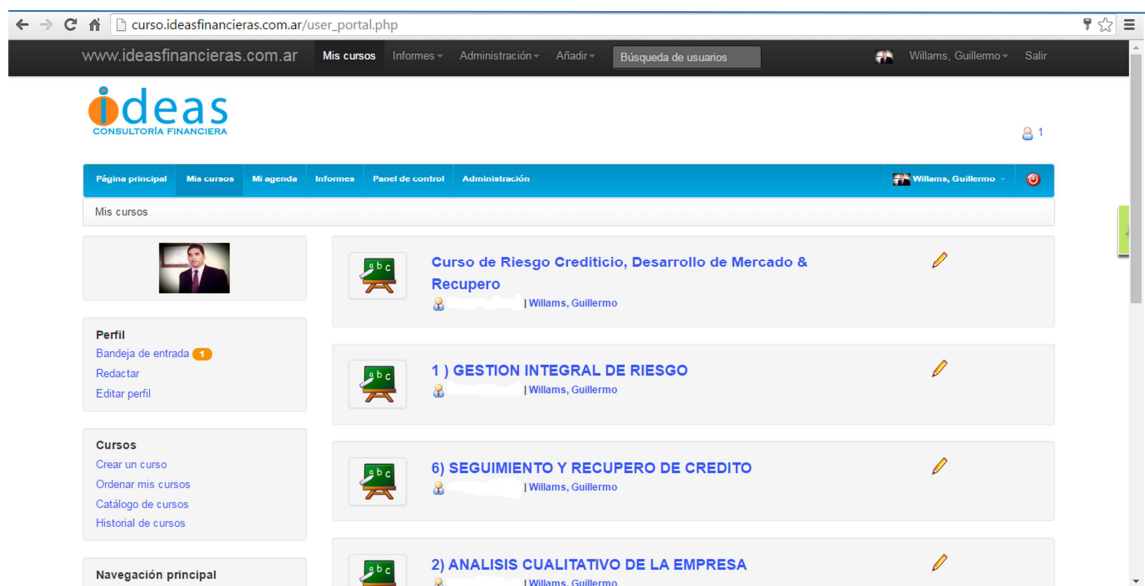
- En Ideas Financieras creemos en el crecimiento sustentado en la mejora continua del trabajo y de los procesos, buscando siempre generar y construir relaciones sólidas y de larga duración con nuestros clientes y proveedores para así alcanzar un lugar destacado entre las empresas de consultoría Financiera.
- Ideas Financieras presta sus servicios desde hace más de 10 años y cuenta en la actualidad con una red de trabajo interdisciplinario, formado por profesionales del Derecho, del área de Seguros, Sistemas, Investigación de Mercados, del mejor nivel.
- En Ideas Financieras creemos en el valor agregado de las ALIANZAS estratégicas, es por ello que mantenemos:
 - Alianza con Claves Información Competitiva. Partner en el NOA.
 - Alianza con Importantes Estudios Jurídicos para el Recupero de los Créditos Morosos.
 - Alianza con INSUR Cia de Seguros para la implementación de Seguros de Crédito en carteras comerciales.

II. Nuestra WEB:

www.ideasfinancieras.com.ar

El sitio web de Ideas Financieras aloja un **Campus Virtual**, por medio del cual brindamos un Programa Integral de Capacitación en Temas de Riesgo Crediticio, Desarrollo de Mercado y Recupero de Cartera. También ofrece una sección de noticias con las últimas novedades en la materia, más un Blog con artículos Publicados por la Consultora sobre temas de destacada importancia.

Actualmente estamos trabajando en una Plataforma de Crowdfunding para financiar proyectos de Inversión.



Servicios:

- **Consultoría Financiera:**

Análisis Económico Financiero de Empresas y Proyectos.
Diagnóstico Empresarial
Armado de Políticas de Crédito, Normas y Manuales de Procedimientos.
Confección, presentación y seguimiento de Legajos de Crédito para Líneas Bancarias.
Revisión y Control Financiero de Balances previo a su presentación.
Armado del Cash Flow y Reestructuración de Pasivos.
Implementación Medios Digitales de Cobros: Tarjetas, Debito Directo por CBU, Rapipago, etc
Due Dilligence
Alternativas de Inversión en el Mercado de Capitales. Primeros pasos en la Bolsa.
Sinceramiento Fiscal. Blanqueo. Ley 27.260.

- **Business Intelligence:**

Implementación de Tableros de Comando.
Tecnologías IBM – Deck Control.
Mantenemos una Alianza con COREBI SA por medio de la cual te presentamos lo último en herramientas Tecnológicas para implementar tu Tablero de Comando en tu empresa.



- **Soporte al Área Comercial & Investigación de Mercados:**

Armado del Plan de Negocios.
Prospección y Búsqueda de clientes por segmento Objetivo o perfil Crediticio.
Estudios de Investigación de Mercados.
Mantenemos una Alianza con Claves Información Competitiva, consultora Nacional con más de 20 años de experiencia en el Mercado.



- **Recupero de Créditos:**

Mantenemos Alianzas con importantes Estudios Jurídicos emplazados en el NOA para darle una cobertura y asistencia en el Recupero de sus Créditos. Su cartera tendrá un trato diferencial según se trate de créditos comerciales o de consumo.

- **Transferencia de Riesgo de Cartera:**

Soporte en la transferencia de Riesgo a otras empresas (Seguro de Crédito, Factoring).
Búsqueda de alternativas de financiación a través de su cartera de clientes.
Mantenemos una Alianza con INSUR Cia de Seguros por medio de la cual te presentamos el Instrumento de Seguro de Crédito.



Modalidad de Consultoría:

Reuniones de 2 Hs o 3 Hs. Aproximadamente (Modulos).

Presenciales en la empresa

Por teléfono

Por video-conferencia (Skype).



Temas:

Finanzas, Marketing, Organización, Desarrollo de Mercado, Business Intelligence.

Participantes:

Consultor(es) y directivos y/o mandos medios.

Etapas:

Preparación antes (cronograma, temáticas)

Reunión propiamente dicha

Documentación de la reunión (participantes y temas tratados)

Metodología:

Relevamiento de datos (mirada del observador)

Diagnósticos a partir del análisis de información

Pronósticos a partir de escenarios posibles

Toma de decisiones a partir de metodología

Planificar implementación de decisiones

Organizar el control de seguimiento

Evaluar resultados.

Material necesario para implementar decisiones estratégicas (documentos o capacitación):

Documentando Procesos:

- Diseño plan de contenidos
- Relevamiento de datos
- Preparación de elementos gráficos
- Redacción
- Documentación digital PDF
- Correcciones
- Actualizaciones

Capacitación en Modalidad presencial

- Charlas
- Conferencias
- Cursos
- Seminarios

Talleres Modalidad a distancia

- Cursos ya existentes.
- Cursos a personalizar
- Cursos exclusivos a diseñar

Nivel

- Directivo
- Mandos medios
- Operativo

III. UCAP en la SEPYME:

La Consultora Ideas te permite financiar y recuperar la inversión en Capacitación y Consultoría a través del Programa de la SEPYME.

Este programa de la SEPYME permite a las Pymes obtener reintegros por sobre la inversión que realicen en la capacitación de sus recursos humanos, ya sea en actividades abiertas; o cerradas (in Company), como cursos a medida de la empresa.

El beneficio se hace efectivo a través de la emisión de un certificado de Crédito Fiscal (bono electrónico) aplicable a la cancelación de impuestos nacionales (Ej. Ganancias, IVA, Ganancia Mínima presunta).

De esta manera, las empresas pueden recuperar desde el 40% y hasta el 90% del monto de las actividades de capacitación si se cumplen con los requisitos de priorización: localización productiva de las empresas, actividad económica, tipo de actividad de capacitación, rango de facturación, temática y destinatarios.

El reintegro se materializa con la entrega de un Certificado de Crédito Fiscal, el cual puede endosarse o utilizarse para el pago de impuestos nacionales propios.

¿Qué empresas pueden ser beneficiarias de la Capacitación?

Las empresas que acrediten su condición de Pyme de acuerdo a la disposición vigente y que no tengan deudas fiscales o previsionales exigibles.

Las grandes empresas pueden ceder su beneficio para capacitar a empresas mipymes de su cadena de valor o bien de una región o sector económico de su interés. No es condición necesaria la relación comercial entre la empresa cedente y las pymes beneficiarias.

¿Cómo participar del Programa?

Se accede en sólo 3 pasos muy fáciles:

- 1 – Presentación del proyecto
- 2 – Evaluación del proyecto
- 3 – Aprobación y ejecución de la capacitación

Importante: La empresa podrá, a su cuenta y riesgo, realizar las actividades de capacitación, y la Secretaría Pyme las reconocerá desde la fecha de la pre-aprobación.

La Consultora IDEAS FINANCIERAS se encuentra inscripta como UCAP (Unidad Capacitadora) a estos fines con el Nº de inscripción: 26.725.

IV. Programa Ejecutivo en Riesgo Crediticio, Desarrollo de Mercado y Recupero de Cartera:

Modalidad del Programa: El programa está desarrollado en un Campus Virtual, donde se podrán tomar las lecciones Audio Visuales, el material de lectura, y las evaluaciones prácticas. También se puede acordar la modalidad Presencial o In Company con talleres de Trabajo y Networking.



Objetivo del Programa:

Que los participantes adquieran herramientas prácticas y comprendan las distintas Técnicas existentes en el Mercado para analizar una empresa o un sector de la económica en vista a la toma de decisiones de crédito y el desarrollo de su Mercado.

Que quien finalice el Programa esté en condiciones de implementar los lineamientos de una Política de Créditos y de Recupero que le permitan a la empresa originar créditos sanos, expandir su Mercado y rotar su cartera de modo eficiente. Así también que puedan conocer los requerimientos al momento de presentar proyectos para ser evaluados por Instituciones de Crédito.

Destinatarios

Será de utilidad para quienes se desempeñen en Instituciones Privadas o Públicas en tareas de evaluación crediticia, prevención del fraude, desarrollo de mercado, y recupero de créditos; dentro de las áreas de Créditos, Finanzas, Gestión Comercial, y Planeamiento Estratégico; ideal para Profesionales como Contadores, Administradores de Empresas; Empresarios y toda aquella persona interesada en aprender las técnicas de Análisis de Riesgo y de Mercado que le ayudaran a generar más y mejores clientes.

Temario

Módulo I: Gestión Integral del Riesgo.

Introducción al Riesgo Crediticio. Clases de Riesgos: Riesgo de Crédito, Operacional, de Tasa, de Mercado, de Liquidez, Riesgo Legal. Definición y clasificación de los Riesgos básicos de toda empresa. Importancia del Departamento de Créditos y cobranzas, como mitigar el riesgo. Política de Créditos y Mapa de Riesgos: su definición, para que sirve. Acuerdo de Basilea y Lineamientos de Crédito del Sistema Financiero Argentino (Bancos). Estructura de un departamento de Riesgos y Recupero. Funciones.

Módulo II: Análisis Cualitativo de la Empresa.

Alternativas al análisis tradicional. Qué debemos tener en cuenta en el análisis del riesgo crediticio en esta época? Armado del legajo. Información que piden los bancos. Entrevista con el cliente. Visita a planta. Métodos de evaluación estratégica: Diamante de Porter, FODA. Informe comercial: tipos. Ventajas. Análisis de los accionistas/management. Concepto y tipos de Grupos Económicos. Manifestaciones de bienes. Garantías personales y reales.

Módulo III: Análisis Cuantitativo para el Otorgamiento de Créditos

Diferencias en los sistemas de otorgamiento de crédito a personas físicas y empresas. Métodos de Scoring y Rating. Armado de Criterios de Aceptación (CDA) para aceptación/rechazo de solicitudes de crédito, Seguimiento comportamiento de cliente.

Análisis de Situación Financiera: Liquidez completo, ácido y absoluto, Capital de Trabajo, Índices de actividad, rotación de activos de corto plazo, inventarios, créditos; análisis del ciclo operativo.

Estado de flujo de efectivo. Estructura: Flujo por actividades operativas, de inversión y financiación. Orígenes y aplicaciones de fondos. El cálculo de los fondos autogenerados y la utilización del EBITDA. Análisis de escenarios de excedentes y faltantes de fondos. Análisis de la liquidez de la empresa. Ratios corriente, ácido. Análisis del capital de trabajo.

Estado de Resultados: Herramientas e indicadores utilizados. Análisis de la cuentas ventas, costos y gastos. Importancia del Resultado operativo, concepto y utilidad del EBITDA. Relación con el análisis financiero. Resultados extraoperativos: Participaciones en otras compañías, apertura de los resultados financieros, beneficios extraordinarios. Ratios de rentabilidad.

Estado de situación patrimonial: Análisis de los distintos rubros de Activo, Pasivo y PN. Exposición contable y contabilidad creativa. Ratios de gestión, actividad y endeudamiento.

Módulo IV: Herramientas Tecnológicas para el Análisis de Riesgo de Crédito.

Herramientas Tecnológicas complementarias para el Análisis de Crédito y el Desarrollo de Mercado. Buro de créditos: que es un Buró de Crédito?. Central de Riesgo del BCRA y los Buro de crédito más importantes de Argentina. Ley de Protección de datos personales. Datos que contienen los Buro de Crédito de personas físicas y jurídicas; Claves al momento de elegir un bureau de crédito. Diferencias entre los más utilizados. Recomendación para empresas y para personas físicas. Parametrización de Criterios de aceptación (CDA), Seguimientos, trabajar con Score, Segmentación, Círculo de referencias comerciales por Buro de crédito.

Presentación de Nosis – Veraz – Reporte Online - Fet, entre otros Buro de Créditos.

Módulo V: Investigación de Mercado.

Proceso de la Investigación de mercados. Estructura de análisis. Análisis de las 5 fuerzas de Porter. Herramientas para el análisis de Mercado: Reseña de las herramientas de las que se valen los Bancos para el análisis de sectores de la Economía: CLAVES Información Competitiva, Panorama Sectorial, EXI, TRADE NOSIS, Segmentación de clientes según perfil de riesgo. Motores para la Búsqueda de Clientes en el País o en el Exterior por perfil de crédito.

Acceso Demo al Monitor Sectorial de Claves Información Competitiva.

Módulo VI: Seguimiento y Recupero de Crédito.

Claves para el seguimiento de la cartera. Política de Seguimiento y Recupero de Cartera. Alertas tempranas. Mora preventiva y Tardía. Negociación: Aspectos más relevantes para una negociación efectiva. PNL y sistemas de Negociación. Los desafíos más importantes en la Gestión de Cobranzas. La cobranza como sistema de alerta ante un impago.

Presentación de Alternativas eficientes para el Recupero de cartera tercerizando servicios, o bien transfiriendo Riesgo por medio del Seguro de Crédito.