

El Ciclo de Recaudo en tiempos de Incertidumbre Económica

Mónica Lara Menéndez



Llevando al sector comercial, servicios y actividades productivas al siguiente nivel

Mónica Lara Menéndez

En tiempos de Incertidumbre..



Política Financiera

Financiación a
Clientes

Recaudo

Facturación
Recaudo

Cobranza
Eficiente

Politica Financiera



Mantiene el
orden

Alinea todas
las áreas

Claridad a
los clientes

Optimiza la
operación

Regulación

Ciclo de Recaudo



Modelo de Crédito

Definiciones



Riesgo

- Definir el nivel de riesgo que se quiere asumir

Segmentar Clientes

- No todos los clientes son iguales desde crédito

Documentación y Verificación

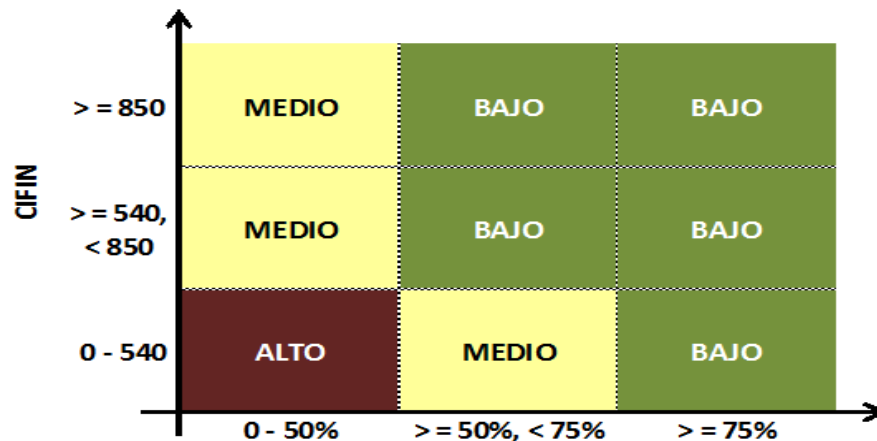
- Todas las operaciones de los clientes de la compañía deben estar soportadas con documentos legales. Contratos, pagarés, autorizaciones. Verificar en el momento de solicitud de crédito

Política de Financiación

- Número de cuotas, excepciones a la política, atribuciones, manejo de clientes en mora, descuentos financieros por pronto pago

Modelo de Crédito

Matriz de Riesgo



- Eje Vertical: Score de crédito de la central de Riesgos
- Eje Horizontal: Hábito de pago del cliente dentro de la compañía
- Tipos de Riesgo: Alto, Medio, Bajo
- Los cuadrantes de riesgo los define la compañía de acuerdo al nivel de riesgo definido

- La matriz de riesgo le permite conocer a la compañía el nivel de riesgo de no pago de un cliente
- Con esta información definimos anticipos y sistema de cobranza

Proceso de Facturación y Recaudo



Facturación

- Reflejo del negocio con el cliente
- Garantizar la radicación correcta
- Impresión y Distribución con terceros especializados
- Facturas devueltas, no aceptadas, es necesario un proceso eficiente

Recaudo

- Facilitar medios para pago
 - Bancos
 - Botón de pagos en página de empresa
 - Canales de recaudo masivo
- Crear código de barras
- Cerrar canales de recaudo que no permitan identificar pagos
- Información inmediata

Modelo de Cobranza



Un óptimo modelo de Cobranza logra:

Anticiparse

Ser Canal
de mejoras

Conservar
al Cliente

Eficiente

Mantiene
el Recaudo

Modelo de Cobranza



Como se logra ser óptimo?



Modelo de Cobranza



Ejemplo Árbol de Decisión

