



CREDIT
MANAGEMENT
BUSINESS
SCHOOL

RIESGOS

EN LA ADMINISTRACIÓN DEL CRÉDITO COMERCIAL



RIESGOS DERIVADOS DE LA GESTIÓN DEL CRÉDITO COMERCIAL

Perdida de clientes

Al negarles crédito comercial o practicar políticas de cobro demasiado estrictas

Perdida de ventas

Al recortarles el límite de crédito o bloquearles un pedido

Acceder a nuevos mercados

Por seguir una política de créditos demasiado rígida

Reducir la facturación

Por implementar unas políticas restrictivas que acortan las ventas a crédito



GERENTE DE CRÉDITO Y COBRANZA

FUNCIONES

- Evaluar el riesgo de incumplimientos.
- Definir y negociar las condiciones financieras de los contratos.
- Optimizar los plazos de pago y la calidad de la facturación.



GERENTE DE CRÉDITO Y COBRANZA

FUNCIONES

- Seguimiento de las cuentas por cobrar.
- Incrementar la recuperación de la cartera vencida.
- Optimizar los canales de comunicación interna para fomentar el trabajo en equipo.



PREVENCIÓN DEL INCUMPLIMIENTO

- ❑ Identificando cuellos de botella con nuestro cliente interno y externo.
- ❑ Fomentando la sinergia con todas las áreas de la empresa en especial con ventas.
- ❑ Difundiendo a todos los niveles de la organización las políticas de riesgos.
- ❑ Fortaleciendo los procedimientos en el otorgamientos de créditos.
- ❑ Mejorando la vinculación con el deudor.
- ❑ Optimizando las gestiones preventivas.



LA VINCULACIÓN

Replantear el tipo de vinculación que se esta generando con el cliente a los fines de profundizar la conexión, la confianza, el compromiso y la eficacia en la gestión.

ATENCIÓN

DEL INCUMPLIMIENTO

Recuperar la relación comercial entre las partes por medio de la reinserción del cliente en el ciclo de negocio bajo nuevos parámetros que permitan minimizar los niveles de riesgos.

CONTACTOS



Enrique Rosas González

Oficina: +1 829 233 3939

WhatsApp: +1 809 488 2404

erosas@rosasnash.com

www.rosasnash.com