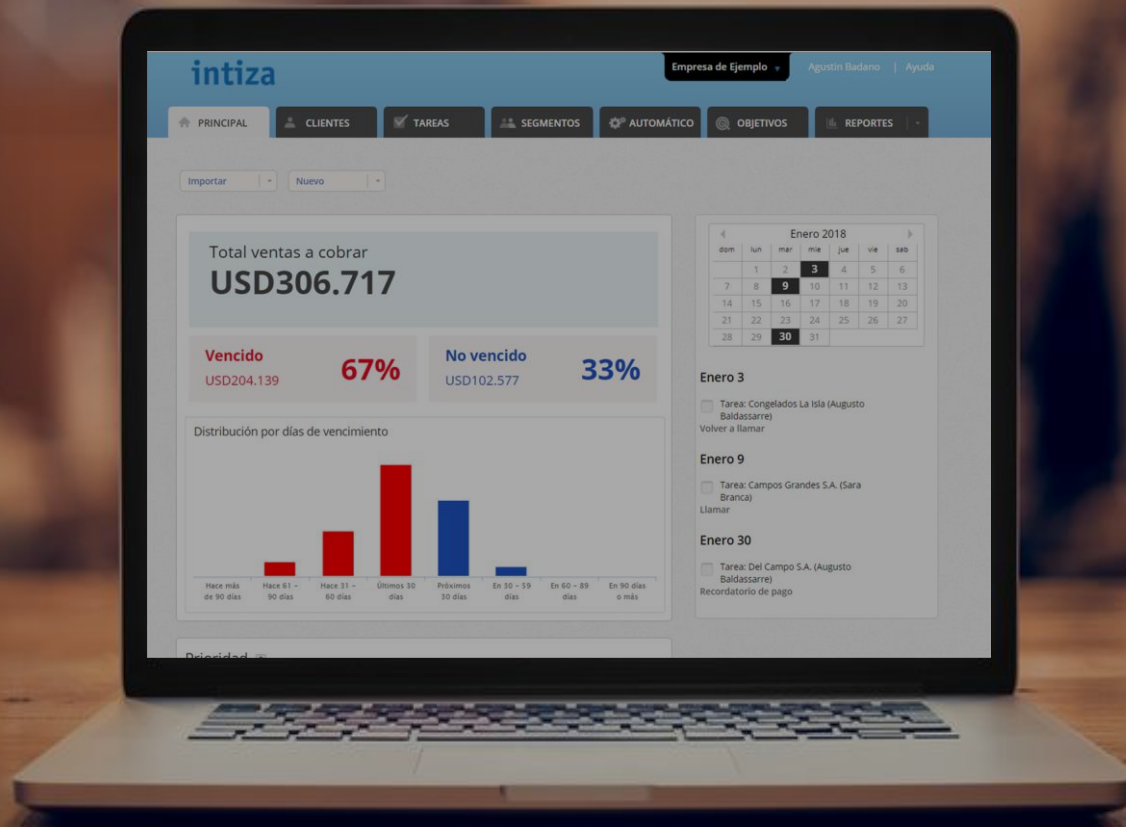


intiza

WEBINAR

Mejores Prácticas de Cobranza con Intiza



CAUSAS DE DEMORA EN LAS COBRANZAS



El cliente demora el pago



Disputa



Pago no ingresado al proceso



Factura no recibida a tiempo



Incapacidad de pago

MEJORES PRÁCTICAS



Equipo

Alinear equipos internos y externos



Procesos

Documentar Procesos
Segmentación



Tecnología

Información
Automatización
Herramientas para la gestión



Medición y Mejora

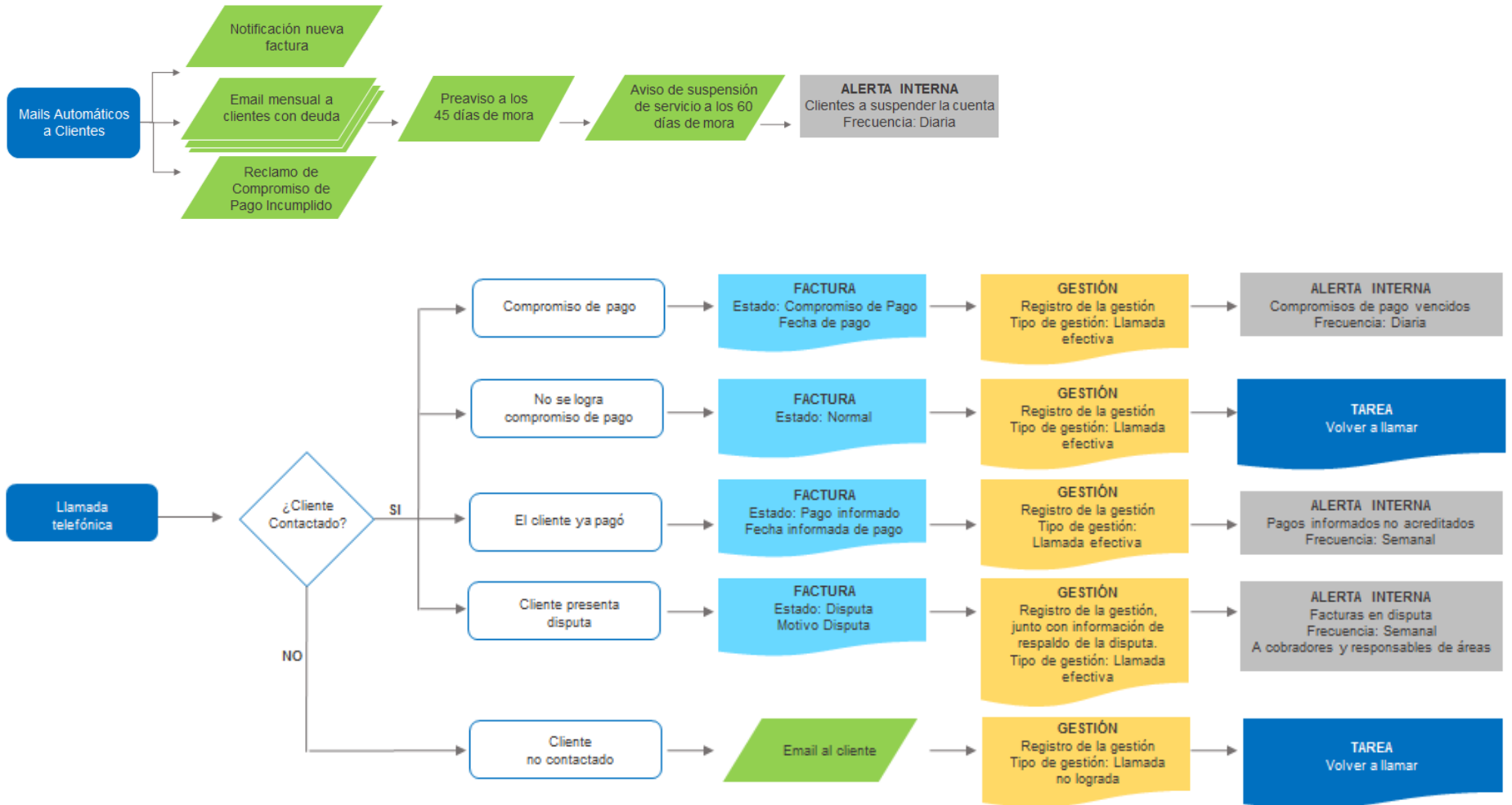
Reportes e Indicadores
Mejora continua



PROCESOS

Documentar Procesos
Segmentación

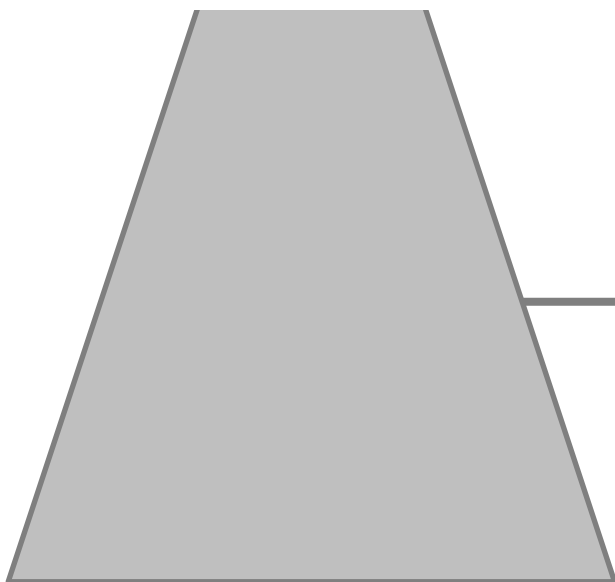
DOCUMENTAR PROCESOS



ESTRATEGIAS SEGMENTADAS



Automatizado en Premora
Personalizado en Mora



Automatizado en Premora y Mora Temprana
Manual en Mora Tardía

MIRAR EL PROCESO COMPLETO

Contrato

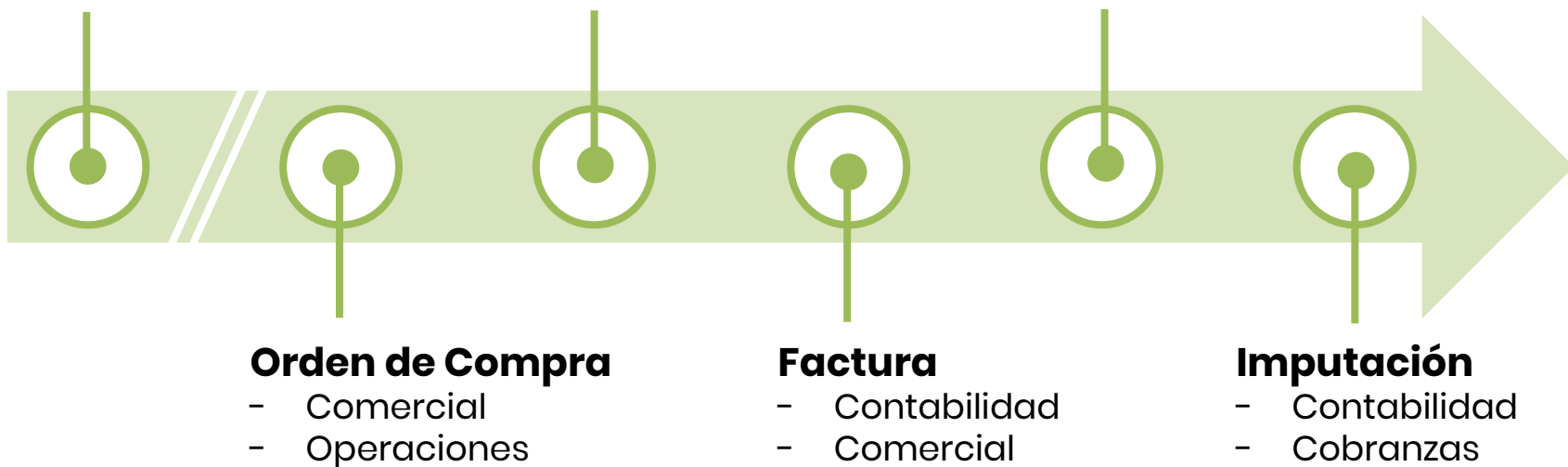
- Comercial
- Legales

Entrega

- Comercial
- Operaciones
- Logística

Pago

- Cobranzas
- Contabilidad





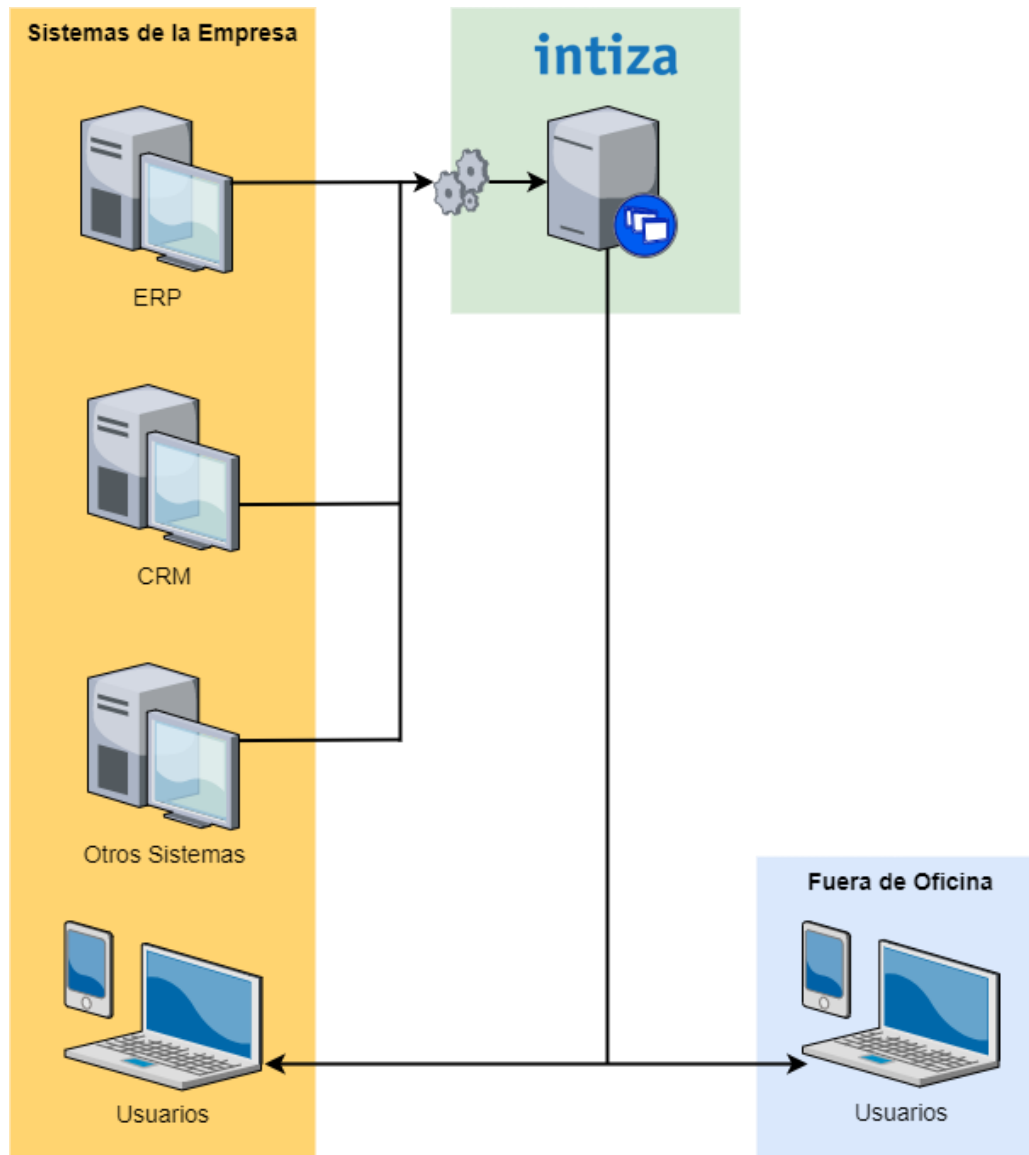
TECNOLOGÍA

Información

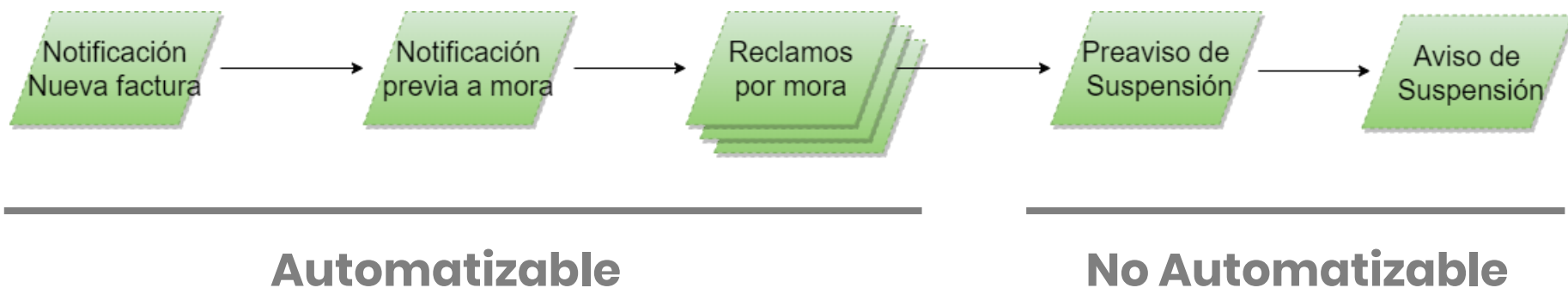
Automatización

Herramientas para la gestión

CONSOLIDAR INFORMACIÓN



AUTOMATIZAR COMUNICADOS A CLIENTES



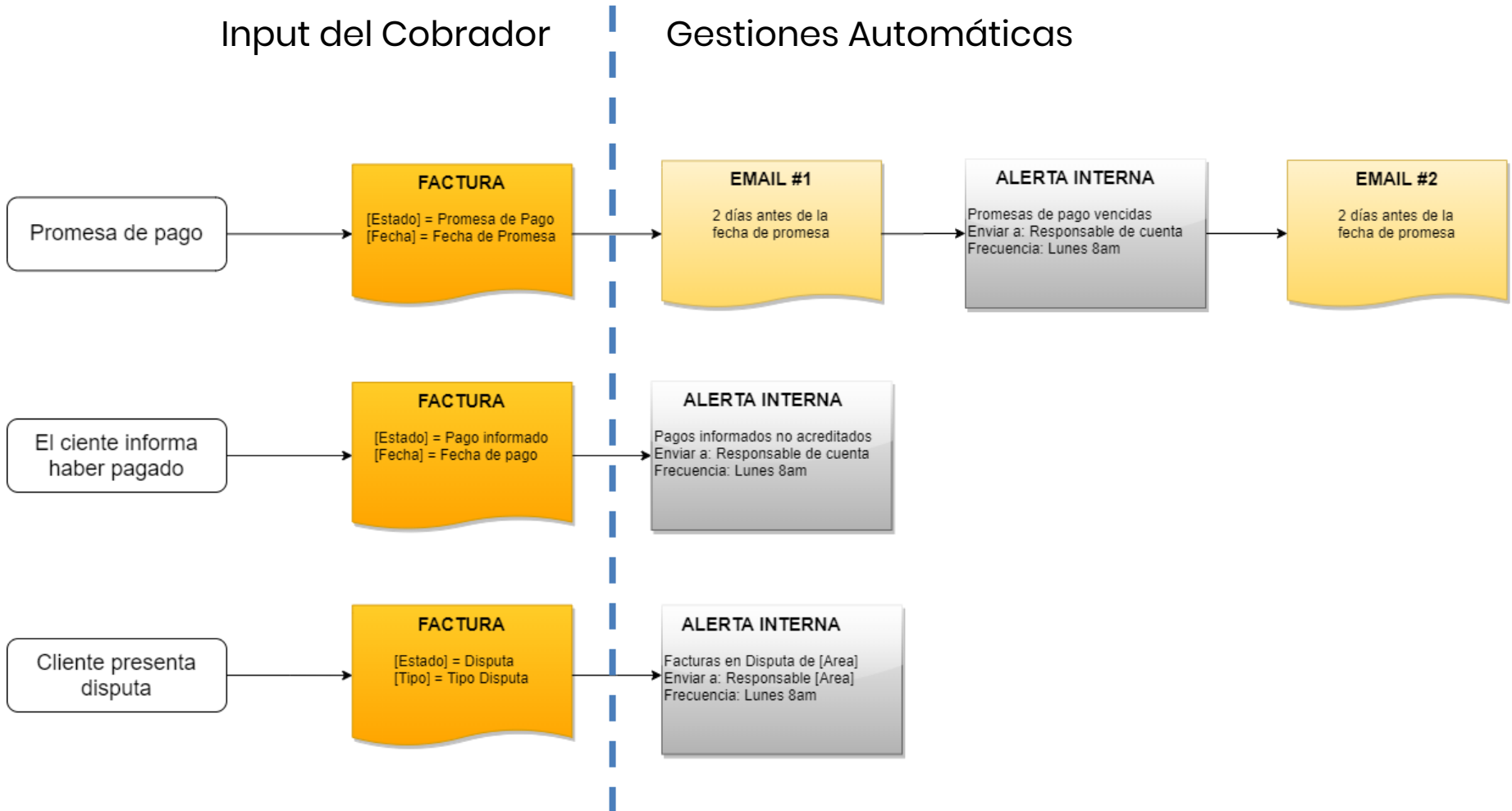
AUTOMATIZAR ALERTAS INTERNAS

- Promesas de Pago incumplidas
- Pagos informados y no acreditados
- Disputas no resueltas (SLA)
- Clientes con mora mayor a 30 días (Vtas.)
- Clientes +85% límite de crédito utilizado (Vtas.)

AUTOMATIZAR WORKFLOWS

Input del Cobrador

Gestiones Automáticas



PRIORIZAR CLIENTES A GESTIONAR

Prioridad ?

Prioridad	Cientes	Monto	
1 Prioridad Alta de gestión	4	AR\$6.622.012	
2 Prioridad Media de gestión	14	AR\$640.928	
3 Prioridad Baja de gestión	89	AR\$2.986.099	

ASIGNAR CLIENTES

Valor	Clientes	Monto	
Augusto	5	USD7.855.000,00	
Jorge	5	USD4.886.505,04	
Juan	6	USD8.403.488,42	
Luis	6	USD6.400.000,00	
TOTAL	22		<< Primero < Anterior

CRM DE COBRANZAS

Camus SRL

Contacto: Silvia Torres
Email: silvia@camus.com
Teléfono: +54 11 4742 2100
Domicilio: Av. Las Palmas 2300, Piso 5A, México DF
Canal: Mayorista
Vendedor: Juan
Segmentos: 4 - Mora mayor 60 días, Clientes Vendedor Juan
Prioridad: 1 - Prioridad Alta de gestión
Mail de seguimiento: ag@intiza.com
Portal del cliente: [Abrir](#)
[Editar](#)

Todo por cobrar: **AR\$3.500.000**

Vencidas: **AR\$2.500.000**
No Vencidas: **AR\$1.000.000**

Valores por cobrar: **AR\$0**

Límite de crédito: **AR\$11.973.201,58**
Disponibles: **AR\$8.473.202 (71%)**

Plazo promedio de pago: **106 días (60)**
Antigüedad de la deuda: **47 días (40)**

Lista de facturas

Todas las facturas por cobrar

[Agregar Factura](#) [Exportar a xls](#)

Emisión	Factura N°	Vencimiento	Monto	Pendiente	Estado factura	Fecha total...	Responsal
06 may. 2018	2291	05 jun. 2018	AR\$1.000.000,00	AR\$500.000,00	Promesa de pago	17 ago. 2018	
06 jun. 2018	2401	06 jul. 2018	AR\$1.000.000,00	AR\$1.000.000,00	Promesa de pago	17 ago. 2018	
06 jul. 2018	2511	05 ago. 2018	AR\$1.000.000,00	AR\$1.000.000,00	Promesa de pago	17 ago. 2018	
06 ago. 2018	2621	05 sep. 2018	AR\$1.000.000,00	AR\$1.000.000,00	Normal		

AR\$4.000.000,00 AR\$3.500.000,00

Mostrar 10 registros | << Primero < Anterior | 1-4 de 4 | Siguiente > Último >>

Historial de gestiones

[Nuevo Comentario](#) [Nueva Tarea](#) [Redactar Mail](#)

Tareas pendientes

15 ago. 2018 **Badano, Agustin**: Llamarlo

Todas las gestiones

13 ago. 2018 **Badano, Agustin**

De: agustin.badano@intiza.com
Para: agustin.badano@intiza.com
Asunto: Re: Reclamo deuda vencida

ok pagare esta semana

Agustin Badano
www.intiza.com
Skype: agustin.badano
Argentina: +54 (11) 5235 6195
Chile: +56 (2) 2899 9382
Colombia: +57 (2) 891 2861
México: +52 (55) 8526 2413

TRATAMIENTO DE DISPUTAS

Valor	Facturas	Monto		
Diferencia en Precio	2	USD1.500.000,00	40.1%	
Falta Orden de Compra	1	USD400.000,00	10.7%	
Otros	3	USD345.000,00	9.2%	
Productos Defectuosos	2	USD1.500.000,00	40.1%	
TOTAL	51			

<< Primero < Anterior | 1 - 4 de 4 | S

Blog: [Tratamiento de Disputas de Clientes.](#)

LÍMITE DE CRÉDITO

Análisis de crédito

[Exportar a xls](#)

Agregar filtros

Cliente	Plazo promedio de pago (días)	Antigüedad promedio (días)	Crédito	Límite de crédito	% del límite de crédito
Camus SRL	102	65	USD3.002.469	USD4.000.000	75%
Campos Grandes S.A.	106	72	USD2.800.000	USD3.000.000	93%
Del Campo S.A.	74	63	USD2.500.000	USD3.000.000	83%
Alimentos Garcia SA	106	71	USD2.205.000	USD3.000.000	74%
AMX Soft	106	71	USD2.100.000	USD4.000.000	53%
Congelados La Isla	106	74	USD1.750.000	USD2.000.000	88%
Massino SA	40	69	USD800.000	USD805.000	99%
HSC Solutions	74	65	USD3.465	USD300.000	1%

TIPIFICACIÓN DE GESTIONES

Usuario	Cientes gestionados	Con gestión efectiva	Email a cliente	Legales	Llamada lograda
Automático	58	58	0	0	0
Badano, Agustin	2	2	0	0	0
Burgos - Intiza, Angela	24	24	0	0	3
Gazzo, Hernan	1	1	0	0	0
López Otamendi, Carolina	2	2	0	0	0
Rozitchner, Verónica	61	61	5	0	0
Total	61	64	5	0	3

PORTAL DE CLIENTES

Enviar Mensaje

Exportar a xls

<input type="checkbox"/>	Emisión	Factura N°	Vencimiento	Monto	Pendiente	Estado	
<input type="checkbox"/>	08 may. 2018	2246	07 jun. 2018	AR\$600.000,00	AR\$300.000,00	Vencido	
<input type="checkbox"/>	08 may. 2018	2222	07 jun. 2018	USD30.000,00	USD10.000,00	Vencido	
<input type="checkbox"/>	08 jun. 2018	2356	08 jul. 2018	AR\$600.000,00	AR\$600.000,00	Vencido	
<input type="checkbox"/>	08 jun. 2018	2332	08 jul. 2018	USD30.000,00	USD30.000,00	Vencido	
<input type="checkbox"/>	08 jul. 2018	2466	07 ago. 2018	AR\$600.000,00	AR\$600.000,00	Vencido	
<input type="checkbox"/>	08 jul. 2018	2442	07 ago. 2018	USD30.000,00	USD30.000,00	Vencido	
<input type="checkbox"/>	08 ago. 2018	2576	07 sep. 2018	AR\$600.000,00	AR\$600.000,00	Pendiente	
<input type="checkbox"/>	08 ago. 2018	2552	07 sep. 2018	USD30.000,00	USD25.000,00	Pendiente	
				USD200.179,06	USD165.156,67		

<< Primero < Anterior | 1 - 8 de 8 | Siguiente > Último >>

Métodos de pago

Banco Santander

Cuenta nro 111/11111-11

Titular: Empresa de Ejemplo S.A.



EQUIPO

Alinear equipos internos y externos

COLABORACIÓN CON OTRAS ÁREAS

- Comercial
 - Colaboración en el cobro
 - Resolución de Disputas
- Finanzas / Contabilidad
 - Conciliación de cuentas corrientes
 - Análisis de crédito
- Operaciones
 - Resolución de Disputas
- Legales
 - Acciones legales con clientes morosos
- BPO
 - Gestión de cobranza
 - Legales
 - Venta de cartera



MEDICIÓN Y MEJORA

Reportes e Indicadores
Mejora continua

INDICADORES Y REPORTES



Resultados

- Plazo promedio de Cobro (DSO)
- Antigüedad promedio de la deuda



Cantidad de Gestiones

- Clientes Gestionados / Total clientes con deuda
- Clientes Efectivamente Gestionados / Total clientes con deuda
- Gestiones Efectivas / Total Gestiones



Eficiencia de las Gestiones

- Recupero / Deuda Reclamable Gestionada (tramos)
- Promesas de pago Logradas / Deuda Reclamable Gestionada
- Promesas de pago Cumplidas / Promesas de Pago Vencidas



Calidad de la Deuda

- Deuda No Reclamable / Deuda Total
- Disputas / Deuda Total
- Pagos Informados / Deuda Total

intiza

Gracias

