

The logo for 'icm' is displayed in a white shield-like shape with a green border. The letters 'icm' are in a bold, blue, lowercase sans-serif font. To the right of the letters is a stylized graphic consisting of two overlapping circles, one red and one blue, with a white outline.

icm

Acciones recomendadas para **cuidar la cartera** de **crédito empresarial**



Ni en los ejercicios de riesgo más extremos se había pensado en un escenario como el provocado por la pandemia del COVID-19. La oferta de bienes y servicios se vió afectada de manera importante, mientras la demanda fue reducida sustancialmente.

Las autoridades en cada país se empeñaron en aplanar la curva de la pandemia y ahora deben tratar de suavizar el deterioro de la actividad económica.

Ante esta situación, es necesario tomar medidas dirigidas a enfrentar la reducción del ingreso de algunas empresas y a mitigar el deterioro del sistema productivo de cada país.

Existen grandes preocupaciones en los negocios en esta época por la Pandemia COVID-19 entre ellas está el cómo seguir siendo rentable ante este escenario.

La Industria del crédito y cobranza no es la excepción. Por lo tanto reviste gran importancia tomar acciones para que la cartera de crédito de estas entidades no sufra un mayor

A continuación querido lector te presentamos algunas de las acciones recomendadas para tratar de minimizar los impactos de la pandemia en la cartera de crédito de las empresas:

01

Comunicarse con sus clientes

Manténgase en contacto con ellos, aunque en este momento compren menos sus productos y servicios, recuerde que muchos de sus clientes tienen sus propios clientes, de manera que el mensaje que les transmite puede llegar a un público mayor.

Además, el hecho de trabajar más estrechamente con sus clientes durante las épocas difíciles como esta, servirá para forjar relaciones más sólidas y establecer vínculos que durarán años.



02

Clasificar a sus clientes

Es recomendable identificar en su base de clientes a aquellos que fueron afectados por la Pandemia y quiénes no, y así poder cooperar con aquellos clientes que sí se vieron afectados para poder recuperar sus cuentas por cobrar a través de un plan de pagos que ayude a que se haga más liviano para el cliente y que usted como proveedor de algún producto o servicio no pierda.

Si hace algo así no perderá aquellos buenos clientes con los que ya tiene tiempo trabajando (afectados por la crisis presente), con los que no se vieron afectados. Con estos últimos continúe haciendo las gestiones de cobro de manera regular y no les permita que utilicen alguna excusa de la Pandemia para dilatar sus pagos.

03

Motive a sus clientes

La mayoría de sus clientes, con todo y Pandemia, están pagando a tiempo a algunos de sus proveedores. Lo importante es que su empresa sea una de ellas. Motive a sus clientes al informarles que habrá un beneficio por pagar a tiempo sus facturas y que habrá, si se da el caso, el otorgamiento de prórrogas también es un buen aliado de las cuentas por pagar en casos de crisis como la actual.

04

Crear sus políticas de crédito y cobranza

Si no las tiene aún, este es el mejor momento para crear sus políticas de crédito y cobranza; si su empresa ya cuenta con ellas, es el mejor momento de revisarlas. Recuerde que el flujo de las operaciones de crédito y cobranza deben de funcionar sin importar el lugar y el momento, sin importar si realiza sus gestiones desde su oficina matriz, sucursal o desde su casa.

Fuente:

<https://www.gphlegal.mx/2020/09/17/rentabilidad-y-cobranzas-durante-y-despues-del-covid-19/>