



icm

TRANSFORMANDO
LAS OPERACIONES DE
COBRANZA DESDE UN
ENFOQUE **ESTRATÉGICO**





En el actual panorama del **ecosistema crediticio**, se vislumbra una oportunidad sin precedentes para **potenciar la operacion de las áreas de cobranza**. Sin duda para lograrlo debe suceder la integración de una serie de elementos que prometen catalizar un cambio significativo y además han demostrado su valor.

En esta coyuntura, los líderes en las operaciones de cobranza han centrado su atención en identificar aquellos elementos y factores que forjarán una diferencia sustancial tanto en el presente como en el futuro de nuestros negocios. La clave para esta transformación radica en la **consolidación de operaciones de cobranza** orquestadas por flujos continuos, armoniosos, inteligentes y altamente efectivos. En este sentido, destacan **aspectos cruciales** como:

1 → ●● **Diseño Estratégico:**

La alineación de los objetivos de cobranza con los objetivos generales del negocio o institución proporciona un marco directivo y marca el rumbo de nuestras acciones.

2 → ●● **Indicadores y Análisis:**

La gestión y análisis preciso de la data, permite una toma de decisiones informada, la cual servirá de guía para una correcta toma de decisiones.

3 → ●● **Modelos de Negociación:**

Es crucial para establecer relaciones sólidas con los clientes, una justa, adaptación de modelos a contextos específicos y objetivos definidos maximiza la eficiencia de la recuperación de la cartera.





4

→ •• **Operación Funcional Optimizada:**

La implementación de protocolos y flujos de cobranza preestablecidos garantiza una ejecución coherente y eficiente.

5

→ •• **Supervisión Integral:**

La revisión y seguimiento minucioso de las operaciones y gestiones de cobranza permite una identificación temprana de áreas de mejora.

6

→ •• **Potenciación del Talento:**

El desarrollo de las habilidades del equipo de cobranza es un factor decisivo. La formación continua y el reconocimiento del desempeño generan un equipo altamente competente y motivado.

Frente a esta vasta gama de elementos esenciales, surge la pregunta: **¿Cómo comenzar este proceso de transformación?** La respuesta radica en una **introspección profunda** en las **operaciones existentes**. Identificar las **fortalezas y oportunidades** de mejora en los procesos actuales es el punto de partida. Aprovechar lo que ya está en funcionamiento permite construir sobre una base sólida, evitando la necesidad de partir desde cero.



El **pensamiento estratégico directivo** debe centrarse en la **creación de un ecosistema cohesivo**, donde los distintos elementos **interactúen** de manera **sinérgica** para alcanzar los objetivos de cobranza de manera consistente y efectiva. La planificación cuidadosa, la adaptación constante y la voluntad de innovar conforman los pilares de este enfoque.

Querido lector, desde nuestra perspectiva en ICM, estas acciones representan un paso esencial hacia el futuro de la industria, esta mezcla estratégica de elementos puede evolucionar hacia un método más eficiente, inteligente y efectivo de realizar la cobranza en estos tiempos y así contribuir al crecimiento sostenible de los negocios en el largo plazo.

Y tu ¿Que opinas?

