

Estrategias y acciones eficaces para cobrar la deuda de un cliente

La fluidez económica necesita establecer acciones y estrategias adecuadas para optimizar el proceso recobros. Las crisis económicas acarrearán un incremento de la morosidad y falta de solvencia. GDS Modellica dispone de una solución, Modellica Collection Suite, basada en estrategias de segmentación, comunicación y decisión que utiliza análisis predictivos, modelos y puntuaciones para priorizar los esfuerzos de recuperación

Cualquier crisis económica conlleva el incremento de morosidad e impagos. La falta de solvencia se refleja ipso facto en las dificultades de cumplir con los compromisos económicos y financieros a corto, medio y largo plazo; en concreto, en las empresas por incumplimientos a proveedores y cobros a clientes y en las familias por impagos de hipotecas o compras realizadas con tarjetas de crédito. La fluidez de los recursos económicos es vital en el ecosistema empresarial para que funcione tanto el sistema de compra y venta de productos y servicios como el ciclo de cobros y pagos. Las interrupciones provocan estrangulaciones en los flujos de recursos que pueden comprometer seriamente la continuidad y sostenibilidad del tejido empresarial de un país.

En el actual contexto económico, marcado por la pandemia covid-19 son de gran utilidad las técnicas de gestión de recobros y reclamación de impagos. Las empresas acreedoras han de ejercer un papel activo en el cobro de facturas pendientes, no pueden ni deben esperar a que los deudores paguen porque su supervivencia puede peligrar. A su vez, los proveedores han de controlar los saldos vencidos y reclamar de forma adecuada las facturas impagadas. Aplicar las técnicas correctas y disponer de personal adecuado logrará reducir los impagos y mejorar los recobros. La clave del éxito en el recobro reside en la reacción inmediata ante las primeras señales de alerta. El tiempo, la rapidez de actuación, favorece el cobro. Las posibilidades de cobro se reducen más de un 25 % al cabo de tres meses.

Al detectar el impago, según GDS Modellica, se deben realizar las siguientes acciones: rastrear el verdadero motivo y origen del mismo y cómo afectará, documentar la deuda, así como obtener un informe financiero actualizado de esa persona o empresa y tomar medidas de credit management para disminuir el riesgo bloqueando pedidos en curso o anulando su línea de crédito. No todas las incidencias son impagos en sentido estricto y tampoco la culpa siempre es del cliente, también puede ser del acreedor o de un tercero. Las tres principales razones de impagos por parte los clientes son: intencionalidad, falta de liquidez o ineficiencia administrativa.

Antes de iniciar el contacto es primordial conocer quien es la persona adecuada para decidir y realizar el pago. También hay que plantearse cuándo y cómo iniciar el primer contacto con el cliente, con quien hay que contactar, exponer la situación al deudor, qué pedir, las formas de acceder y cómo hacer el seguimiento. En este sentido, GDS Modellica, ha desarrollado Modellica Collection Suite, una solución configurable que descifra, analiza los datos y realiza una segmentación precisa de las cuentas morosas cuyo objetivo final es de aumentar las recuperaciones, identificar las acciones de cobranza, automatizar las decisiones y aumentar la retención de clientes entregando interacciones de mayor

calidad.

La principal estrategia para lograr una buena gestión de recobros, según GDS Modellica, es personalizar la gestión en función de las características y peculiaridades del deudor. No todos los deudores son iguales, no es lo mismo reclamar el pago a un particular, por deudas personales, que a una sociedad mercantil. Es fundamental, así pues, conocer las respuestas de algunos interrogantes como: quiere pagar, puede pagar, sabe que tiene una deuda, tiene una razón objetiva para no pagar. Un análisis pormenorizado determinará qué tipo de deudor es y cómo se realizará la gestión del recobro del impago. La negociación es un proceso complejo en el que ambas partes han de ponerse de acuerdo sobre el pago de la deuda. Una buena gestión y comunicación facilitarán un mejor resultado de los recobros.

GDS MODELICA:

GDS Modellica es una empresa que provee de tecnología - analítica y de gestión de decisiones, así como consultoría especializada en los procesos de riesgo de crédito. La compañía ayuda las organizaciones a potenciar el proceso de toma de decisiones interconectadas en cada etapa del ciclo de vida del cliente generando relaciones rentables con los clientes gracias a su conocimiento, tecnología y mejores prácticas de la industria. GDS Modellica lleva más de 16 años colaborando con éxito para cientos de instituciones financieras, minoristas, aseguradoras y diversos sectores en más de 36 países. <https://www.gdsmodellica.com>

Datos de contacto:

En Ke Medio Broadcasting
912792470

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Hardware](#) [Emprendedores](#) [Ciberseguridad](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>