



# Boletín Interia

## Recuperabilidad efectiva en procesos jurídicos

En una instancia de cobro jurídico, son los abogados quienes se encargan de cobrar una obligación a favor del acreedor.

Se trata de una instancia más allá de las acciones realizadas directamente por el acreedor, las cuales podrían no ser tomadas lo suficientemente en serio por el deudor.

Puede existir la sensación de que esta instancia de cobro es la solución a todos los problemas del acreedor. Sin embargo, un proceso jurídico puede fallar si no se cumple con ciertas condiciones de inicio para el mismo.

La efectividad en la recupera-



ción de cartera vencida en la etapa jurídica radica en dos factores fundamentales.

En primera instancia, es indispensable que exista un título valor que presente mérito ejecutivo (Por ejemplo letras de cambio, cheques, pagarés

o facturas).

En segundo lugar, es necesario que el deudor cuente con bienes susceptibles de embargo.

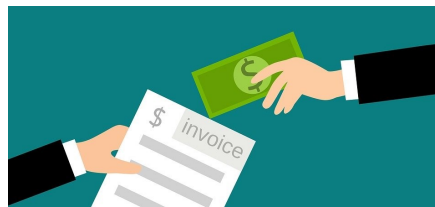
Para garantizar la recuperabilidad de la obligación, se requiere el cumplimiento de las dos condiciones.

Recomendamos por lo tanto exigirle al cliente las mínimas garantías al momento del otorgamiento del crédito.

Dichas garantías pueden ser ser hipotecas, prendas, codeudores o avalistas y la autorización firmada por su cliente para consultar y reportar en las centrales de riesgo.

## Y a propósito de títulos valores...

Más del 90% de nuestros clientes ha manifestado que utiliza la factura de venta como título valor, como su principal garantía de venta.



Volumen 1, nº 1

Febrero de 2020

### Para tener en cuenta...

*De acuerdo con un estudio del banco mundial, Colombia es el país sudamericano que más tiempo y dinero gasta en un proceso de cobro jurídico*



***“En aquel tiempo, si alguien no podía responder por una deuda, debía trabajar como esclavo hasta que se considerara saldada la obligación”***



## Tendencias en la gestión de cobro durante el 2020(1 parte)

La gestión de cobro de deuda es una de las actividades más antiguas del mundo, incluso más que el dinero mismo. Se puede remontar fácilmente a la época del trueque, aproximadamente en el año 3.000 AC. En aquel tiempo, si alguien no podía responder por una deuda, debía trabajar como esclavo hasta que se considerara saldada la obligación. Desde aquel tiempo, las prácticas y métodos de cobro han evolucionado.

En este tiempo, en el que la deuda en el mundo aumenta de manera continua, los negocios se ven en la obligación de innovar para poder garantizar la recuperación de su dinero. Es claro que métodos tradicionales como los recordatorios de pago, las llamadas agresivas o el cobro puerta a puerta han perdido en efectividad. Dicho esto, a continuación presentamos dos prácticas que emergen como tendencias en la recuperación de cartera para el año 2020: En nuestra próxima entrega hablaremos de otras dos tendencias de importancia:



### **Estrategias digitalizadas de cobro:**

El uso cada vez más intensivo de la tecnología apunta a ser la tendencia predominante. El punto es que mucha cartera vencida se produce por no contar con los mecanismos adecuados de seguimiento de los clientes.

La utilización, por ejemplo, de machine learning permitirá abordar a los clientes desde puntos de vista más precisos para, por ejemplo, predecir la morosidad y las tasas de impago.

Finalmente, a partir del uso de la tecnología de la información se abre la posibilidad para generar planes específicos de pago para clientes específicos de modo tal que, además, los reminders respondan a esos perfiles personalizados.



### **Satisfacción y colaboración del cliente:**

Ya que el cobro de deudas no es precisamente lo que más motiva a la gente a responder, la tecnología ayudará a lograr de parte del cliente mayor implicación y compromiso en el proceso de cobro, porque ayudará a pulir las imperfecciones de los actuales procesos de cobro, que en ocasiones se lleva a cabo con personal sin la suficiente preparación y además con información imprecisa.

Al final de cuentas, el objetivo será tener interacciones más positivas y productivas con los clientes, de modo que se pueda mantener la mejor relación posible entre deudor y acreedor.

## Las cuatro “C” del crédito

Hemos hablado al inicio del presente boletín acerca de los requerimientos para que una instancia jurídica de cobro sea exitosa.

Más allá de los elementos planteados (los cuales hacen referencia a elementos e información para ejecutar el proceso legal)

Veamos ahora el mismo fenó-

meno (una posible situación de impago) desde un punto de vista preventivo.

Esta faceta preventiva se presenta al momento de tomar la decisión de otorgar un crédito, y se relaciona con la investigación y recolección de información sobre el cliente.

Las políticas de crédito ofrecen un amplio campo para las deci-

siones basadas en el criterio del ejecutivo de crédito, lo cual es inevitable, pero sabiendo que la empresa establece un marco de referencia para ello.

Existen factores de gran relevancia para decidir si se otorga o no un crédito y en qué condiciones, y dado el juego de palabras, se conocen como las cuatro “C” del crédito.



**C**arácter: ¿Quién es el solicitante?. Desde el punto de vista crediticio, es el comportamiento habitual de un cliente con respecto a los compromisos adquiridos en los créditos que le han sido concedidos

**C**apacidad: ¿Me puede pagar?. Implica la investigación de aspectos como educación, entrenamiento, experiencia y habilidad para aplicarla al máximo. Así mismo, edad, salud, responsabilidades personales, manejo de recursos personales y su hoja de vida (su progreso en el trabajo)



**C**apital: ¿Cómo me pagará? ¿Cuánto me puede pagar?. Si no puede o no quiere pagarme, ¿podré forzarlo a que me pague?. Para fines crediticios, capital significa poder financiero que el deudor tiene según los activos que posee. Es la seguridad de que a un deudor se le pueda obligar a pagar





## Las cuatro “C” del crédito (cont.)

**C**ondiciones: A pesar de lo digna que sea una persona natural o jurídica a causa de su carácter, capital y capacidad, puede no ser un buen negocio otorgarle crédito, porque esto también depende de las condiciones económicas dentro de las cuales se desenvuelven las personas.

Las condiciones generales de la economía y los negocios pueden afectar la capacidad de pago aún de los más solventes para cumplir con sus obligaciones.



## Y para terminar...

- ✓ En Julio de 2019, la deuda externa colombiana alcanzó los 135. 558 millones de dólares, la cual representa 42.7% del PIB, según el banco de la república. Desde Diciembre de 2018, este saldo ha aumentado 3 puntos porcentuales del PIB. De eso tres puntos de incremento, 1.9 corresponde al sector privado y 1.1 al sector público
- ✓ De acuerdo con el banco de la república, al cierre del tercer trimestre del año 2019, el saldo de la deuda externa del sector privado fue de US\$ 63.311 millones (20% del PIB). De ese monto, el 75.2% correspondió a obligaciones del sector no bancario, y el restante 24.8% a deudas adquiridas por instituciones del sector bancario
- ✓ En relación al saldo de la deuda del sector no bancario, los préstamos con entidades financieras del exterior representaron el 75.2%, los créditos de leasing financiero el 10.9%, las obligaciones por concepto de crédito de proveedor el 7.6%, y el restante 6.3% corresponde a bonos y pasivos de seguros.

Calle 25 D # 74-60  
Bogotá DC  
Colombia

PBX: 57 (1) 4322096  
email: [info@interia.com.co](mailto:info@interia.com.co)  
[www.interia.com.co](http://www.interia.com.co)