



CUÁLES SON LAS DE UN DEPARTAMENTO DE



C.P. LUIS ENRIQUE RUIZ SIERRA

Contador Público, Asesor Externo en
Crédito y Cobranzas.

1. Permitir el máximo incremento en ventas

El departamento de crédito debe en todo momento permitir un incremento de ventas de acuerdo con los pronósticos que tenga la empresa. Sin embargo, esto no debe de ser una excusa para ser liberales en el otorgamiento del crédito, ya que el departamento debe tener en cuenta dos características: 1) las cuentas tienen que estar bien documentadas y 2) bien garantizadas.

2. Lograr la oportuna recuperación de las ventas efectuadas

El departamento debe de ser oportuno en su cobranza, ya que el costo de la cartera vencida puede representar



RESPONSABILIDADES CRÉDITO Y COBRANZAS

un alto costo para la empresa; pero, siempre debe de cuidar la relación cobranzas-cliente ya que en todo momento debe de pensar siempre en conservar al cliente.

3. Minimizar al máximo las pérdidas por cuentas incobrables

Esto es, debemos a toda costa cancelar al mínimo las pérdidas por cuentas que no podemos recuperar, ya que el costo de éstas van directamente a las utilidades de la empresa.

4. Minimizar el costo operativo

Sin menosprecio de la efectividad del departamento,

debemos de mantener al mínimo su costo de operación ya que esto va en detrimento del mismo departamento; debemos estar conscientes de que la efectividad no tiene que estar ligada a un gasto excesivo de la eficiencia.

En suma, es nuestra obligación tener las cuentas bien documentadas y bien garantizadas y tener en cuenta que estamos para financiar al cliente; pero, no para subsidiarlo; ésta debe de ser nuestra meta con el hecho de mantener una cartera lo más cercana a nuestro plazo óptimo de ventas, ya que el costo de la cartera vencida puede significar mucho dinero perdido en nuestra empresa. 