



# LAS 6 REGLAS DE ORO DE LA COBRANZA



<b>1</b>	<b>Contar con políticas de crédito y cobranza definidas.</b>	Debes establecerle a tus clientes, sin excepciones: criterios y requisitos para otorgar crédito, fechas de pago y de vencimiento del mismo, así como las consecuencias del retraso en dicho pago.
<b>2</b>	<b>Dar seguimiento puntual a la cartera de clientes.</b>	Asegúrate de que tus clientes estén cumpliendo en tiempo y forma con el pago de sus adeudos, de acuerdo con lo estipulado en el contrato del crédito. Para ello es indispensable que tengas actualizada la información de contacto (dirección de su domicilio y su email, números telefónicos, etc.), a fin de establecer comunicación con tu cliente en caso de cualquier demora en sus pagos o algún otro inconveniente con el adeudo.
<b>3</b>	<b>Enviar oportunamente las facturas.</b>	Para no dar pie a retrasos en el pago por parte del cliente, debes entregarle o enviarle oportunamente la factura, o bien programar con exactitud los envíos en caso de facturar bajo el concepto de pago recurrente.
<b>4</b>	<b>Resolver tempranamente conflictos con los clientes.</b>	Procura cumplir a cabalidad lo prometido al cliente, así como atender y resolver tempranamente cualquier duda o inconformidad del mismo con respecto al producto vendido o el servicio prestado de tu empresa. De no hacerlo, le darás pretexto para que postergue su pago.
<b>5</b>	<b>Tener un control automatizado de la cobranza.</b>	Es muy importante que des seguimiento puntual a tu cartera de clientes y cuentas por cobrar, a fin de llevar a cabo oportunamente las acciones pertinentes. Sin embargo, el gran volumen de papeles o archivos, así como la carga de trabajo, suelen retrasar dichas tareas. Para resolver estos inconvenientes, debes automatizar los procesos y subprocesos administrativos concernientes a facturación electrónica, actualización de datos del cliente, recordatorio al mismo de pagos próximos a vencerse o saldos vencidos, entre otros.
<b>6</b>	<b>Ser congruente con el cliente.</b>	Asegúrate también de cumplir en tiempo y forma tus compromisos con el cliente respecto a la entrega y garantía del producto, envío de documentación, respuesta a dudas, requerimiento de información adicional, etc. De esta manera él no tendrá excusa ni pretexto para cumplir con sus compromisos de pago, asimismo en tiempo y forma. De no hacerlo, no por conservarlo como cliente, seas permisivo. Toma las medidas pertinentes de cobranza como, por ejemplo, previa notificación, suspenderle la compra a crédito, hasta que se ponga al día con sus pagos.