

O&S Consultores

Externalización del proceso de gestión de cobros y sistemas de información

Barcelona 20 de abril del 2010

Sr. Pablo Tusell

Sr. José M. Ayguavives

Directores de Consultoría

*Económico
Financiero*

Político-Legal

Políticas de Crédito

Políticas de Cobros

Políticas de Recobros

Políticas de Impagados

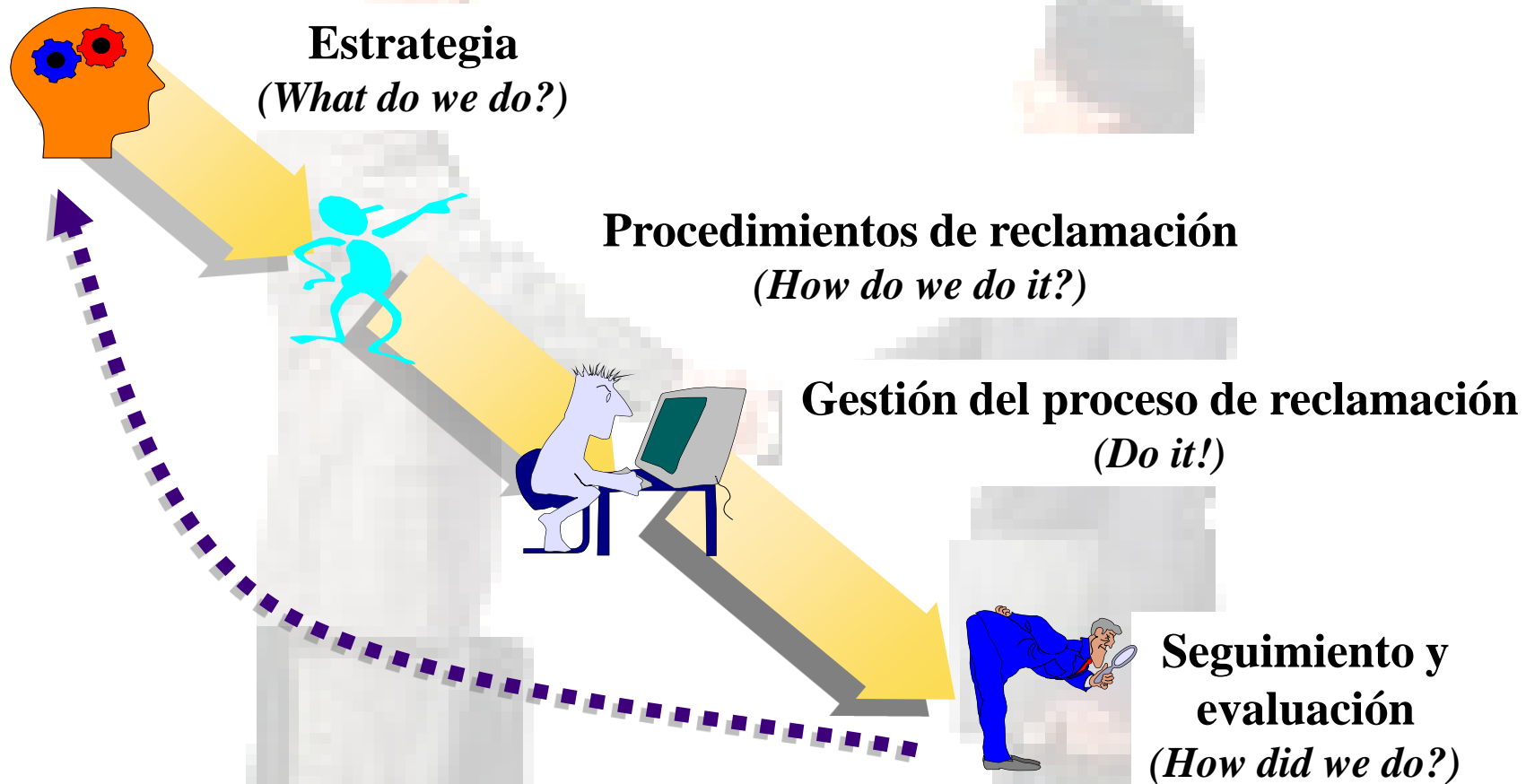
Competencia

Tecnológicos



“Más de 20 años de experiencia en consultoría”

INTEGRACION DE LAS DECISIONES Y LA TECNOLOGIA
(desde la estrategia hasta las operaciones)



Estrategia (What do we do?)



Análisis



Segmentación

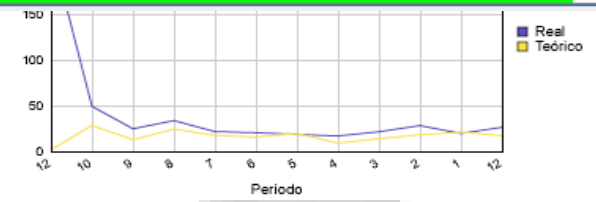


Estrategias de cobro

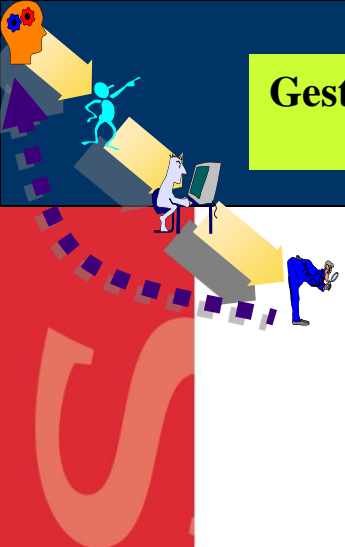
Estado	Cobros Pendientes	numim
Pendientes 1ª reclamación	195	3
Pendientes 2ª reclamación	1	3
Pendientes 3ª reclamación	1	0
Pendientes corte de servicio	2	0
Pendientes llamada telefónica	7	3
Vencimiento próximo	0	0
Sin acción asignada	0	0
	206,00	40,00

Plazos medios							
	Año	Mes	Real	Teórico	Diferencia	% Desviación	
1	2009	12	222,00	0,00	-222,00	-100,00	
2	2009	10	47,51	26,55	-20,96	-44,11	
3	2009	9	23,00	11,08	-11,93	-51,85	
4	2009	8	31,91	22,56	-9,36	-29,32	
5	2009	7	19,92	15,84	-4,09	-20,50	
6	2009	6	18,69	13,81	-4,88	-26,11	
7	2009	5	16,83	17,88	1,05	6,26	
8	2009	4	15,10	7,20	-7,90	-51,73	

Area Gestión	Efectos en Gestión	Volumen en Gestión	
CONTRATACION		51	39.284,69
DIRECCION GE		41	41.636,63
DIRECCION MT		1	227,86
DIRECCION PYMES		5	542,35
FINANZAS		358	351.335,40
GESTOR EXTERNO		250	149.506,03
		706,00	582.532,96



Gestión del proceso Do it!



Llamada entrante o saliente

Gestión judicial

Gestión documental

Gestión incidencias

Gestión acuerdos y seguimiento

Datos Deudor/es

Expediente

Agenda

Acciones realizadas y planificadas

Seguimiento económico

Gestiones de cobro

Identificación

Gestor	GEST1	GESTOR 1	Sociedad	FOS
Contacto	emmachanca	Teléfono	937481068	119009

Facturas | **Agenda** | Resoluciones incidencias

FACTURA A GESTIONAR

Documento	Apunte	Orden	Fecha factura
1 4960005220		1	18-08-2009

Acciones Realizadas

	Tipo gestión	Fecha programada	Fecha realización	Motivo	Incidencia	Gestión destino	Estado
1	PR4	15-10-2009					
2	M2	01-10-2009					
3	LL2	01-10-2009	01-10-2009			PR4	OK CONTABILIDAD, PASADA A TESORERÍA
4	PR2	01-10-2009	01-10-2009			PR2	PROGRAMADA
5	LL1	29-09-2009	29-09-2009				FRA. RECIBIDA Y CONTABILIZADA PERO ...
6	PR1	29-09-2009	29-09-2009				PROGRAMADA
7	LL1	28-09-2009	29-09-2009	RPR			SIN REALIZAR - REPROGRAMADA

Información general

Tipo gestión	PR4	PREPROGRAMACIÓN LLAMADA 4	Fecha programada	15-10-2009
Descripción			Forzar programación	Estado

Detalle de acciones

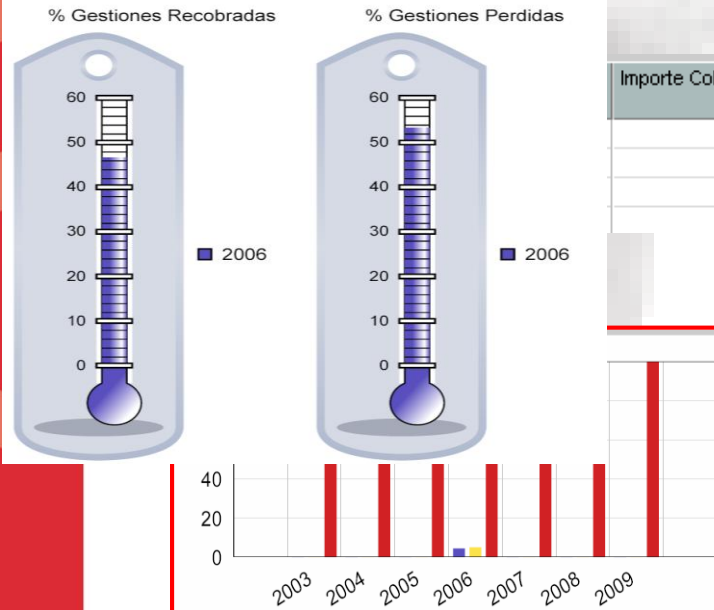
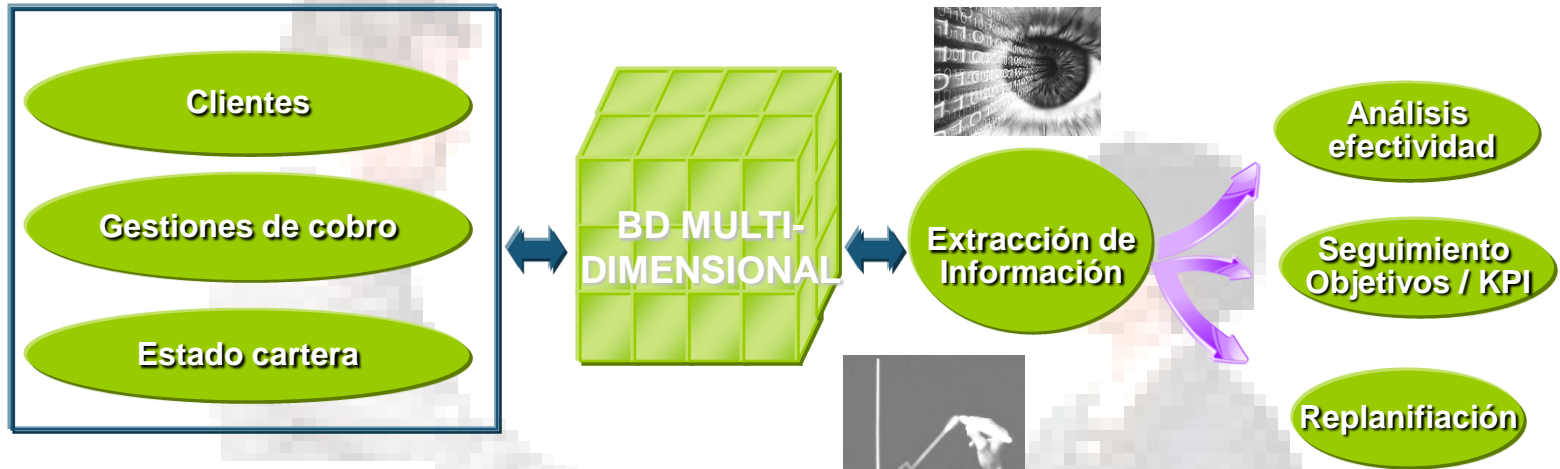
Fecha programada	Tipo gestión	Descripción	Documento	Fecha factura	Vencimiento	Importe divisa
06-10-2009	LL5	LLAMADA 5	4960004566	22-06-2009	10-11-2009	
06-10-2009	LL3	LLAMADA 3	4960005250	17-08-2009	10-01-2010	
07-10-2009	PR5	PREPROGRAMACIÓN LLAMADA 5	4960005107	04-08-2009	10-12-2009	
15-10-2009	PR4	PREPROGRAMACIÓN LLAMADA 4	4960005220	18-08-2009	10-01-2010	

Reprogramar acción | Incidencia | Cambio fase | Confirmar fecha cobro | Cambio de datos | Envío de facturas

Gestión nuevas acciones /manuales o automáticas

Seguimiento y evaluación

How did we do?



Importe Cobrado	Acumulado Mes	Imp. Objetivos	% Cumplimiento	Proyección	% Cumplimiento Proyección
358,17	15.094,22	55.000,00	27,44	30.188,44	54,89
1.366,72	24.508,20	40.000,00	61,27	49.016,40	122,54
964,20	10.161,91	30.000,00	33,87	20.323,82	67,75
1.138,76					42,99

- Estadísticas conflictos
- Detalle gestiones por tipo de conflicto
 - Detalle de facturas con conflictos
 - Resumen global por conflicto
 - Resumen global por proyecto
 - Resumen global por responsable
 - Resumen global por tercero
 - Resumen global por proyecto y conflicto
 - Resumen global por conflicto y proyecto
 - Resumen global por responsable v conflicto



Qué aporta los sistemas

- Estandarización y control del proceso
- Productividad
- Anticipación y seguimiento posibles incidencias
- Actualización previsiones y niveles cobro /plazos
- Seguimiento y medición evolutiva de las actividades
- Capacidad de análisis y definición de nuevas estrategias

Cómo mejoramos su negocio

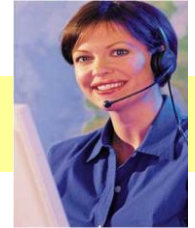
Reducir ciclo de cobro y recobro

Reducir impagados

Mejorar las previsiones tesorería

Mejorar las políticas de crédito y riesgos

✓ **Distinción Operativa B2B vs. B2C**



✓ **Aplicación web (anywhere, anytime)**



✓ **SaaS/Compra**

✓ **Sistema preconfigurado**

✓ **Área colaborativa**

Rapidez
Costes
+Facilidad
≠Integración