

**GUÍA DEFINITIVA**

# Realiza una gestión automatizada de cobranza con cero operaciones manuales



**kashio**

# Guía definitiva para realizar una gestión automatizada de cobranza con cero operaciones manuales



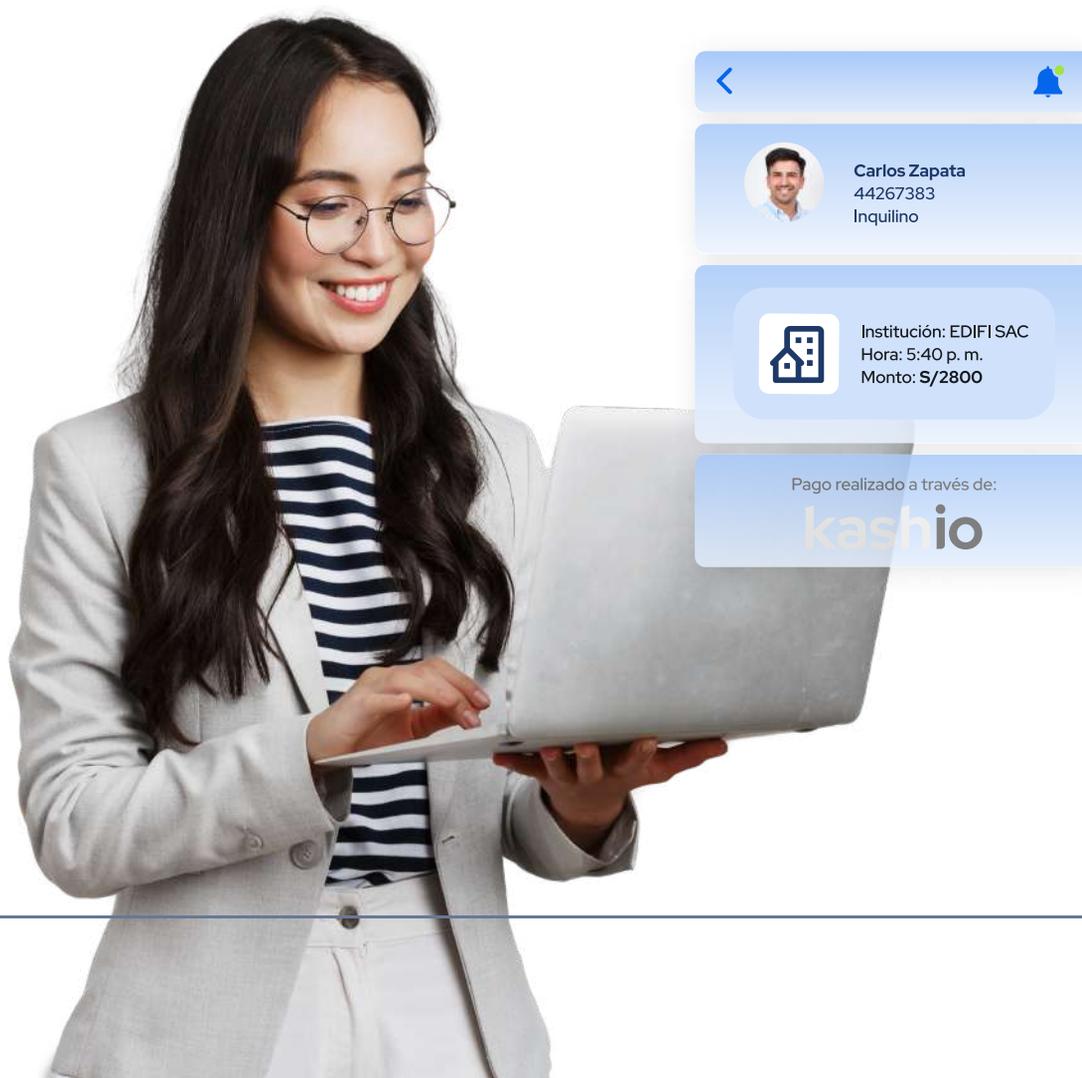
En este Ebook, encontrarás todo lo que necesitas saber acerca de la automatización digital en la cobranza, los pasos a realizar antes y después de incorporarlo y su impacto en la cartera de clientes de tu empresa.

## ¿Cómo sé si este Ebook es ideal para mí y para la gestión de cobro de mi empresa?

Si eres un **administrador/dueño de negocio** que constantemente busca:

- Minimizar la morosidad constante en clientes.
- Reducir la carga operativa por gestiones manuales.
- Amplificar los canales de pago para tus clientes.
- Mejorar el seguimiento de cobranzas/pagos realizados.
- Reducir los costos asociados a cobranzas.

Entonces, este contenido que preparamos es para ti, y te servirá para potenciar la operatividad de tu negocio. Descubre los detalles en las siguientes líneas.



# Índice

---

Introducción	05
¿Qué es y cuales son los beneficios de automatizar la cobranza y pagos en tu empresa?	06
<ul style="list-style-type: none"><li>• ¿Qué es la automatización en la cobranza?</li><li>• ¿Por qué las empresas lo están empleando?</li><li>• Las ventajas excepcionales que debes saber para automatizar los pagos y cobranzas.</li></ul>	
Los 3 puntos claves que debes considerar antes de automatizar las cobranzas	10
Los 5 tips exitosos que debes usar hoy mismo para potenciar tus cobranzas	13
Conoce la solución digital que te permitirá automatizar los procesos de pago y cobranza	18

## Introducción

Al día de hoy, muchas empresas han encontrado alternativas digitales como solución a sus procesos manuales de cobranza, donde la tecnología les da soporte para operar de la manera más eficiente posible. Servicios de datos en la nube, sistemas de automatización y herramientas de comunicación digital son algunas de estas que permiten a las entidades llegar a más consumidores, al tiempo que eliminan procesos complejos.

Sin embargo, algunos negocios siguen utilizando tecnología obsoleta, lo que dificulta enormemente sus posibilidades de éxito. Por ejemplo, en el sector de cobranzas y recuperaciones, muchas organizaciones aún mantienen los datos en archivos Excel y requieren demasiado esfuerzo manual para la búsqueda de información.



Las pequeñas y medianas empresas son las que se ven más afectadas por esta problemática, ya que no suelen contar con el capital suficiente para aguantar una amplia cartera de clientes morosos en su sistema y por ende no pueden cumplir con sus obligaciones de monitoreo.

Del mismo modo, otorgar a los clientes facilidades de pago es viable, aunque a veces los plazos se extienden considerablemente, ocasionando que se puedan presentar problemas de liquidez para las empresas que no tienen un control constante: por este motivo, la gestión de cobranza toma un papel fundamental para reducir estos tiempos.

Por consiguiente, esto ha ocasionado que los pagos y recaudaciones dentro de los negocios se conviertan en una prioridad y se creen cada vez nuevas estrategias que ayuden a efectuar una cobranza efectiva para evitar encontrarse frente a problemas de liquidez.

A continuación, te contamos todo lo que debes saber para realizar una buena gestión de cobranza.

01.

¿Qué es y cuáles son los beneficios de automatizar la cobranza y pagos?



## ¿Qué es la automatización en la cobranza?

---

Se le conoce a la automatización de cobro como el proceso que optimiza el tiempo destinado a actividades repetitivas y rutinarias en la cobranza de una empresa. De hecho, las herramientas tecnológicas son las que ejecutan automáticamente estas actividades manuales que pueden caer muchas veces en olvidos, descuidos y errores involuntarios por el encargado de cobro al digitar, siendo esto muchas veces engorroso.

Uno de estos sistemas que cumple estas funciones es la **plataforma digital de recaudación automatizada**, la cual utiliza distintos canales (llamadas telefónicas, mails, SMS, WhatsApp) para comunicar los pagos pendientes y las opciones de pago integradas. Además de, facilitar el monitoreo en tiempo real del estado de las transacciones de forma sencilla para su lectura y un cobro ágil que no implique esfuerzos operativos en tu empresa.

## ¿Por qué las empresas ya lo están empleando?

---

Antes, los administradores del negocio pasaban gran parte del día verificando los pagos recibidos mediante los vouchers de pago que los clientes enviaban como fotografías, siendo un proceso que demandaba mucho tiempo y del cual muchos expresaban:

"Queremos pasar de este monitoreo uno a uno a un proceso que sea integral para la recaudación automatizada".



"Quisiera tener un medio que integre varias opciones de pago y monitoree los ingresos".

"Desearía que mis clientes no se vean afectados con los costos, por eso necesito de una solución que me ahorre dinero al recaudar".

Y es que, hoy, la cobranza automatizada ya es indispensable para todas las empresas que buscan mejorar sus flujos de caja y obtener liquidez de manera segura gracias a la digitalización.

Esta implementación simplifica cada una de las operaciones, lo que permite que los tiempos y esfuerzos de tu equipo de trabajo se reduzcan y permita priorizar otras actividades más productivas. Pero ¿Sabías que un software de cobranza automatizada también contribuye con crear una experiencia de pago única para tu cliente?.

Así es, estos sistemas se caracterizan por ser seguros y fáciles de usar por su tecnología simple, permitiendo que tus clientes realicen la transferencia de fondos a la cuenta corriente de tu empresa sin necesidad de salir del hogar o ir a un banco en especial. Estas plataformas integran lo necesario para un proceso de pago exitoso, siendo fundamental detallar más en líneas abajo.

## Kashio **elimina** la carga operativa en la cobranza

Solucionamos los problemas de morosidad mediante nuestra tecnología única que permite agilizar tus procesos, desde el registro del usuario, hasta el pago online.



## Las ventajas excepcionales que debes saber para automatizar los pagos y cobranzas

Los principales beneficios para tu empresa que ofrecen estas tecnologías son:



**Ahorro en tiempo y costos:** Los tiempos destinados entre una actividad y otra se minimizarán, permitiendo así una reducción de horas/minutos en el desarrollo de una actividad. Por ejemplo, podrás cambiar el trabajo manual por uno automatizado en el proceso de cobranza, favoreciendo el ahorro en tiempo y costos destinados a esta actividad.



**Control de las operaciones:** La automatización de cobranza en tu empresa facilita la eliminación de errores humanos que, debido a la actividad manual, se presentan continuamente. Además, podrás acceder a información de valor, que estará disponible en todo momento para cualquier consulta en línea que pueda tener el encargado de cobranzas.



**Mejor agilidad en la recepción de pagos automatizados:** Gracias a este sistema, la información del estado de cobro siempre llega a la persona indicada y se actualiza en tiempo real en la plataforma. Asimismo, para casos de necesitar algún dato adicional, el equipo del área puede solicitarlo al instante por los canales directos que disponga. De esta forma, durante el seguimiento a clientes se prevé la morosidad.



**Notificaciones de cobro automáticas:** ¡No más llamadas o mensajes de textos manuales a clientes! Los recordatorios de pago serán recibidos y leídos por los posibles clientes morosos gracias a mensajes programados y personalizados según la etapa de cobro en la que se encuentren. Así, la conciliación es simplificada y automática según los pagos recibidos.



**Mayor confiabilidad y seguridad:** Al ser una plataforma digital, incorpora ciertos estándares de seguridad en los canales de pago dispuestos para tus clientes, lo cual facilitará las transferencias de fondos hasta la confirmación de pago por el lado de tu empresa.

En vista de ello, la cobranza automatizada representa una oportunidad para las empresas que buscan mejorar sus flujos de efectivo, tener un mejor monitoreo del estado de sus cobranzas y reducir la tasa de morosidad de sus clientes.

**02.**

**Los 3 puntos que debes considerar antes de iniciar con la cobranza automatizada**





El punto de partida es el tipo de objetivo que quieres conseguir con tu empresa. A partir de ello, es necesario que analices las diferentes plataformas disponibles, teniendo en cuenta que algunas son más profesionales y completas que otras, luego realizar un plan detallado de cada uno de los procesos que deseas automatizar y si tales se van a mantener a corto, mediano o largo plazo. Esto debido a que es posible que debas hacer ajustes dentro del sistema automatizado.

En vista de ello, la digitalización en una empresa puede generar grandes beneficios si la plataforma es implementada de la forma más correcta, está alineada siempre a los objetivos estratégicos de tu empresa y se aplica los siguientes puntos:

## **01. Entender que el cobro inicia desde la emisión del cargo**

Existen empresas que gestionan sus cobranzas una vez que la fecha de cobro se vence el mismo día o ya venció. Esto representa un error común que retrasa los plazos para darse notar la falta de liquidez, y, por lo tanto, alarga los plazos de cobro de la empresa.

En ese sentido, una gestión eficiente implica mostrar proactividad para adelantarse a estas fechas y gestionar el proceso desde la emisión de la cuota del mes.

## 02. Medir las cobranzas

Los procesos de cobranzas deben ser medidos y mejorados, por lo que debes elaborar reportes en tiempo real que muestren la evolución de los principales indicadores de cobranzas y así podrás diagnosticar qué tan bien está el flujo en tu empresa.

Estos indicadores son: plazo promedio de cobranza, antigüedad promedio de la deuda, porcentaje de la deuda vencida y de clientes gestionados.

## 03. Priorizar los clientes con mayor impacto en la cobranza

Es importante que el mayor tiempo se enfoque a gestionar aquellos clientes que tienen un mayor impacto en las cobranzas. Las empresas suelen priorizar basándose en el monto de la deuda, lo cual es razonable, pero aún incompleto.

Por ello, recomendamos enfocarlo bajo **3 criterios**: antigüedad de la deuda, monto de la deuda y días transcurridos desde la última gestión.

**03.**

**5 tips exitosos que debes usar hoy mismo para reducir la carga operativa y morosidad**



Sabemos que el proceso de cobranza en ocasiones no resulta fácil de ejecutar por diferentes razones, por lo que implementar las mejores estrategias y tácticas pueden ser de gran ayuda al momento de simplificar tiempo, tareas y procesos. Entre estas te compartimos las más eficaces:

## 01. Implementar incentivos de pago para clientes

Parte de las estrategias que puedes aplicar para lograr una gestión de cobranza más óptima es ofrecer a tu cliente variedad de alternativas que de alguna manera lo motiven a pagar en un período más corto o anticipado a la fecha de vencimiento que le corresponda.



De este modo, tu cliente puede sentirse más dispuesto a cumplir con su pago al saber de los beneficios que esto puede retribuirle.

Todo tipo de incentivo es válido y siempre debe estar alineado al tipo de cliente que atiendes, por lo que la información que tengas de él es importante para tratar de recuperar esa deuda.

¿Qué puedes ofrecerle? Desde descuentos por pago anticipado, reducción de intereses o comisiones por demora de pago con la finalidad de reducir los índices de morosidad.

## 02. Incorporar diversas opciones de pago

El objetivo principal es tratar de reducir las cuentas por cobrar acumuladas antes de que se conviertan en incobrables en tiempo y costos para el equipo de cobranza. Ante esto, la flexibilidad de pago es otra opción a la hora de anticipar las deudas.



Un ejemplo es el poder fraccionar en dos partes la deuda de pago, reestructurar la misma como una nueva o recibir pequeños montos por billeteras digitales, siempre y cuando se mantengan dentro de la normativa legal establecida referida al pago.

La idea es que tu cliente pueda tener varias opciones y adopte alguna con el compromiso de pago según las nuevas condiciones.

## 03. Potencia los canales de comunicación

Es necesario que los canales de contacto que mantengas con tus clientes no sean descuidados y más aún si son aquellos que utilizas para recordar, informar y mantener actualizados a estos sobre el estado de las deudas que tienen pendiente, si están por vencer o ya se encuentran vencidas.



Puedes optar por comunicados por correos electrónicos, mensajes por redes sociales, recordatorios por calendarios que son muy eficientes para realizar estas acciones.

O también, optar por la automatización mediante sistemas profesionales que ejecutan todas las actividades por ti y de manera 100% digital.

Por lo tanto, debes organizarte, definir la frecuencia de contacto y usar todas las herramientas tecnológicas que puedas incorporar, pero eso sí, nunca envíes montones de correos a tu cliente, ya que esto solo generará una mala experiencia y no conseguir un próximo pago.

## 04. Establece un correcto equipo de cobranzas

Otro punto importante para reducir la carga operativa es sobre el tipo de perfil que se necesita en un área de cobranzas, por lo que si ya dispones de personal o estás próximo al contrato debes tomar en cuenta que más allá de ser un gasto representa una mejora en tus operaciones.



El tipo de capacitación en cobranza que reciba ampliará las posibilidades para cobrar las deudas de acuerdo a la prioridad de las mismas. De igual modo, el poder reforzar habilidades como la persuasión, la capacidad de negociación y el conocimiento del área como del cliente son otros puntos que debes sí o sí priorizar para tu equipo.

Asimismo, debes contar con los recursos necesarios para la realización del proceso como medios de comunicación y equipos automatizados. Esto te permitirá determinar el desempeño de cada funcionario y notar si se debe cambiar los métodos como las personas

## 05. Automatiza tus procesos de cobranzas

En la actualidad, existen muchos sistemas automáticos que facilitan el cobro a los clientes de manera digital, aunque algunos son más profesionales, personalizados y completos en cuestión de simplificar tus operaciones financieras y contables, estos son adaptables a tu tipo de necesidad.



Esas soluciones te permiten mantener organizada, segmentada y detallada la información de tus clientes al momento de necesitarla. Puedes evaluar sus pagos anteriores, el rubro al que se dedican, si han presentado irregularidades en los pagos o añadir nuevos antecedentes, con el fin de examinar la deuda.

Mantener actualizado los registros de cuotas, vencimientos, plazos, montos y, sobre todo, el envío automático de notificaciones personalizadas que mantengan a tus clientes informados sobre el estado de sus cuentas. Esto es posible gracias a estas plataformas similares al sistema de recaudación de fondos automatizado de Kashio.

**¿Quieres saber más sobre el sistema de recaudación más completo de LATAM?**

Te lo detallamos a continuación.

**04.**

**Conoce esta solución  
que te permitirá  
automatizar tus  
procesos de pago y  
cobranzas**



# ¿Conoces el sistema de recaudación automatizado de Kashio?

Kashio ofrece la plataforma digital automatizada más completa en LATAM con una tecnología sencilla y ágil para recaudar fondos al instante. Apto para aquellas empresas que buscan reducir costos y tiempo. Kashio es la solución que necesitas gracias a su sistema integral, sencillo y de fácil uso.

## ¡Las consultas manuales por pagos y cobranzas realizados pasaron a la historia en las empresas!

Creado	Referencia	Nombre	Total	Total Neto	Estado	Acción
04/10/2022 03:35 pm	PVO1664915723	Plantilla-payout	\$/609.00	\$/0.00	Pendiente	Acción
23/09/2022 03:16 pm	PVO1063964793	Plantilla-payout	\$/609.00	\$/0.00	Creado	Acción
06/07/2022 09:09 am	PVO063779909	Plantilla-payout	\$/609.00	\$/0.00	Aprobado	Acción
03/09/2022 09:09 am	PVO13350005	Plantilla-payout	\$/609.00	\$/0.00	Cancelado	Acción
03/09/2022 09:09 am	PVO13350006	Plantilla-payout	\$/609.00	\$/0.00	Cancelado	Acción
03/09/2022 09:09 am	PVO13350005	Plantilla-payout	\$/609.00	\$/0.00	Cancelado	Acción
03/09/2022 09:09 am	PVO13350006	Plantilla-payout	\$/609.00	\$/0.00	Cancelado	Acción
03/09/2022 09:09 am	PVO13350005	Plantilla-payout	\$/609.00	\$/0.00	Cancelado	Acción
03/09/2022 09:09 am	PVO13350006	Plantilla-payout	\$/609.00	\$/0.00	Cancelado	Acción
03/09/2022 09:09 am	PVO13350005	Plantilla-payout	\$/609.00	\$/0.00	Cancelado	Acción
03/09/2022 09:09 am	PVO13350006	Plantilla-payout	\$/609.00	\$/0.00	Cancelado	Acción
03/09/2022 09:09 am	PVO13350005	Plantilla-payout	\$/609.00	\$/0.00	Cancelado	Acción
03/09/2022 09:09 am	PVO13350006	Plantilla-payout	\$/609.00	\$/0.00	Cancelado	Acción

¿Por qué **Kashio** es único? Lo es porque:

- Brinda acceso a información del estado de transacciones de clientes.
- Ofrece las comisiones más bajas del mercado.
- Facilita el pago mediante nuestros +48,000 puntos de cobranza en el país.
- Cuenta con una tecnología adaptada a los objetivos de tu empresa. Nuestra plataforma monitorea de forma sencilla cada cobro y pago recibido. ¡En tiempo real!

## ¡Nuestros clientes cuentan su experiencia con **Kashio!**

---



"Gracias a la plataforma de cobranza de Kashio mis procesos de recaudo se han reducido al 90%, ya que ahora solo tengo que ingresar a la plataforma para validar únicamente si el inquilino ha pagado".



"Ni bien integramos Kashio como gestor de pago, nuestros clientes comentaban lo fácil y sencillo que es realizar una transferencia debido a la cantidad de bancos participantes para elegir al pagar".



Colegio Elim



"Antes nos demanda horas identificar el código de los padres de familia que realizaban el pago. Hoy, este proceso se ha reducido a más del 80% siendo más ágil y rápido también para los padres pagar".

---

### Contáctanos



### Ubícanos

#### **KashIO Peru SAC**

Av. Paseo de la República N° 5895  
Piso 11 Edificio Leuro – Miraflores. Lima – PERÚ

Central : +511 7482795

Email : informes@kashio.net

#### **KashIO INC**

80 SW 8th St, Suite 2000  
Miami FL 33130 – USA

Phone : +1-305-507-8868

Email: info@kashio.net