

Director Netpag Consultores: "En 2006 vemos crecer 100% y facturar US\$1 millón"

Viernes, 01 de Septiembre de 2006

ValorFuturo

Por Mauricio Carvallo

NetPag Consultores es una empresa familiar que lleva 25 años en Chile orientada al rubro de asesorías legales y consultorías financieras, ofrece desde hace poco un nuevo producto de gestión para administrar las cuentas por cobrar, llamado "Cobranza Administrativa".

SANTIAGO.- Netpag Consultores, empresa familiar que lleva 25 años en Chile orientada al rubro de asesorías legales y consultorías financieras, ofrece desde hace poco un nuevo producto, llamado "Cobranza Administrativa". Se trata de un moderno modelo de gestión desarrollado para administrar las cuentas por cobrar.

Este sistema está estructurado en una plataforma en internet y con un sistema exclusivo de servicio, que permite a las empresas monitorear y controlar en línea, desde su emisión, el total de sus facturas en todo el territorio nacional.

Esta solución -ideada en Chile para hacer más fácil el proceso de cobranza de distintos tipos de empresas- permite verificación diaria, transparente y en línea de la recepción y conformidad de las facturas de sus clientes, detectando oportunamente posibles contratiempos, identificando los pagos, recaudándolos y depositándolos en la cuenta corriente de la empresa.

Según explica a ValorFuturo, Paul De Laire, director de la empresa, "con este seguimiento continuo no sólo se están mejorando resultados, aumentando la competitividad y ordenando el área de crédito y cobranza de las empresas, sino que además se cuenta con una mayor liquidez reduciendo los costos financieros, gracias a la disminución de retorno o días calle de entre un 10 y un 30% en un período de tres a seis meses de administración con este modelo de gestión", afirma.

Más de 180 empresas trabajan con Netpag y en Cobranza Administrativa destacan: Correos Chile, Pontificia Universidad Católica, El Mercurio, Copec, Farmacias Ahumada, Siemens, Henkel, Autopista Central, Precisión, Ciba, entre otros. Recientemente se han incorporado como clientes de este servicio las empresas Novartis, Avery Denisson y Almacenes París del grupo Cencosud.

--¿De qué se tratan los servicios de Netpag Consultores y a qué tipo de empresas están orientados?

--Hoy estamos concentrados en un innovador servicio denominado "Cobranza Administrativa", el cual es un moderno modelo de gestión, único en Chile, desarrollado para administrar las cuentas por cobrar, lo que permite a las empresas medianas y grandes monitorear y controlar en línea, desde su emisión, el total de sus facturas en todo el territorio nacional.

El resto de los servicios y negocios de Netpag se concentran en asesoría legal, además de consultoría y cobranzas, donde tenemos más de 25 años trabajando en temas jurídicos, legales, tributarios, administrativos, económicos y financieros.

--¿Cuánto esperan crecer este año en Chile y qué cifra prevén facturar?

--Este año pretendemos tener un crecimiento de un 100%. En términos de facturación proyectamos cerrar 2006 con alrededor de US\$ 1 millón.

--¿Qué ventajas ofrece el servicio "Cobranza Administrativa" y de qué se trata en específico?

--La principal ventaja y beneficio de este servicio es que la recuperación de las facturas a crédito se obtiene en un menor plazo, garantizando una mayor liquidez, lo que permite disminuir considerablemente los costos financieros por un lado, y a su vez, disminuir tanto los gastos en cobranza extrajudicial y judicial, como las pérdidas generadas por los incobrables.

En concreto este servicio efectúa una gestión de cobranza preventiva, para lo cual se inician las gestiones a las 48 horas de emitida la factura, verificando la recepción física y conformidad del documento por parte del cliente. Así se detectan oportunamente todos aquellos problemas que pudiesen generar retrasos en los pagos, continuando con la confirmación de los mismos y finalizando con la recaudación y depósito de éstos en la cuenta corriente de la empresa.

Para cumplir con esto existe un sistema que está diseñado para entregar información en línea a través de Internet, lo que permite a la empresa visualizar y controlar online el status y la etapa de gestión en que se encuentran cada una de las facturas de su cartera de clientes.

--¿Qué garantías otorgará a quienes lo contraten?

--Este modelo de gestión permite a las empresas tomar mejores decisiones al contar con un mayor nivel de información, gracias a una serie de completos informes que señalan la etapa de gestión en que se encuentra la cartera completa de clientes, los principales impedimentos que manifiestan éstos para cancelar, su comportamiento de pago, proyecciones de ingresos de caja, conciliaciones bancarias, entre otros.

Las garantías concretas se centran en:

- -Disminución del retorno de las ventas o de los días calle de las cuentas por cobrar de un 10 a un 30% en un período de entre 3 y 6 meses.
- -Disminución de la provisión de incobrables en un porcentaje promedio de un 20% entre dos períodos anuales consecutivos.
- -Disminución de los costos financieros, permitiendo con estos mayores recursos llevar adelante nuevas inversiones, ampliando las líneas de negocios, aumentando las líneas de crédito de los antiguos clientes y obteniendo con ello un crecimiento en las ventas mensuales, lo que conlleva a la creación de mayor valor en la empresa.
- -Obtención en línea del status de la cartera de clientes, informes estadísticos, proyecciones de los ingresos de caja, etc.
- Mayor organización del área de crédito y cobranza, profesionalizando los procesos, aumentando el control y mejorando la calidad del servicio de postventa.
- -Cuantificación clara de los costos ocultos que se logran detectar al externalizar dicho proceso.

--¿Qué necesita una empresa para tener este servicio?

--Cualquier empresa mediana o grande a la cual le interese aumentar su liquidez, disminuir sus índices de incobrabilidad y enfocar sus esfuerzos en las áreas que le generan mayor rentabilidad y así no malgastar esfuerzos y recursos en el área de cobranza, puede contratar el servicio de Cobranza Administrativa.

--¿En cuánto mejoran los resultados y la gestión dentro de una empresa?

--Existen datos, y estos son los mismos que mencioné anteriormente, donde las empresas que deciden contratar nuestros servicios en promedio disminuyen tanto el retorno de las ventas o de los días calle de las cuentas por cobrar de un 10 a un 30% en un período de entre 3 y 6 meses, como la provisión de incobrables en un 20% entre dos períodos anuales consecutivos.

Dentro de una empresa, el servicio de Cobranza Administrativa permite que su área de cobranzas se ordene y profesionalice, permitiendo a su personal ocuparse de otras materias importantes para la empresa, dejando en manos externas profesionales un tema tedioso como lo es el tema del cobro de facturas.

--¿En que porcentaje es la reducción de costos para quienes lo contraten?

--El servicio de Cobranza Administrativa asegura una disminución tanto en los costos financieros, como en las pérdidas, lo que compensa en varias veces el costo de la externalización. A ello se debe sumar que las ventas aumentan, ya que al pagar los clientes dentro de los plazos acordados, hay una mayor rotación de inventarios, un aumento en las líneas de crédito de los actuales clientes, se pueden incorporar nuevos clientes a crédito, abrir nuevas líneas de negocio, todo por la mayor disponibilidad de recursos que produce el seguimiento profesional de las cuentas por cobrar.

--¿Cuántas y qué empresas tienen este servicio actualmente en el país?

Más de 180 empresas trabajan con Netpag, y con Cobranza Administrativa destacan clientes como Correos Chile, Pontificia Universidad Católica, El Mercurio, Copec, Farmacias Ahumada, Siemens, Henkel, Precisión, Autopista Central y Ciba, entre otros. Recientemente se han incorporado como clientes el Grupo Cencosud con Almacenes París, Avery Dennison y Novartis. La cartera de clientes a los que actualmente les prestamos servicio de Cobranza Administrativa es del orden de 40 empresas.

--¿De qué manera esperan que este servicio se masifique?

--Estamos en una campaña promocional en que hemos definido un potencial de 1500 empresas a las cuales estamos contactando a través de una invitación en cuyo contenido están reflejadas las experiencias de clientes tales como Ciba, Correos, Henkel, Fasa, Pronto Copec y Siemens.

--¿Porqué y dónde nace esta iniciativa?


--Una de las principales dificultades que siempre han enfrentado las empresas es la falta de capital de trabajo, por lo que encontrar un método o sistema que permita que los clientes paguen oportunamente, resuelve de manera importante esta problemática.

El servicio de "Cobranza Administrativa" fue ideado en Chile el año 1999 como una solución a un requerimiento planteado por una compañía multinacional alemana, con el objeto de disminuir tanto el retraso en los pagos de las facturas a crédito por parte de los clientes como el índice de incobrabilidad, detectando oportunamente los problemas que generan dicho retraso.

--¿A cuántas empresas piensan llegar durante 2006 y qué perspectivas tienen a mediano plazo?

Esperamos cerrar 2006 con 60 clientes de Cobranza Administrativa. Para ejemplificarlo, hoy día administramos del orden de las 100.000 facturas mensuales y disponemos de un potencial de crecimiento de hasta 500.000 facturas mensuales. Nuestras proyecciones de mediano plazo son gestionar 300.000 facturas mensualmente.



 **Imprime** esta página

 **Envía a ...**