



DETA Consultores

DESARROLLADORA DE TALENTOS

SAPISA

CLIENTE

PERFIL DE PUESTO

Analista de Crédito y Cobranza

Sapisa

Asegurar la recuperacion oportuna de la cartera de clientes de Sapisa y el sano otorgamiento de credito, mediante la evaluacion de riesgo, la gestion de cobranza y la administracion de saldos, protegiendo el flujo de efectivo y minimizando la cartera vencida en las distintas razones sociales y modalidades de venta.

CRÉDITO Y COBRANZA

GESTIÓN DE CARTERA

CONFIDENCIAL

VI · JULIO 2026

01 · OBJETIVO DEL PUESTO

PROPÓSITO CENTRAL

Asegurar la recuperacion oportuna de la cartera de clientes de Sapisa y el sano otorgamiento de credito, mediante la evaluacion de riesgo, la gestion de cobranza y la administracion de saldos, protegiendo el flujo de efectivo y minimizando la cartera vencida en las distintas razones sociales y modalidades de venta.

02 · ÁREAS DE EFECTIVIDAD (TABLA ESTRATÉGICA)

ÁREA	PESO	KPIS	ENTREGABLES
Cobranza y Recuperación de Cartera	35%	- Días de cartera vencida < 30 días promedio % de recuperación mensual sobre cartera vencida $\geq 90\%$ - Índice de cuentas incobrables $\approx 0\%$ (castigos sobre cartera total)	- Reporte semanal de gestión de cobranza - Programa de llamadas y visitas de cobro - Estados de cuenta enviados a clientes - Proyección de vencimientos y recuperación esperada
Otorgamiento y Evaluación de Crédito	25%	% de expedientes de crédito completos y actualizados $\geq 95\%$ 0 ventas a crédito liberadas sin línea autorizada	- Expedientes de crédito integrados (solicitud, referencias, pagaré) - Análisis de riesgo por cliente nuevo - Actualización de líneas y condiciones de crédito
Administración de Cartera y Aplicación de Pagos	25%	% de pagos aplicados el mismo día $\geq 98\%$ 0 diferencias sin conciliar entre cartera y contabilidad al cierre mensual - Conciliaciones de saldos con clientes de crédito al corriente según calendario	- Reporte mensual de antigüedad de saldos - Conciliación de cartera vs. contabilidad - Conciliaciones de saldos confirmadas con clientes - Cartera depurada por cliente y razón social
Reporteo, Control y Coordinación Comercial	15%	- Entrega de reporte de cobranza antes del día 3 de cada mes % de procesos de crédito y cobranza documentados $\geq 80\%$	- Reporte ejecutivo de cartera y cobranza para Tesorería / Dirección - Indicadores de rotación y cartera vencida - Manual de políticas de crédito y cobranza actualizado

03 · COMPETENCIAS BLANDAS REQUERIDAS

Orientación al Logro		Alto
Negociación Distributiva		Alto
Seguimiento		Alto
Tolerancia a la Presión		Medio
Empatía		Alto
Inteligencia Emocional		Alto

04 · COMPETENCIAS TÉCNICAS REQUERIDAS

Gestión de Crédito y Cobranza		Alto
Análisis de Cartera (Antigüedad de Saldos)		Alto
Manejo de ERP (Odoo)		Medio
Conocimientos Fiscales de Facturación (CFDI)		Alto

05 · REQUISITOS Y FRONTERAS DEL PUESTO

ESCOLARIDAD	Lic. en Contaduría, Administración, Finanzas o carrera afín (trunca o titulada)	REPORTA A	Coordinador de Tesorería
		SUPERVISA A	Ninguno
EXPERIENCIA	2–4 años en crédito y cobranza, cartera o cuentas por cobrar en empresa comercial o distribuidora	HERRAMIENTAS CLAVE	ERP Odoo Excel avanzado Banca empresarial en línea CRM / cartera
MODALIDAD	Presencial · Sapisa		
RANGO SALARIAL	\$12,000–\$16,000 MXN neto/mes		

ÁREA DE EFECTIVIDAD 01

Cobranza y Recuperación de Cartera

35%

FUNCIONES CLAVE

- Dar seguimiento diario a los saldos por vencer y vencidos por cliente y razón social
- Contactar a clientes en mora por teléfono, correo y visita para gestionar la recuperación
- Negociar convenios de pago y planes de regularización dentro de las políticas autorizadas
- Elaborar proyecciones de vencimientos y recuperación esperada por periodo para anticipar el flujo
- Enviar estados de cuenta y recordatorios de pago antes y después del vencimiento
- Escalar cuentas incobrables a Coordinación de Tesorería para gestión extrajudicial o legal
- Registrar en Odoo cada gestión de cobro y actualizar el estatus del cliente

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Gestión de cobranza

Cobranza preventiva y correctiva, convenios de pago, escalamiento de mora y recuperación extrajudicial.

ÁREA TÉCNICA 02

Negociación con clientes

Manejo de objeciones de pago, acuerdos de regularización y preservación de la relación comercial.

KPI 01	Días de cartera vencida < 30 días promedio
KPI 02	% de recuperación mensual sobre cartera vencida $\geq$ 90%
KPI 03	Índice de cuentas incobrables $\approx$ 0% (castigos sobre cartera total)

ÁREA DE EFECTIVIDAD 02

Otorgamiento y Evaluación de Crédito

25%

FUNCIONES CLAVE

- Integrar y custodiar el expediente de crédito: solicitud, referencias comerciales y pagaré firmado
- Investigar y corroborar referencias comerciales y bancarias de clientes nuevos
- Evaluar el riesgo crediticio y proponer línea, plazo y condiciones de crédito
- Aplicar y actualizar las políticas de crédito según el comportamiento de pago del cliente
- Autorizar o bloquear ventas a crédito conforme a la línea disponible y el estatus de cartera

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Análisis de riesgo crediticio

Evaluación de capacidad de pago, referencias comerciales y definición de líneas y condiciones de crédito.

ÁREA TÉCNICA 02

Documentación de crédito

Integración de expedientes, pagarés y contratos, con resguardo conforme a las políticas vigentes.

KPI 01

% de expedientes de crédito completos y actualizados $\geq$ 95%

KPI 02

0 ventas a crédito liberadas sin línea autorizada

ÁREA DE EFECTIVIDAD 03

Administración de Cartera y Aplicación de Pagos

25%

FUNCIONES CLAVE

- Aplicar los pagos recibidos (transferencia, depósito, cheque) al cliente y factura correspondiente en Odoo
- Conciliar directamente con el cliente los saldos y movimientos, y obtener su confirmación de adeudo
- Controlar la cobranza de las modalidades de venta (ruta, mostrador y consigna) y su facturación
- Elaborar y mantener el reporte de antigüedad de saldos por cliente y razón social
- Conciliar la cartera con contabilidad y depurar diferencias, notas de crédito y anticipos
- Mantener actualizado el catálogo de clientes, límites de crédito y condiciones en el sistema

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Análisis de cartera

Antigüedad de saldos, rotación de cartera, aplicación de pagos y depuración de estados de cuenta.

ÁREA TÉCNICA 02

Conciliación con clientes y ERP (Odoo)

Conciliación de saldos con clientes y con contabilidad en Odoo, control por razón social y modalidades de venta.

KPI 01	% de pagos aplicados el mismo día $\geq 98\%$
KPI 02	0 diferencias sin conciliar entre cartera y contabilidad al cierre mensual
KPI 03	Conciliaciones de saldos con clientes de crédito al corriente según calendario

ÁREA DE EFECTIVIDAD 04

Reporteo, Control y Coordinación Comercial

15%

FUNCIONES CLAVE

- Elaborar el reporte ejecutivo de cartera, cobranza y clientes en mora para Tesorería y Dirección
- Coordinar con el área comercial los bloqueos, liberaciones y estatus de crédito de clientes
- Documentar y proponer mejoras a las políticas y procedimientos de crédito y cobranza
- Alertar oportunamente sobre clientes de alto riesgo y concentración de cartera

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Reporteo de cartera

Reportes de antigüedad, rotación e indicadores de cobranza orientados a la toma de decisiones.

ÁREA TÉCNICA 02

Control interno de crédito

Documentación de políticas, control de bloqueos y coordinación con ventas y contabilidad.

KPI 01

Entrega de reporte de cobranza antes del día 3 de cada mes

KPI 02

% de procesos de crédito y cobranza documentados $\geq$ 80%