

Cargo: Gerente de crédito.

Área: Contabilidad - Tarjeta.

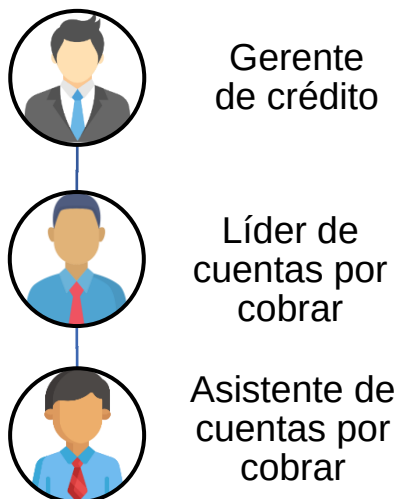
Jefe Inmediato: Presidencia ejecutiva y Gerencia General.

I. OBJETIVOS DEL CARGO

- Gestionar y controlar el otorgamiento y administración de créditos a clientes del canal mayorista mediante el análisis del riesgo crediticio y la supervisión del uso de cupos aprobados, con el fin de minimizar los riesgos de incobrabilidad y asegurar la estabilidad financiera de la empresa.

II. RELACIÓN ORGANIZACIONAL

Organigrama:



III. FUNCIONES

1. Evaluar solicitudes de crédito de clientes mayoristas.

- Analizar la documentación financiera, legal y comercial de los clientes para determinar su capacidad crediticia.
- Validar la información recibida mediante consultas en plataformas oficiales.
- Determinar el nivel de riesgo crediticio (*Bajo, medio o alto*).
- Definir el cupo de crédito y las condiciones de pagos.

2. Tomar decisiones sobre aprobación o rechazo de créditos.

- Autorizar o negar solicitudes de crédito con base en el análisis documental y el perfil crediticio del cliente.

- Establecer montos de crédito, plazos y condiciones de pago.
- Comunicar formalmente las decisiones de crédito a las áreas involucradas.

3. Gestionar la cobertura de crédito con aseguradoras:

- Solicitar cobertura de crédito en la plataforma de la aseguradora.
- Analizar las respuestas de cobertura aprobadas o rechazadas.
- Determinar el cupo de crédito cuando la empresa asume el riesgo crediticio.

4. Controlar el uso de los cupos de crédito aprobados:

- Revisar y aprobar pedidos de ventas a crédito de clientes mayoristas.
- Verificar el saldo disponible del cupo asignado.
- Evaluar excepciones de crédito según políticas establecidas.
- Definir condiciones de pago antes de autorizar despachos.

5. Gestionar el seguimiento de facturas vencidas:

- Revisar los reportes de cuentas por cobrar de manera sistemática.
- Solicitar justificaciones a los vendedores sobre saldos pendientes.
- Coordinar acciones para la recuperación de valores vencidos.
- Escalar casos críticos a la Gerencia o Presidencia cuando sea necesario.

6. Coordinar con las diferentes áreas de la empresa:

- Mantener comunicación con vendedores mayoristas, cuentas por cobrar, logística y gerencia.
- Asegurar que los despachos a crédito cumplan con las condiciones aprobadas.
- Coordinar la formalización de garantías como pagarés.

7. Supervisar la información crediticia de los clientes:

- Validar que la información de los clientes esté correctamente registrada y archivada.
- Garantizar la confidencialidad de la información conforme a la normativa de protección de datos.

IV. RESULTADOS ESPERADOS

- Solicitudes de crédito evaluadas de manera objetiva y oportuna, con decisiones fundamentadas en el análisis del riesgo crediticio.
- Cupos de crédito correctamente asignados y controlados, evitando sobreendeudamiento de los clientes.

- Pedidos a crédito aprobados únicamente cuando cumplen con las políticas establecidas por la empresa.
- Reducción del riesgo de incobrabilidad mediante un control adecuado de la cartera de clientes mayoristas.
- Seguimiento oportuno de facturas vencidas y gestión efectiva de la recuperación de valores pendientes.
- Información crediticia de los clientes actualizada, organizada y disponible para consulta.
- Cumplimiento de las políticas y procedimientos de crédito establecidos por la empresa.

V. ENTREGABLES

- Informes de evaluación de solicitudes de crédito de clientes mayoristas.
- Aprobaciones o rechazos formales de solicitudes de crédito.
- Definición documentada de cupos de crédito y condiciones de pago.
- Solicitudes de cobertura enviadas a la aseguradora y respuestas registradas.
- Autorizaciones de pedidos a crédito con condiciones definidas.

VII. INDICADORES (KPI's) DEL CARGO

- Porcentaje de valores vencidos recuperados dentro del período establecido.

VI. PERFIL DEL CARGO

NIVEL ACADÉMICO:

- **Formación académica:** Maestría en Finanzas/Gestión Financiera.
- **Experiencia laboral:** Mínimo 3 a 5 años de experiencia en cargos relacionados con crédito, cobranzas o análisis financiero.

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS:

- Análisis financiero y evaluación de riesgo crediticio.

- Manejo de cuentas por cobrar.
- Interpretación de estados financieros.
- Políticas y procedimientos de crédito.
- Manejo de Excel intermedio o avanzado.
- Manejo de sistemas administrativos o contables.
- Normativa básica tributaria y societaria.

COMPETENCIAS BLANDAS:

- Capacidad de análisis.
- Toma de decisiones.
- Organización y planificación.
- Atención al detalle.

VII. VISTOS DE ACUERDO

APROBADO POR: Presidencia Ejecutiva	REVISADO POR: Director de Talento Humano	ACEPTADO POR: Gerente de crédito.
FECHA:	FECHA:	FECHA: