

<b>Ingeteam</b>	<b>ACTA DE REUNIÓN</b>	
IPT_ACRM_ACT_150519_Creditos_Riesgos.doc	<b>Proyecto CRM – Créditos y riesgos</b>	19/05/2015

<b>EMPRESAS / ORGANISMOS</b>	Ingeteam (IPT – FV)
	Content-SORT

<b>ASISTENTES</b>	Juan Carlos Jadraque	Ingeteam (IPT – FV)
	José María Arratibel	Ingeteam (IPT – FV)
	Carlos Martínez	Ingeteam (IPT – FV)
	Ignacio Parres	Content SORT

<b>FECHA DE LA REUNIÓN</b>	19/05/2015	<b>Comienzo</b>	15:30
<b>LUGAR DE LA REUNIÓN</b>	Ingeteam (IPT – FV) – Sala 21	<b>Finalización</b>	17:00

<b>ASUNTOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Créditos y riesgos sobre clientes</li> </ul>
----------------	---

### CONTENIDO DE LA REUNIÓN

La reunión se inicia explicando que en SAP sólo hay un campo sobre el límite de crédito, pero que no debe tenerse en cuenta ya que puede suceder que en algún caso ese límite se modifique a mano para poder hacer algún tipo de pedido que sobrepase ese límite pero que esté autorizado; en estos casos el límite queda por encima del real.

Además, tampoco hay ningún sistema de actualización de los límites de crédito, por lo que también puede darse el caso de tener datos obsoletos. En SAP ese campo no se puede dejar en blanco (al ser numérico al menos será 0€), por lo tanto, una forma de indicar que no está definido el límite de crédito para una empresa, será dejarlo en 1€.

También hay que tener en cuenta que en SAP solo hay información para empresas españolas. Por lo tanto, los datos de las empresas no españolas se mantendrán solo en el CRM.

Por lo tanto, la integración del CRM con SAP consistirá solo en notificar actualizaciones, las cuales, a su vez, se notificarán al KAM cuando se produzcan en el CRM de forma automática procedente de SAP.

<b>Ingeteam</b>	<b>ACTA DE REUNIÓN</b>	
IPT_ACRM_ACT_150519_Creditos_Riesgos.doc	<b>Proyecto CRM – Créditos y riesgos</b>	19/05/2015

A continuación se definen los siguientes conceptos (siempre “por empresa”):

- Credit limit (CL): asignado por el departamento financiero consultando a COFACE o a Euler-Hermes. Se podrá dejar en blanco en el CRM.
  - Risk (RL): asignado por el departamento comercial. A nivel de filiales, cada Country Manager (CM) tendrá asignado un riesgo total por filial que podrá repartir como disponga entre las empresas asignadas a su filial. Este riesgo se asigna por un tiempo, por lo que tendrá una fecha de caducidad.
  - Total Credit Limit (TCL):  **$TCL = CL + RL$**
  - Total Credit in Use (TCu): Será la suma de tres variables:
    - o Deuda total pendiente de facturar para esa empresa ( $\sum Dpf$ )
    - o Deuda total pendiente de cobrar de esa empresa ( $\sum Dpc$ )
    - o Total de ofertas vinculantes enviadas a esa empresa y vigentes ( $\sum OV$ ). Aquí habrá que decidir si, además, se aplica un coeficiente corrector basado en el % de probabilidad de las ofertas.
- Por lo tanto,  **$TCu = \sum Dpf + \sum Dpc + \sum OV$**
- Credit Limit Available (CLA):  **$CLA = TCL - TCu$**
  - Potential Credit Limit Available (CLApot): es el CLA pero sin tener en cuenta las ofertas vinculantes.

$$CLApot = TCL - (\sum Dpf + \sum Dpc)$$

Ejemplo de tabla de límite de créditos y riesgos para clientes.

Client	CL (SAP)	RL	RL date	TCL	$\sum Dpf$ (SAP)	$\sum Dpc$ (SAP)	$\sum OV$	CLA
Navarro S.L.	1€	10.000€	10/8/2015	10.001€	1.000€	0€	0€	9.001€
Fotowatio	2.000.000€	500.000€	15/9/2015	2.500.000€	500.000€	500.000€	1.200.000€	300.000€
Fotowatio	2.000.000€	100.000€	15/7/2015	2.600.000€	500.000€	500.000€	1.200.000€	400.000€

Datos calculados para el 15/6/2015.

Las deudas, además, impactarán sobre la posibilidad de hacer ofertas vinculantes a modo de semáforo siguiendo las siguientes reglas a cada empresa:

- Si existe una **Deuda vencida**: Semáforo en naranja
  - o Si el plazo medio actual sobre el vencimiento es mayor (>) de 30 días => Semáforo en rojo
  - o Si el volumen es mayor (>) de 50.000€ => Semáforo en rojo
- Si el cliente tienen alguna **Deuda en pérdidas** (*uncollectable debt*) => Semáforo en rojo.

Si un semáforo está en naranja, al KAM se le mostrará una alerta, pero se le permite hacer la oferta vinculante.

Si un semáforo está en rojo, entonces el KAM requerirá de una autorización de su jefe para poder hacer una oferta vinculante a esa empresa.