

POLÍTICA DE GESTIÓN DE CARTERA

Bogotá, Mayo 12 de 2020

Veolia Colombia y Panamá en cumplimiento con los objetivos financieros y comerciales definidos en el Grupo establece los siguientes lineamientos, aplicables para todas la Unidades de Negocio Municipal e Industrial de Aguas, Residuos y Energía.

La Dirección Administrativa y Financiera -DAF- y la Dirección Relaciones Institucionales y Regulación -DRIR- de Veolia Holding Colombia son las encargadas de establecer los lineamientos y condiciones mínimas para el manejo y la gestión de operación del recaudo y la cartera, de acuerdo a las líneas de negocio, teniendo en cuenta el cumplimiento a la normativa vigente, requisitos contractuales y de Casa Matriz.

Las Unidades de Negocio deben establecer estrategias de recaudo preventivas y correctivas, asimismo son responsables de realizar la gestión de cartera, asegurando un adecuado proceso de planificación, ejecución, seguimiento y control acordes con los objetivos de la Organización.

Las Unidades de Negocio deben asegurar el cumplimiento de los resultados de la gestión comercial para asegurar los ingresos presupuestados y el flujo de caja de la compañía, a través del desarrollo de las actividades, operación comercial y recuperación de cartera a fin de optimizar los resultados en la Unidad de Negocio.

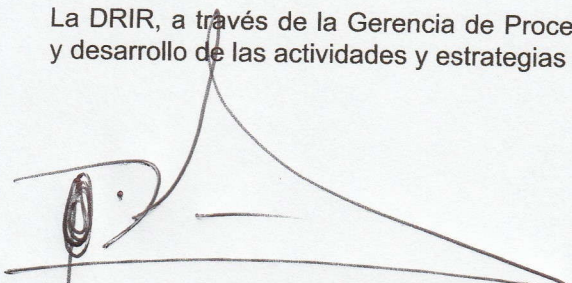
Se establece en las Unidades de Negocio el desarrollo del Comité de Recaudo y Cartera con una periodicidad mínima mensual; Veolia Holding, acompañará a través de la Gerencia de Procesos Comerciales de la DRIR. A nivel de Veolia Holding, se debe realizar el comité Nacional de Recaudo liderado por la DRIR una vez por trimestre.

Los acuerdos de pago que incluyan financiación deben privilegiar el pago de capital sobre la recuperación de intereses. De otro lado las negociaciones de capital solo se harán en casos especiales de acuerdo a lo definido en el procedimiento por la DAF y la DRIR.


Las Comisiones por ventas de las fuerzas comerciales de las Unidades de Negocio deben considerar el recaudo como uno de los criterios para el pago de la comisión o bonificación.

Las Unidades de Negocio deben presentar a la DRIR el informe de resultados de las campañas y estrategias de programa de recuperación de cartera. Asimismo, deberán fijar metas de eficiencia de planeación de recaudo, las cuales deben reflejarse en su presupuesto anual; la construcción de estas metas debe contemplar que sean exigentes y alcanzables en el tiempo, vigilando especialmente el retorno del efectivo a través del indicador de rotación de cartera.

La DRIR, a través de la Gerencia de Procesos Comerciales, realizará el seguimiento al cumplimiento de la política y desarrollo de las actividades y estrategias de la gestión comercial.



Oscar García Poveda
Director País



Representante Legal UN