ATIVO
PROTEGE TU ACTIVO

10

PRINCIPIOS

DECÁLOGO DE CRÉDITO Y COBRANZA

B2B EN MÉXICO

Guía gratuita para otorgar crédito con información verificable y cobrar tus cuentas por cobrar entre empresas

© 2026 ATIVO | www.ativo-mx.com

Este documento es de carácter informativo y no constituye asesoría legal.

Otorgar crédito a otras empresas y cobrarlo a tiempo exige algo más que una buena relación comercial: requiere información verificable, documentación sólida y una estrategia de cobro clara desde el primer día. Esta guía gratuita reúne, en 10 puntos, los aspectos clave que toda empresa debe considerar al otorgar créditos corporativos y al gestionar el cobro de sus cuentas por cobrar con otras empresas. Úsala como lista de verificación: cada punto que hoy no estés cubriendo es una oportunidad para reducir tu riesgo y fortalecer la recuperación de tu cartera.

01 Conoce a tu cliente antes de otorgar crédito o cobrar

Antes de otorgar crédito o iniciar cualquier gestión de cobro, es indispensable saber con quién estás tratando. Conocer la situación legal, fiscal y financiera de la empresa, así como a las personas que están detrás de ella, te permite anticipar riesgos y definir la estrategia adecuada. Sin este diagnóstico, cualquier decisión de crédito o de cobranza parte en desventaja.

> ***Tip ATIVO:*** *ATIVO elabora reportes KYC empresariales que reúnen la información corporativa, legal y fiscal de tu cliente o deudor, para que decidas con datos verificables y no con suposiciones.*

02 Documenta cada paso del proceso

La cobranza judicial B2B en México se rige por el Código de Comercio y la LGTOC. Todo acuerdo verbal o correo debe respaldarse con documentos firmados: pagarés, facturas CFDI, convenios de reconocimiento de deuda. Sin documentación sólida, la vía judicial se debilita significativamente.

> ***Tip ATIVO:*** *Guarda evidencia de cada contacto: fecha, hora, canal y nombre del interlocutor. ATIVO puede ayudarte a documentar tus operaciones comerciales con contratos, convenios, pagarés y garantías que fortalezcan tu posición si llegas a necesitar cobrar.*

03 Actúa en los primeros 30 días

La probabilidad de recuperación cae drásticamente después del primer mes. Las empresas deudoras priorizan a los acreedores más activos. Una gestión extrajudicial profesional en los primeros 30 días puede resolver hasta el 70% de los casos sin necesidad de litigio.

> ***Tip ATIVO:*** *Cada semana de retraso reduce la probabilidad de cobro entre un 5% y un 10%. Actuar antes de que esa probabilidad siga cayendo es la diferencia entre recuperar tu dinero y darlo por perdido.*

04 Segmenta tu cartera por perfil de riesgo

No todas las deudas merecen la misma estrategia. Clasifica tu cartera vencida en tres niveles: (A) deudores con capacidad y voluntad de pago, (B) con capacidad pero sin voluntad, y (C) sin capacidad real. Cada segmento requiere un enfoque distinto: negociación, presión extrajudicial o cesión de cartera.

> ***Tip ATIVO:*** *El análisis de riesgo crediticio evita dedicar recursos a deudas irrecuperables.*

05 Negocia antes de litigar

El proceso judicial mercantil en México puede tardar de seis meses a tres años. La cobranza extrajudicial profesional resuelve la mayoría de los casos en semanas. Ofrece planes de pago, quitas parciales o plazos extendidos: lo recuperado rápido siempre supera lo ganado tarde en un juicio.

> ***Tip ATIVO:*** *Las negociaciones estructuradas por expertos en derecho mercantil tienen mayor tasa de éxito.*

06 Respeta el marco legal mexicano

La cobranza en México está regulada. Está prohibido el hostigamiento, las llamadas fuera de horario laboral y la divulgación de deudas a terceros no autorizados. Toda gestión debe apegarse a la LFPC y las mejores prácticas de la CNBV. Una cobranza ilegal puede derivar en demandas contra el acreedor.

> ***Tip ATIVO:*** *El cumplimiento legal protege tu reputación y la validez de cualquier acuerdo de pago.*

07 Utiliza canales múltiples de contacto

Una estrategia multicanal aumenta las posibilidades de llegar a la persona que realmente decide el pago. Combinar llamadas, correos, comunicaciones formales por escrito y contacto presencial, siempre dentro de los horarios y formas que marca la ley, genera constancia y demuestra seriedad en la gestión.

> ***Tip ATIVO:*** *Las visitas físicas al domicilio del deudor siguen siendo de las acciones más efectivas en la cobranza B2B: confirman que la empresa sigue operando y generan compromisos de pago más firmes. ATIVO realiza visitas presenciales a deudores como parte de sus servicios.*

08 Evalúa la vía judicial con criterios claros

Escala a la vía judicial cuando: el monto supere los $300,000 MXN, existan títulos de crédito válidos (pagarés, cheques), la deuda esté documentada con CFDI y la negociación extrajudicial haya fracasado. El juicio ejecutivo mercantil puede lograrse en 6-12 meses si la documentación es sólida.

> ***Tip ATIVO:*** *Con el servicio de cobranza extrajudicial de ATIVO recibes un análisis gratuito de viabilidad legal que determina si la vía judicial es viable y rentable en tu caso.*

09 Protege tus cuentas por cobrar futuras

La mejor cobranza es la que se previene. Antes de otorgar crédito, evalúa la capacidad y el historial de pago de tu cliente, verifica su información y define condiciones y garantías acordes al riesgo. Una política de crédito clara, aplicada de forma consistente, reduce significativamente la cartera vencida.

> ***Tip ATIVO:*** *Los reportes KYC de ATIVO te ayudan a tomar decisiones de crédito con información verificable e identificar señales de alerta antes de que surja la deuda.*

10 Mide y mejora continuamente

Define KPIs claros: tasa de recuperación, días promedio de cobro (DSO), costo por peso recuperado y tasa de reincidencia. Revisa mensualmente tu estrategia y ajusta según resultados. Las empresas que miden su cobranza recuperan en promedio un 25% más que las que no lo hacen.

> ***Tip ATIVO:*** *El análisis periódico de tu cartera permite anticipar problemas antes de que escalen.*

¿Otorgas crédito o tienes cartera vencida?

ATIVO te ayuda a evaluar a tus clientes con reportes KYC, a documentar tus operaciones comerciales y a recuperar tus cuentas por cobrar de forma extrajudicial y judicial. Contáctanos y recibe una propuesta a la medida. En cobranza extrajudicial, la evaluación de viabilidad de cobro es sin costo.

www.ativo-mx.com | info@ativo-mx.com | 55.7583.9900