

¡Recupera y Negocia! Explorando la Cartera y la Cobranza en BPO

Economía, Administración & Contaduría | Mercadeo | Aprendizaje Basado en Casos

Descripción

Este plan de clase tiene como propósito que los estudiantes técnicos y tecnológicos comprendan la definición de recuperación de cartera y la cobranza como un proceso fundamental de negociación y construcción de confianza, especialmente en entornos de Business Process Outsourcing (BPO). A través de este aprendizaje, los estudiantes podrán identificar y diferenciar los tipos de procesos de cobranza: Ejecutivo, Coactivo, Arbitral y Conciliatorio.

La relevancia de este tema se conecta directamente con la vida real, ya que la cobranza es una función clave en muchas empresas que gestionan créditos y servicios, y entender sus procesos permite a los futuros profesionales mejorar su capacidad para negociar, tomar decisiones y solucionar conflictos con clientes morosos, aportando valor a las organizaciones.

Mediante el análisis de casos reales y actividades prácticas, los estudiantes desarrollarán habilidades esenciales para la gestión efectiva de cartera y cobranza, preparándolos para desempeñarse exitosamente en su entorno laboral, en especial en el sector BPO, donde la negociación y la confianza son pilares fundamentales.

Objetivos de Aprendizaje

- Definir el concepto de recuperación de cartera y la cobranza como proceso de negociación y construcción de confianza en entornos BPO.
- Analizar casos prácticos para identificar las características de los procesos Ejecutivo, Coactivo, Arbitral y Conciliatorio en cobranza.
- Comparar y diferenciar los tipos de procesos de cobranza, reconociendo sus usos y efectos en distintas situaciones.
- Aplicar estrategias básicas de negociación y construcción de confianza en escenarios de cobranza simulados.

Recursos Necesarios

- Presentación digital (PowerPoint o Google Slides) con conceptos claves y ejemplos.
- Caso práctico impreso “Situación de cobranza en BPO” (1 por grupo de 4 estudiantes).
- Video corto (5 minutos) sobre procesos de cobranza en la industria BPO.
- Pizarra o rotafolio para síntesis grupal.
- Marcadores, hojas blancas y bolígrafos para notas y mapas mentales.
- Acceso a computadora o dispositivo para reproducción del video.

Requisitos Previos

- Conocimientos básicos sobre funciones empresariales y finanzas elementales.
- Experiencia previa en trabajo en equipo y análisis de situaciones cotidianas.
- Habilidades básicas de comunicación y negociación.

Actividades

Fase de Inicio

Tiempo estimado: 10 minutos

Propósito de la sesión:

Docente: Explica a los estudiantes que conocerán qué es la recuperación de cartera y la cobranza, y cómo estas actividades implican negociación y confianza en empresas que tercerizan procesos (BPO). Señala que esto es muy útil para su futuro laboral.

Estudiantes: Escuchan y se preparan para participar activamente.

Activación de conocimientos previos:

Docente: Plantea la pregunta detonadora en voz alta: “¿Alguna vez han tenido que pedir a un amigo que les devuelva algo que les debe? ¿Cómo lo hicieron? ¿Qué les ayudó para que la otra persona quisiera devolverlo?”

Estudiantes: Responden en pareja por 3 minutos y luego comparten una o dos ideas en plenaria con el docente.

Motivación y enganche:

Docente: Presenta un dato curioso: “En Colombia, las empresas dedicadas a la recuperación de cartera en BPO negocian más de 1 millón de casos al mes, y la clave del éxito está en la confianza que logran construir con los clientes morosos.”

Estudiantes: Reflexionan sobre la importancia de la confianza en las negociaciones y muestran interés en conocer cómo funciona el proceso.

Contextualización:

Docente: Conecta el tema con la realidad del estudiante: “Ustedes como futuros técnicos podrán trabajar en empresas que gestionan cobros o en áreas administrativas donde entender estos procesos les permitirá resolver problemas con clientes y mejorar la gestión financiera.”

Estudiantes: Reconocen la utilidad práctica del tema para su formación y futuro profesional.

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado: 40 minutos

Presentación del contenido:

Docente: Introduce brevemente los conceptos de recuperación de cartera y cobranza como proceso de negociación y construcción de confianza, apoyándose en la presentación digital y el video corto. Explica los cuatro tipos de procesos: Ejecutivo, Coactivo, Arbitral y Conciliatorio, dando ejemplos simples y concretos.

Estudiantes: Observan la presentación y ven el video con atención.

Actividad 1: Análisis de caso práctico “Situación de cobranza en BPO”

- **Objetivo:** Analizar y definir la recuperación de cartera y cobranza en contexto real.
- **Instrucciones:**
 - El docente divide a los estudiantes en grupos de 4.
 - Entrega a cada grupo el caso práctico impreso donde se describe una situación real de cobranza en un BPO.
 - Los estudiantes leen el caso y responden en grupo las preguntas guía:
 - ¿Qué es lo que está intentando lograr la empresa en este caso?
 - ¿Cómo se describe la cobranza como un proceso de negociación?
 - ¿Qué importancia tiene la confianza con el cliente?
 - El grupo prepara un resumen breve para compartirlo.
- **Organización:** Grupos de 4 estudiantes.
- **Producto:** Resumen escrito o listado de respuestas a las preguntas guía.
- **Tiempo:** 15 minutos.
- **Rol del docente:** Circula entre grupos, escucha, formula preguntas guía como “¿Cómo creen que la confianza puede influir en el pago del cliente?” y apoya la comprensión del caso.

Actividad 2: Comparación de procesos de cobranza mediante mapa mental

- **Objetivo:** Comparar y diferenciar los procesos Ejecutivo, Coactivo, Arbitral y Conciliatorio.
- **Instrucciones:**
 - En plenaria, el docente pide a los estudiantes que en grupos identifiquen las características principales de cada proceso basados en la presentación y el caso.
 - Cada grupo crea un mapa mental simple en hoja blanca que muestre las diferencias y semejanzas entre los procesos.
 - Luego, un representante presenta el mapa al resto de la clase.
- **Organización:** Grupos de 4 estudiantes.
- **Producto:** Mapa mental físico y exposición breve.
- **Tiempo:** 15 minutos.
- **Rol del docente:** Facilita la creación del mapa mental, formula preguntas para aclarar dudas y conecta ideas entre grupos.

Actividad 3: Simulación de negociación en cobranza

- **Objetivo:** Aplicar estrategias básicas de negociación y construcción de confianza.
- **Instrucciones:**
 - El docente asigna roles: un estudiante es el gestor de cobranza y otro el cliente moroso.
 - En parejas, realizan una breve simulación de llamada de cobranza donde el gestor usa técnicas de negociación y busca generar confianza.
 - Luego cambian roles para practicar ambos lados.
 - Finalmente, en plenaria comentan qué funcionó y qué podrían mejorar.
- **Organización:** Parejas.
- **Producto:** Participación en simulación y reflexión oral.
- **Tiempo:** 10 minutos.
- **Rol del docente:** Observa, brinda retroalimentación positiva y sugiere mejoras en técnicas de negociación y comunicación.

Diferenciación:

- Estudiantes que terminan antes pueden elaborar un cuadro comparativo más detallado sobre los procesos de cobranza o investigar un caso real adicional para compartir.
- Estudiantes que necesitan más apoyo reciben guía directa del docente durante el análisis de caso y pueden trabajar con un compañero para reforzar conceptos.

Transiciones:

El docente conecta la discusión del caso práctico con la actividad del mapa mental señalando que entender las diferencias en procesos ayuda a elegir la mejor estrategia de cobranza. Luego vincula el mapa mental con la simulación, indicando que practicar la negociación es clave para aplicar lo aprendido.

Fase de Cierre

Tiempo estimado: 10 minutos

Síntesis:

Docente: Solicita a los estudiantes escribir en una hoja un “ticket de salida” respondiendo a las preguntas:

- ¿Qué es la recuperación de cartera y por qué es importante en BPO?
- ¿Cuáles son las diferencias principales entre los procesos Ejecutivo y Conciliatorio?
- ¿Cómo ayuda la negociación a la cobranza efectiva?

Estudiantes: Responden por escrito en 5 minutos y entregan al docente.

Reflexión metacognitiva:

Docente: Formula en voz alta para discusión rápida:

- ¿Qué aprendí hoy que puedo aplicar en un trabajo o empresa?
- ¿Qué parte del proceso de cobranza me parece más difícil y por qué?
- ¿Cómo puedo mejorar mi capacidad para negociar y construir confianza?

Estudiantes: Responden brevemente y comparten con un compañero o en plenaria.

Retroalimentación:

Docente: Lee algunas respuestas del ticket de salida y destaca respuestas acertadas, corrige ideas erróneas y motiva a seguir aprendiendo sobre negociación y cobranza.

Transferencia:

Docente: Explica que la próxima sesión profundizarán en técnicas de negociación y manejo de objeciones en cobranza, y que lo aprendido hoy les servirá para enfrentar situaciones reales en empresas BPO o administrativas.

Tarea o reto:

Docente: Propone que los estudiantes observen alguna situación cotidiana donde se negocie un pago o devolución (puede ser en familia o amigos), y que anoten cómo se usó la confianza y la negociación para resolverla. Traerán esta experiencia para compartir en la próxima clase.

Evaluación

Tipo de evaluación: Formativa durante el desarrollo (análisis del caso, mapa mental, simulación) y sumativa en el cierre (ticket de salida y reflexión metacognitiva).

Criterios de evaluación:

- Capacidad para definir recuperación de cartera y cobranza alineado a su contexto BPO (objetivo 1).
- Habilidad para analizar y diferenciar procesos de cobranza a partir de un caso práctico (objetivo 2 y 3).
- Aplicación efectiva de estrategias básicas de negociación y confianza en simulación (objetivo 4).

Instrumentos sugeridos:

- Lista de cotejo para observación directa en actividades grupales y simulación.
- Rúbrica sencilla para evaluar el mapa mental y la participación en la simulación.
- Revisión del ticket de salida para verificar comprensión de conceptos claves.
- Autoevaluación rápida al final de la reflexión metacognitiva.

Evidencias de aprendizaje: Respuestas escritas en caso práctico, mapa mental comparativo, desempeño en simulación de negociación, y respuestas del ticket de salida.