

Propuesta de modelo de gestión para recuperación de cartera de una empresa comercializadora de equipos de imagenología

PROBLEMA

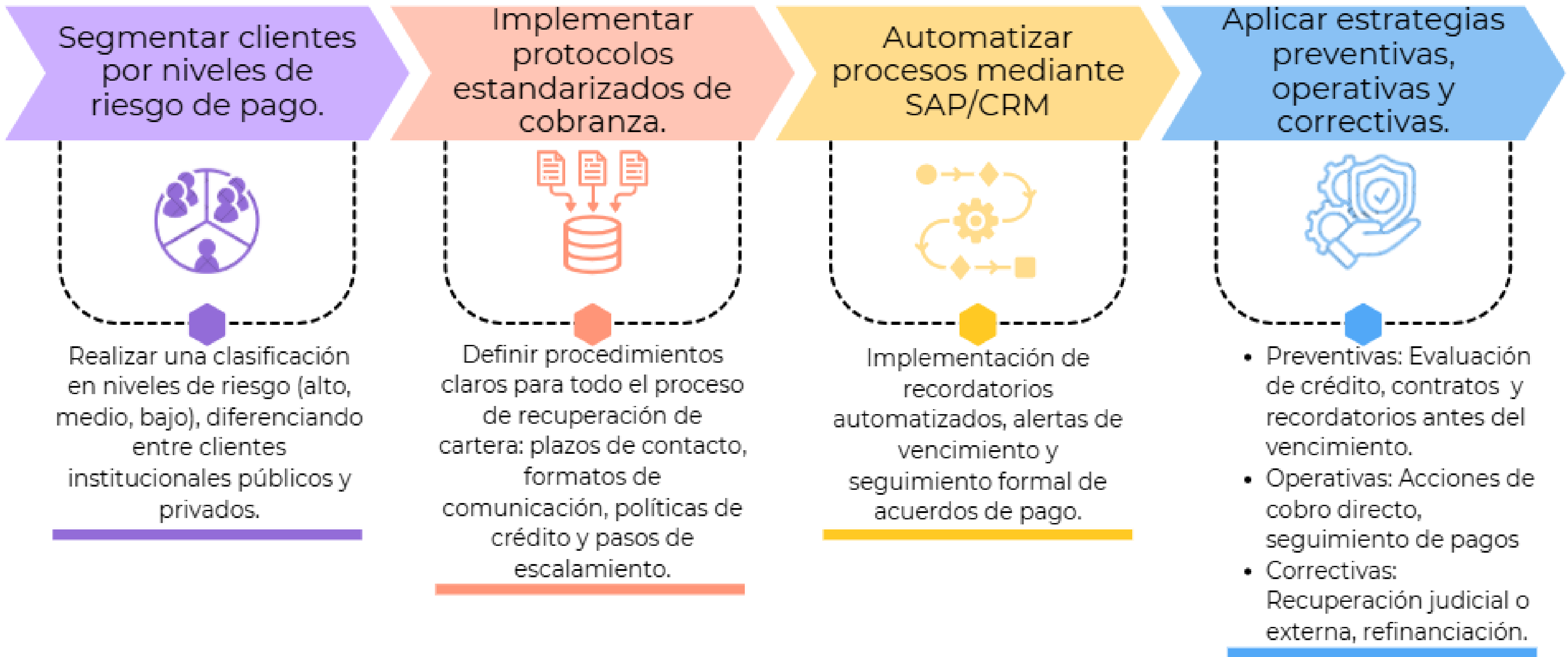
La empresa XYZ, dedicada a la comercialización de equipos de imagenología, enfrenta un aumento progresivo en su cartera vencida y altos niveles de morosidad debido a la falta de procesos estandarizados de cobranza, falta de una segmentación de clientes, lo que ha provocado que el DSO aumente junto con la cartera vencida.

OBJETIVO GENERAL

Proponer un modelo de gestión integral para el proceso de cobranza en una empresa de venta de equipos médicos, basado en el análisis de la situación actual y la incorporación de mejores prácticas, con el fin de optimizar la recuperación de cartera.

PROPUESTA

Se plantea un modelo integral de gestión de cobranzas que busca optimizar la recuperación de cartera. La propuesta se desarrolló aplicando metodologías de mejora continua como el **ciclo PHVA** y la **Matriz de Marco Lógico**, apoyadas en indicadores financieros



RESULTADOS

El diagnóstico realizado identificó problemas críticos en la gestión de cobranzas de la empresa, reflejados en el deterioro de indicadores financieros clave durante el periodo **2023-2024**.

Principales Hallazgos

