

Politécnica del Litoral
SOSTENIBLE

La ESPOL promueve los Objetivos de Desarrollo Sostenible

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.

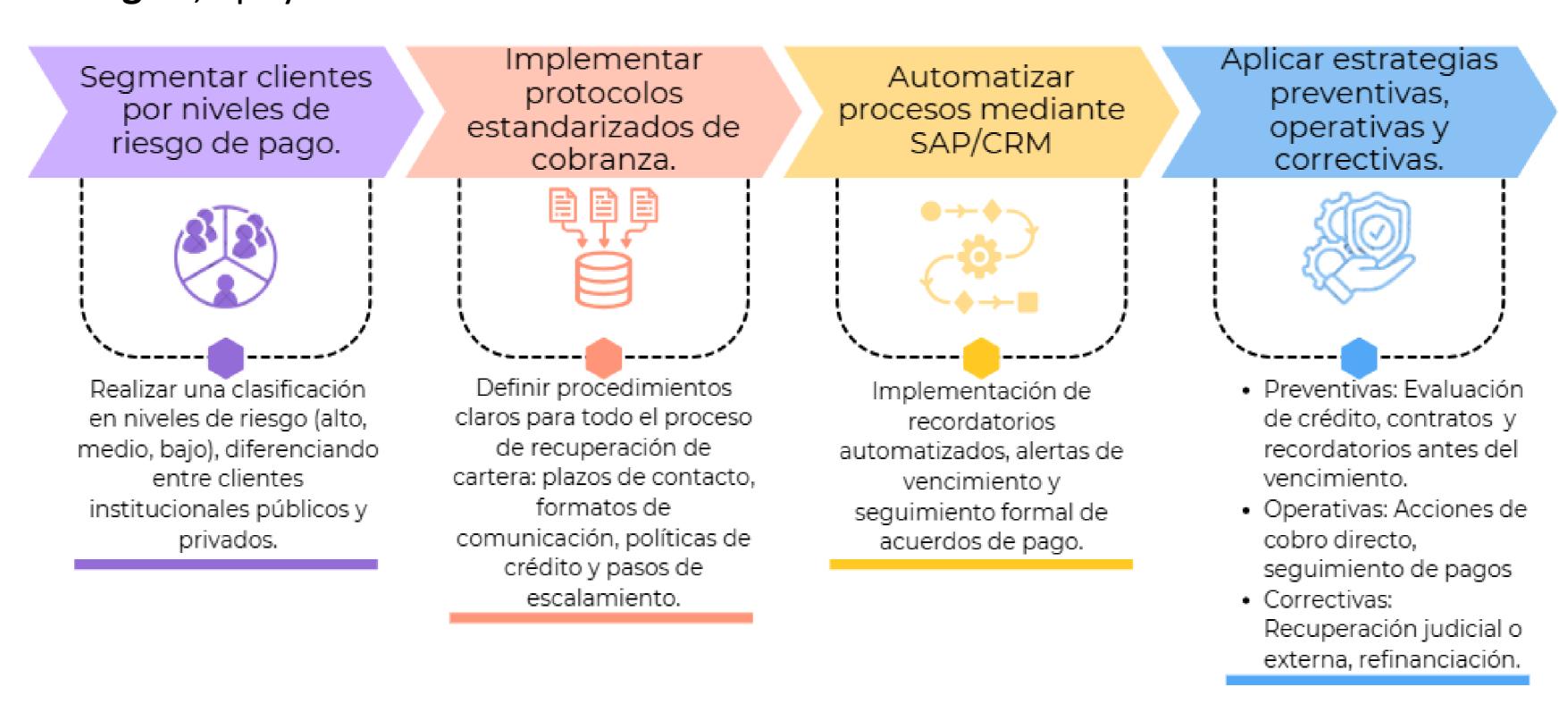


OBJETIVO GENERAL

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.

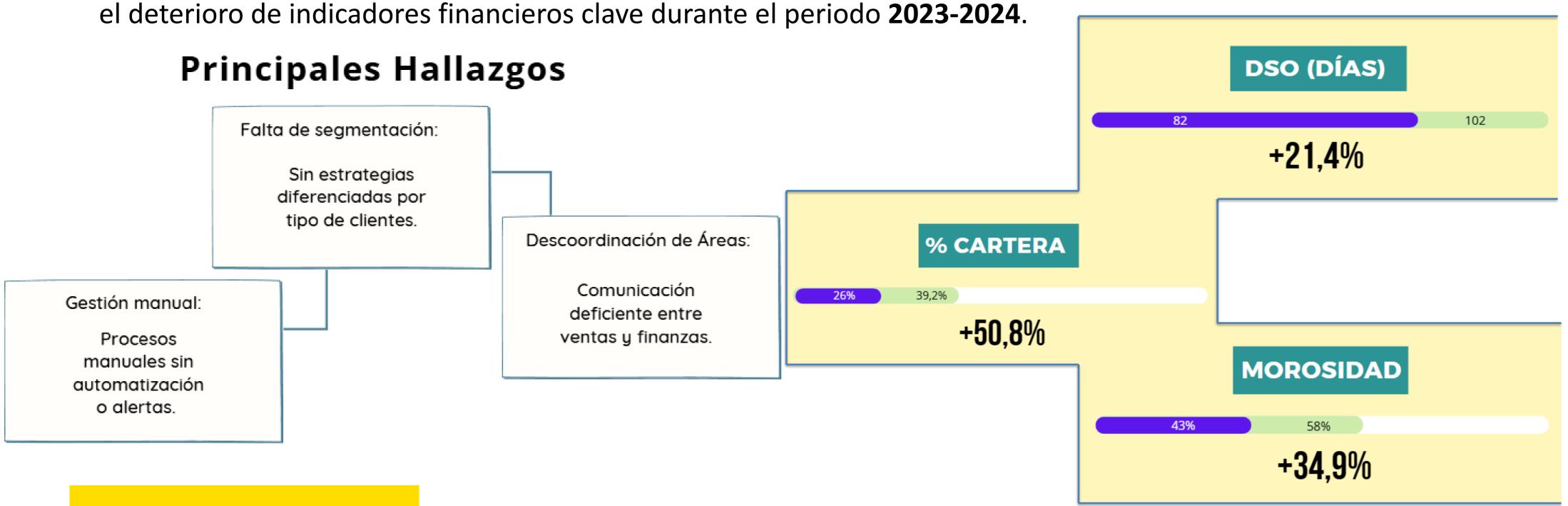
PROPUESTA

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



CONCLUSIONES



El estudio demuestra la viabilidad técnica y operativa del modelo de gestión integral propuesto, el cual combina estrategias preventivas, operativas y correctivas mediante la implementación del ciclo PHVA y el Marco Lógico.



La propuesta permitirá reducir la cartera vencida en al menos un 20% en seis meses, optimizar los tiempos de recuperación mediante segmentación de clientes y bloqueos automáticos en SAP/CRM, y establecer un sistema de mejora continua que fortalezca la posición competitiva de la empresa en el sector salud.



La combinación de estrategias preventivas, tecnificación de procesos y segmentación de clientes permitirá reducir significativamente la morosidad y optimizar el flujo de caja. Este abordaje sistemático no solo resolverá la crisis de liquidez actual sino que posicionará a la empresa como referente en gestión crediticia dentro del sector de equipos médicos. La rentabilidad y competitividad futura dependen directamente de la adopción inmediata de este modelo.





