

GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA TRAVINAD S.A.

ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT AND THE FINANCIAL SITUATION OF THE COMPANY TRAVINAD S.A.

Aldrin Jefferson Calle García¹, Emely Daniela Pico Vinces²

RESUMEN

La empresa Travel Industry Advisor S.A. TRAVINAD enfrenta problemas significativos en la gestión de sus cuentas por cobrar, tales como la falta de un proceso estandarizado de facturación, la identificación tardía de cuentas impagas y la ausencia de estrategias efectivas para la recuperación de deudas. Por lo tanto, el objetivo del estudio fue establecer cómo la gestión de cuentas por cobrar incide en la planificación financiera de la empresa. Utilizando métodos analítico-sintético, inductivo-deductivo y de campo, se diagnosticaron estos problemas y se verificó su impacto en la planificación financiera. Los resultados de la entrevista indican que el proceso de gestión de cuentas por cobrar se caracteriza por un seguimiento estructurado, y los desafíos mencionados incluyen la variabilidad en los plazos de pago y la identificación tardía de cuentas impagas. En el análisis FODA, se identificaron debilidades como la falta de automatización y la dependencia de procesos manuales en la facturación, así como la variabilidad en los plazos de pago de los clientes.

Palabras clave: Cuentas por cobrar, planificación financiera, liquidez, estrategias financieras.

ABSTRACT

The company Travel Industry Advisor S.A. TRAVINAD faces significant issues in managing its accounts receivable, such as the lack of a standardized billing process, the late identification of unpaid accounts, and the absence of effective strategies for debt recovery. Therefore, the study aimed to establish how accounts receivable management affects the company's financial planning. Using analytical-synthetic, inductive-deductive, and field methods, these problems were diagnosed and their impact on financial planning was verified. The interview results indicate that the accounts receivable management process is characterized by structured monitoring, and the mentioned challenges include variability in payment terms and the late identification of unpaid accounts. In the SWOT analysis, weaknesses such as the lack of automation and the reliance on manual billing processes were identified, as well as variability in customer payment terms.

Keywords: Accounts receivable, financial planning, liquidity, financial strategies.

1. Universidad Estatal del Sur de Manabí. aldrin.calle@unesum.edu.ec. <https://orcid.org/0000-0002-0734-5058>

2. Universidad Estatal del Sur de Manabí. pico-emely3335@unesum.edu.ec. <https://orcid.org/0009-0005-6933-9509>



RESUMO

A empresa Travel Industry Advisor S.A. TRAVINAD enfrenta problemas significativos na gestão de suas contas a receber, como a falta de um processo padronizado de faturamento, a identificação tardia de contas não pagas e a ausência de estratégias eficazes para a recuperação de dívidas. Portanto, o objetivo do estudo foi estabelecer como a gestão de contas a receber afeta o planejamento financeiro da empresa. Utilizando métodos analítico-sintético, indutivo-dedutivo e de campo, esses problemas foram diagnosticados e seu impacto no planejamento financeiro foi verificado. Os resultados da entrevista indicam que o processo de gestão de contas a receber é caracterizado por um monitoramento estruturado, e os desafios mencionados incluem a variabilidade nos prazos de pagamento e a identificação tardia de contas não pagas. Na análise SWOT, foram identificadas fraquezas como a falta de automação e a dependência de processos manuais de faturamento, bem como a variabilidade nos prazos de pagamento dos clientes.

Palavras-chave: Contas a receber, planejamento financeiro, liquidez, estratégias financeiras.

INTRODUCCIÓN

A nivel global, el objetivo del sector económico es aumentar sus ingresos a través de las actividades y servicios que ofrece. Para lograr esto, es esencial llevar un control adecuado de las cuentas por cobrar, lo cual contribuye significativamente a la rentabilidad y estabilidad financiera de la empresa. En este contexto, Tomalá (2021) sostiene que los indicadores financieros y el control interno son herramientas clave para el crecimiento y la sostenibilidad de los negocios, ya que permiten evaluar la situación financiera real y actual de las empresas en sus diversas gestiones, esto facilita el proceso de toma de decisiones y proporciona un mayor nivel de seguridad financiera.

En América Latina, la gestión de cuentas por cobrar es una práctica esencial para las empresas debido a la volatilidad económica y los desafíos financieros característicos de la región. De este modo, la adecuada administración de estos activos no solo contribuye a la rentabilidad, sino que también mitiga riesgos asociados con la morosidad y el incumplimiento de pagos. Según el Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (2020), el manejo eficiente de las cuentas por cobrar es un indicador clave de la salud financiera y un componente crítico para la toma de decisiones estratégicas.

Por otro lado, el estudio de la gestión de cuentas por cobrar es indispensable en las organizaciones debido a los constantes cambios en la situación económica de Ecuador. Muñoz y Mendoza (2023), destacando que esta necesidad surge del uso de instrumentos financieros como la otorgación de créditos para aumentar las ventas, obteniendo los ingresos necesarios para cubrir las obligaciones y generar rentabilidad para la organización. La adecuada gestión de cuentas por cobrar es fundamental para mantener una situación financiera saludable, ya que asegura un flujo de caja constante y reduce el riesgo de incobrabilidad.

Dentro de lo mencionado, la empresa Travel Industry Advisor S.A. (TRAVINAD), dedicada al sector de construcción, obras civiles y actividades afines, enfrenta un desafío significativo en la gestión de sus cuentas por cobrar, lo cual impacta directamente en la eficacia de su planificación financiera.

Los principales aspectos del problema incluyen la falta de un proceso estandarizado para la facturación y seguimiento de cuentas por cobrar, la identificación tardía de cuentas impagas, la ausencia de estrategias efectivas para la recuperación de deudas pendientes y la carencia de mecanismos que faciliten la negociación de plazos de pago favorables con los clientes. Estas

deficiencias dificultan la capacidad de la empresa para mantener un flujo de caja constante y saludable, comprometiendo su capacidad para cubrir sus obligaciones financieras y planificar inversiones futuras. Es así que, una gestión ineficiente de las cuentas por cobrar lleva a la acumulación de cuentas incobrables, afectando negativamente la rentabilidad y estabilidad financiera de la empresa. Por tanto, el objetivo es establecer de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la planificación financiera de la empresa Travel Industry Advisor S.A. Travinad.

Gestión de las cuentas por cobrar

Desde el punto de vista de Latorre et al. (2021) afirman que las cuentas por cobrar representan “el crédito que se ofrece a los clientes con el objetivo de fidelizarlos y aumentar la presencia en el mercado de los productos y/o servicios ofrecidos” (p. 2). De este modo, la administración de estas cuentas implica “la planificación, organización, dirección y monitoreo de las políticas crediticias para asegurar que siempre haya activos disponibles en la empresa. Una mala administración de las cuentas por cobrar tendrá el efecto contrario” (Avila, Gil, & Duque, 2020, pág. 3).

Según Huamán (2022), el crédito es una forma de venta dirigida especialmente a consumidores de clase media o baja, que no tienen recursos suficientes para adquirir bienes al contado, fomentando así el consumo y estimulando la economía. Por su parte, Larreategui (2021) indica que dentro de las políticas de crédito se deben establecer reglas claras y procedimientos para otorgar créditos, con el fin de lograr una mayor efectividad en los resultados financieros y evitar problemas de liquidez que obliguen a la empresa a aumentar su endeudamiento.

Mantilla y Huanca (2022), detallan que las políticas de crédito son lineamientos técnicos que el gerente financiero de una empresa utiliza para ofrecer facilidades de pago a determinados

clientes, lo cual incluye la selección de crédito, normas de crédito y condiciones de crédito. Guerrero (2023), describe el procedimiento de crédito como “el conjunto de medidas derivadas de los principios que rigen los créditos de una empresa, determinando las acciones a aplicar en casos concretos para obtener resultados favorables” (p. 33).

Conforme a lo mencionado, Mamani (2021) explican que la cobranza es la recolección de dinero por la compra o pago de un bien o servicio, y que una venta no está completa hasta que se realiza el cobro; una empresa que no convierte en efectivo sus cuentas por cobrar corre el riesgo de quedarse sin recursos para su funcionamiento.

Gutiérrez et al. (2021) señalan que las políticas de crédito y cobranza afectan a toda la empresa y deben ser formuladas e implantadas oficialmente por el nivel gerencial más alto, el gerente de crédito y personal relacionado, en conjunto con los jefes de otros departamentos afectados como ventas y finanzas. Chiriani et al. (2020) indican que las políticas de cobranza son “reglas establecidas por las empresas para la recuperación del crédito otorgado” (p. 23).

Castro (2021), describe estas políticas como procedimientos adoptados para la gestión de cuentas pendientes cuando vencen, evaluándose parcialmente la eficacia de estas políticas considerando el nivel de gasto por cuentas incobrables. Este nivel está relacionado tanto con las políticas de cobranza como con la concesión de crédito, e incluye cartas, llamadas telefónicas, visitas personales y acciones legales (p. 41).

De esta manera, los procedimientos de cobranza son una serie de pasos o etapas planificadas de manera ordenada con el propósito de maximizar el cobro y minimizar las pérdidas de cuentas por cobrar. La rotación de cuentas por cobrar se analiza con un indicador financiero que determina el tiempo en que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo, es decir, el tiempo que la empresa tarda en cobrar su cartera a los clientes,

lo cual representa un costo de oportunidad. Un menor número de días de rotación indica una mayor eficiencia en su recuperación (Vera, 2020).

En la tabla 1 se observan los índices de actividad correspondientes a cuentas por cobrar:

Tabla 1

Indicadores de Actividad

Indicador	Ecuación
Promedio de cuentas por cobrar	$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{2}$
Rotación de cuentas por cobrar	$\frac{\text{Ventas Netas Anuales}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}$
Días promedio de cobranza	$\frac{365}{\text{Rot. de cuentas por cobrar}}$

Nota. Información proporcionada por Muñoz y Mendoza (2023).

Según Muñoz y Mendoza (2023), los índices de actividad evalúan la velocidad con la que diferentes cuentas se transforman en ventas o efectivo, es decir, en flujos de entrada o salida. Entre estos índices se incluye el período promedio de cobro, el cual es útil para analizar las políticas de crédito y cobranza.

Reconocimiento de las cuentas por cobrar en los estados financieros

De acuerdo con Cedeño et al. (2021), la guía de aplicación de la NIC 32 sobre instrumentos financieros reconoce las cuentas por cobrar como ejemplos típicos de activos financieros, describiéndolos como “derechos contractuales a recibir efectivo en el futuro” (p. 30). Para que una empresa pueda registrar una cuenta por cobrar en sus estados financieros, debe cumplir con la normativa que establece: “La entidad reconocerá una cuenta por cobrar (activo financiero) en su balance cuando, y sólo cuando, se convierta en parte del contrato y, como resultado, tenga el derecho legal a recibir efectivo” (Llanos, 2020, pág. 7).

Las cuentas por cobrar a corto plazo se reconocen inicialmente por su valor de realización, que corresponde al precio del bien o servicio

disponible para la venta (Asencio & Zaldivar, 2024). En cuanto a la administración de la cartera, es fundamental establecer una política de crédito eficiente que incluya evaluaciones de riesgos, ya que estas políticas impactan significativamente en el desempeño de la empresa (Córdova & Tinto, 2022). Por su parte, Gil (2020) subraya la importancia del control y los procedimientos contables en la creación y registro de cuentas por cobrar, así como en la aprobación de crédito y el proceso de cobranza, dado que estas cuentas generalmente representan una parte importante de las actividades de la entidad económica (p. 82).

Según los autores, el éxito en el control de cuentas por cobrar radica en la identificación temprana de riesgos, lo cual permite diseñar un plan que evalúe diversos aspectos del proceso de generación y cobro de cartera. Esto facilita la identificación de acciones que podrían comprometer la liquidez de la empresa debido a problemas en la cobranza de estos activos financieros.

MATERIALES Y MÉTODOS

Este estudio aplicó varios métodos, entre ellos el método analítico-sintético que descompone un todo para analizar cada característica y

comportamiento hasta llegar a una síntesis del objeto de estudio, con el fin de diagnosticar problemas en la gestión de cuentas por cobrar de Travel Industry Advisor S.A. Travinad y verificar el impacto en la planificación financiera de la empresa.

Por otro lado, el método inductivo obtiene conocimientos a partir del razonamiento de lo particular a lo general, mientras que el método deductivo procede de lo general a lo particular, permitiendo conclusiones sobre la situación investigada. Este método se usó para razonar premisas y obtener datos, información y conocimientos independientes sobre la gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la planificación financiera de Travel Industry Advisor S.A. Travinad.

El método de campo se utiliza para recolectar información in situ con propósitos determinados. Cabe señalar que, se empleó para evaluar la gestión de cuentas por cobrar en Travel Industry Advisor S.A. Travinad mediante visitas al departamento financiero, recopilando y analizando datos relevantes.

La técnica aplicada en esta investigación fue la entrevista al gerente, dado que consiste en una conversación entre el entrevistador y el entrevistado, con el propósito de obtener información relevante sobre un tema específico.

Además, se utilizó la técnica FODA que analizó y resolvió los problemas identificando Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas, contribuyendo a la elaboración de la Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI) y la Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE). Cabe indicar que la población, estuvo compuesta por 8 miembros de la empresa.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

La siguiente tabla presenta los indicadores clave y sus respectivas respuestas obtenidas de la entrevista realizada al gerente de Travel Industry Advisor S.A. TRAVINAD. Esta entrevista se centró en la gestión de cuentas por cobrar y su impacto en la planificación financiera de la empresa, abordando diversos aspectos como los desafíos actuales, las estrategias implementadas y las medidas de control interno.

Tabla 2

Entrevista al gerente de TRAVINAD S.A.

Indicador	Respuesta
Proceso de gestión de cuentas por cobrar	El proceso actual de gestión de cuentas por cobrar en TRAVINAD se caracteriza por un seguimiento estructurado de las facturas emitidas, utilizando herramientas automatizadas y manuales para asegurar la puntualidad en los cobros. Este proceso involucra la revisión periódica de las cuentas y la comunicación constante con los clientes para resolver cualquier discrepancia.
Papel de la gestión de cuentas por cobrar en la planificación financiera	La gestión de cuentas por cobrar es fundamental para la planificación financiera de TRAVINAD, ya que asegura un flujo de caja estable y predecible. Esto permite a la empresa tomar decisiones informadas sobre inversiones, gastos operativos y estrategias de crecimiento.

<p>Principales desafíos en la gestión de cuentas por cobrar</p>	<p>Los principales desafíos incluyen la variabilidad en los plazos de pago de los clientes, la identificación tardía de cuentas impagas y la necesidad de mantener una comunicación eficiente con los clientes. Estos factores pueden afectar negativamente el flujo de caja y, por ende, la planificación financiera.</p>
<p>Impacto de la gestión inadecuada en la liquidez</p>	<p>Una gestión inadecuada de cuentas por cobrar puede resultar en retrasos significativos en la entrada de efectivo, lo que afecta la liquidez de la empresa. Esto, a su vez, puede limitar la capacidad de TRAVINAD para cumplir con sus obligaciones financieras y realizar inversiones necesarias para el crecimiento.</p>
<p>Estrategias para asegurar la puntualidad en el cobro</p>	<p>TRAVINAD implementa estrategias como el establecimiento de términos de pago claros, el uso de recordatorios automáticos para el pago de facturas, y la colaboración estrecha con el departamento de ventas para garantizar que los clientes comprendan y respeten los plazos de pago.</p>
<p>Impacto de ciclos prolongados de proyectos</p>	<p>Los ciclos prolongados de proyectos pueden extender los plazos de facturación y cobro, lo que puede generar desafíos en la gestión del flujo de caja. Esto requiere una planificación financiera más cuidadosa y la adopción de estrategias para mitigar el impacto de estos retrasos en los ingresos.</p>
<p>Medidas para mitigar la variabilidad en plazos de pago</p>	<p>TRAVINAD adopta medidas como la negociación de términos de pago más favorables, la oferta de descuentos por pronto pago, y el uso de seguros de crédito para protegerse contra el riesgo de impago por parte de los clientes.</p>
<p>Evaluación de la comunicación entre departamentos</p>	<p>La comunicación y colaboración entre estos departamentos es evaluada como crucial para el éxito de la empresa. Se fomentan reuniones regulares y el intercambio de información relevante para asegurar que ambos departamentos estén alineados en sus objetivos y estrategias.</p>
<p>Razón principal detrás de la identificación tardía de cuentas impagas</p>	<p>La razón principal podría ser una falta de automatización en algunos procesos, lo que puede llevar a retrasos en la detección de cuentas impagas. Además, la dependencia de informes manuales puede contribuir a la identificación tardía.</p>
<p>Importancia de la identificación tardía de cuentas impagas</p>	<p>La identificación tardía de cuentas impagas es crítica, ya que puede afectar negativamente la toma de decisiones operativas y estratégicas. La falta de visibilidad sobre las cuentas impagas puede llevar a una planificación financiera inadecuada y a decisiones de inversión mal informadas.</p>

Medidas para mejorar la detección temprana de cuentas impagas	Se están implementando medidas como la mejora de los sistemas de monitoreo de cuentas por cobrar, la integración de software de gestión de cobros y la capacitación continua del personal en la identificación temprana de señales de riesgo de impago.
Impacto de la falta de identificación temprana en la competitividad	La falta de identificación temprana de cuentas impagas puede afectar la capacidad de TRAVINAD para competir en el mercado al limitar los recursos disponibles para nuevos proyectos y afectar la reputación de la empresa como un socio confiable y financieramente estable.
Indicadores clave monitoreados para identificar problemas	TRAVINAD monitorea indicadores clave como el envejecimiento de las cuentas por cobrar, el porcentaje de facturas vencidas y el historial de pagos de los clientes para identificar posibles problemas con cuentas impagas.
Estrategias para recuperar cuentas impagas	Las estrategias incluyen el envío de recordatorios y notificaciones automáticas, la implementación de planes de pago personalizados, y la colaboración con agencias de cobro externas en casos de cuentas significativamente vencidas.
Procesos de facturación propensos a errores o retrasos	Los procesos más propensos a errores o retrasos incluyen la generación y envío manual de facturas, la conciliación de pagos con facturas emitidas y la gestión de descuentos y créditos aplicados a las cuentas.
Barreras para la implementación de sistemas automatizados	Las barreras incluyen los costos iniciales de implementación, la necesidad de capacitación del personal, y la integración de nuevos sistemas con los sistemas existentes. Además, puede haber resistencia al cambio por parte del personal acostumbrado a los procesos manuales.
Abordaje de discrepancias entre facturación y registros de clientes	Los casos de discrepancia se abordan mediante una revisión exhaustiva de las facturas y los registros de los clientes, la comunicación directa con los clientes para resolver cualquier discrepancia y la actualización de los registros contables para reflejar cualquier ajuste necesario.
Limitaciones en la conciliación de pagos recibidos	Las limitaciones principales incluyen la falta de información detallada sobre los pagos recibidos, errores en la aplicación de pagos a las facturas correspondientes, y la falta de integración entre los sistemas de facturación y contabilidad.
Medidas de control interno para garantizar exactitud	TRAVINAD ha establecido medidas de control interno como auditorías periódicas de las cuentas por cobrar, la implementación de procedimientos estándar para la generación y revisión de facturas, y el uso de sistemas automatizados para el seguimiento y monitoreo de las cuentas.

Nota. Resultados de la entrevista aplicada al gerente.

La entrevista con el gerente de Travel Industry Advisor S.A. Travinad proporcionó información valiosa sobre la gestión de cuentas por cobrar y su impacto en la planificación financiera de la empresa. Al comparar estos resultados con estudios previos, se destacan varias similitudes y diferencias que merecen ser discutidas.

En la entrevista, el gerente subrayó que una gestión eficiente de las cuentas por cobrar es fundamental para asegurar un flujo de caja estable y predecible, lo cual es crucial para la planificación financiera. Este resultado es consistente con lo mencionado por Avila et al. (2020), quienes destacan que los índices de actividad, como el período promedio de cobro, son esenciales para evaluar las políticas de crédito y cobranza de una empresa.

Los desafíos mencionados por el gerente, como la variabilidad en los plazos de pago de los clientes y la identificación tardía de cuentas impagas, coinciden con los problemas identificados por Castro (2021), quien señala que la falta de un proceso estandarizado y la dependencia de métodos manuales pueden llevar a retrasos en la detección de cuentas impagas.

Las estrategias implementadas por TRAVINAD, como el uso de recordatorios automáticos y la negociación de términos de pago más favorables, reflejan prácticas recomendadas en la literatura. Según Guerrero (2023), establecer políticas claras y procedimientos estandarizados para la aprobación de crédito y el proceso de cobranza es vital para una gestión efectiva.

Mientras que TRAVINAD enfrenta barreras significativas para la implementación de sistemas automatizados debido a costos iniciales y resistencia al cambio, otros estudios, como el de Gutiérrez et al. (2021), enfatizan la importancia de la automatización para mejorar la eficiencia y precisión en la gestión de cuentas por cobrar. Esto sugiere que la empresa podría beneficiarse a largo plazo de invertir en tecnología, a pesar de las barreras iniciales.

La entrevista destacó la evaluación positiva de la comunicación y colaboración entre los departamentos de cuentas por cobrar y planificación financiera en TRAVINAD. En contraste, Gutiérrez et al. (2021) indican que, en muchas empresas, la falta de comunicación entre departamentos puede ser una barrera significativa para una gestión financiera eficaz. La práctica de reuniones regulares y el intercambio de información en TRAVINAD podría servir como un modelo para otras empresas.

El impacto de la identificación tardía de cuentas impagas en la capacidad de TRAVINAD para competir en el mercado fue una preocupación destacada en la entrevista. Esto es similar a las observaciones de Chiriani et al. (2020), quienes subrayan que la eficiencia en la recuperación de créditos es crucial para mantener la competitividad en mercados altamente dinámicos. Sin embargo, la dependencia de procesos manuales sigue siendo una limitación específica de TRAVINAD, que no siempre se menciona en otros estudios.

Análisis FODA para la empresa TRAVINAD S.A. La matriz FODA permitió identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas en la gestión de cuentas por cobrar de Travel Industry Advisor S.A. Travinad y su impacto en la planificación financiera.

Fortalezas:

- Personal capacitado: La empresa cuenta con un equipo financiero con experiencia en la administración y recuperación de cuentas por cobrar, asegurando una gestión eficiente.
- Herramientas automatizadas: La implementación de tecnologías facilita el monitoreo y control de las cuentas por cobrar, reduciendo errores humanos.
- Comunicación constante: La empresa mantiene una comunicación activa con sus clientes, lo que ayuda a resolver discrepancias y a mantener buenas relaciones comerciales.

Debilidades:

- Identificación tardía de cuentas impagas: La falta de automatización y dependencia de informes manuales pueden llevar a retrasos en la detección de cuentas impagas, afectando la liquidez.
- Variabilidad en los plazos de pago: Los diferentes plazos de pago de los clientes complican la gestión del flujo de caja y la planificación financiera.
- Dependencia de procesos manuales: La generación y envío manual de facturas pueden ser propensos a errores y retrasos, afectando la exactitud y puntualidad de los registros financieros.

Oportunidades:

- Implementación de nuevas tecnologías: Adoptar soluciones tecnológicas avanzadas puede mejorar la eficiencia y precisión en la gestión de cuentas por cobrar.
- Alianzas estratégicas: Establecer alianzas estratégicas puede proporcionar mejores condiciones de pago y nuevas oportunidades de negocio.
- Colaboración con entidades financieras: La colaboración con otras empresas y entidades financieras puede mejorar las condiciones de financiamiento.

Amenazas:

- Aumento de costos operativos: Los incrementos en los costos de materiales y servicios pueden afectar la rentabilidad.
- Competencia por recursos: La competencia por financiamiento y recursos puede limitar las oportunidades de crecimiento y expansión.

Análisis MEFI

La Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI) evaluó las fortalezas y debilidades internas de la empresa.

Fortalezas:

- Personal capacitado: Ponderación de 0.80
- Herramientas automatizadas: Ponderación de 0.45
- Comunicación constante: Ponderación de 0.80

Debilidades:

- Identificación tardía de cuentas impagas: Ponderación de 0.15
- Variabilidad en los plazos de pago: Ponderación de 0.20

- Dependencia de procesos manuales: Ponderación de 0.20

Resultado Total MEFI: 2.60

Análisis MEFE

La Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE) analizó las oportunidades y amenazas externas.

Oportunidades:

- Implementación de nuevas tecnologías: Ponderación de 0.80
- Acceso a financiamiento externo: Ponderación de 0.60
- Colaboración con entidades financieras: Ponderación de 0.60

Amenazas:

- Aumento de costos operativos: Ponderación de 0.20
- Competencia por recursos: Ponderación de 0.20

Resultado Total MEFE: 2.70

La comparación de los resultados de la matriz FODA, MEFI y MEFE muestra que Travinad tiene fortalezas significativas y oportunidades favorables que pueden ser aprovechadas para mejorar la gestión de cuentas por cobrar y la planificación financiera. Las debilidades, aunque presentes, son manejables y se pueden mitigar mediante estrategias específicas como la automatización de procesos y la mejora en la identificación de cuentas impagas. Las amenazas externas, aunque importantes, no constituyen un obstáculo insuperable si se gestionan adecuadamente.

En general, los resultados indican una situación financiera neutral con un potencial significativo para mejora continua en la gestión de cuentas por cobrar y una planificación financiera regular.

Las estrategias recomendadas incluyen la adopción de nuevas tecnologías, el fortalecimiento de las alianzas estratégicas y la optimización de los procesos internos para asegurar la liquidez y estabilidad financiera a largo plazo.

CONCLUSIONES

La gestión de cuentas por cobrar en Travel Industry Advisor S.A. Travinad se beneficia significativamente de un equipo financiero capacitado y con experiencia. Esta fortaleza, destacada tanto en la entrevista como en el análisis FODA, permite una administración más eficiente y efectiva de las cuentas por cobrar, asegurando una comunicación constante y efectiva con los clientes.

Una debilidad clave identificada tanto en la entrevista como en el análisis FODA es la identificación tardía de cuentas impagas debido a la falta de automatización y la dependencia de procesos manuales.

La implementación de herramientas tecnológicas avanzadas para el monitoreo y control de las cuentas por cobrar es crucial para mejorar la eficiencia, precisión y puntualidad en la detección de cuentas impagas. Esta medida no solo mitigará los riesgos asociados con la liquidez, sino que también facilitará una mejor planificación financiera y reducirá la variabilidad en los plazos de pago de los clientes.

La adopción de nuevas tecnologías para la gestión de cuentas por cobrar representa una oportunidad significativa para mejorar la eficiencia operativa y la precisión en la administración de las cuentas. Tanto en la entrevista como en el análisis FODA, se destacó que la implementación de soluciones tecnológicas avanzadas puede facilitar la identificación temprana de cuentas impagas, optimizar el flujo de caja y mejorar la competitividad de la empresa en el mercado. Aprovechar estas oportunidades tecnológicas permitirá a Travel Industry Advisor S.A. Travinad fortalecer su posición financiera y operacional en un entorno competitivo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Asencio, E. N., & Zaldivar, F. R. (2024). Gestión de cuentas por cobrar y su relación con la liquidez de la empresa de Servicios Generales Vaoca E.I.R.L- Cajamarca, 2022. Obtenido de [Tesis, Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo]: <http://repositorio.upagu.edu.pe/handle/UPAGU/3271>

Avila, N. M., Gil, R. F., & Duque, Á. (2020). Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa. Obtenido de Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana :<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/gestion-cuentas-cobrar.html>

- Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe. (2020). ¿Cómo se puede medir el bienestar financiero en América Latina? Obtenido de Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe: <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2020/08/como-se-puede-medir-el-bienestar-financiero-en-america-latina/>
- Castro, J. (2021). Beneficios de una gestión eficiente de tus cuentas por cobrar. Obtenido de Corponet: <https://blog.corponet.com/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>
- Cedeño, R. A., López, A. M., & Zambrano, R. M. (2021). Las cuentas por cobrar y el impacto financiero en la empresa. Obtenido de Revista Científica de Educación Superior y Gobernanza Interuniversitaria Aula 24. Vol. 2, Núm. 4: <https://publicacionescd.uleam.edu.ec/index.php/aula-24/article/view/443/748>
- Chiriani, C. J., Alegre, B. M., & Chung, C. (2020). Gestión de las políticas de crédito y cobranza de las MIPYMES para su sustentabilidad financiera, Asunción, 2017. Obtenido de Revista Científica de la UCSA, 7(1), 23-30: <https://doi.org/10.18004/ucsa/2409-8752/2020.007.01.023-030>
- Córdova, C. M., & Tinto, J. (2022). Gestión de cuentas por cobrar e incidencia presupuestaria: Caso Universidad Católica de Cuenca, Ecuador. Obtenido de Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía págs. 761-785: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8552210>
- Gil, R. F. (2020). Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa. Obtenido de [Tesis, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil]: <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/2685>
- Guerrero, B. S. (2023). Sistema de control interno en las cuentas por cobrar de la distribuidora Vélez, año 2021. Obtenido de [Tesis, Universidad Estatal Península de Santa Elena]: <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/9542>
- Gutiérrez Peralta, S. D. (2021). Incidencia de la aplicación de las políticas de crédito y cobranza en la recuperación de cartera del Súper Las Segovias, S.A. de la ciudad de Estelí, Nicaragua, durante el primer semestre del año 2020. Obtenido de [Tesis, Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua]: <http://repositorio.unan.edu.ni/id/eprint/15583>
- Huamán, A. D. (2022). Incidencia del control interno en la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Jaen Gas SAC- 2021. Obtenido de Sapienza: Revista Internacional de Estudios Interdisciplinarios , 3 (1), 818-829: <https://doi.org/10.51798/sijis.v3i1.264>
- Larreategui, E. J. (2021). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio L.T.D.A. Obtenido de [Tesis, Universidad Señor de Sipán]: <https://hdl.handle.net/20.500.12802/8466>
- Latorre, M. R., Rosas, C. E., Urbina, M. F., & Vidaurre, W. E. (2021). Estudio sobre la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez. Obtenido de UCV Hacer, 10(2), 53-58: <https://doi.org/10.18050/RevUCVHACER.v10n2a4>
- Llanos, N. Y. (2020). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Grupo Reserza S.A.C, 2018. Obtenido de [Tesis, Universidad Peruana de Ciencias e Informática]: <http://repositorio.upci.edu.pe/handle/upci/226>
- Mamani Paulino, S. A. (2021). Control interno y cuentas por cobrar en la empresa Metrocomunicaciones S.A.C. Obtenido de [Tesis, Universidad Peruana de Las Américas]: <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/1150>
- Mantilla, J., & Huanca, B. (2022). Cuentas por cobrar y Liquidez en una empresa de servicios. Obtenido de SCIÉENDO, 23(4), 259-263: <https://doi.org/10.17268/sciendo.2020.030>
- Muñoz, G. N., & Mendoza, M. F. (2023). Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez

de la Fundación Centro de Apoyo y Solidaridad “Alianza”, cantón Portoviejo, año 2020. Obtenido de 593 Digital Publisher CEIT, 8(2), 172-181: <https://doi.org/10.33386/593dp.2023.2.1681>

Tomalá, J. L. (2021). Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en los Estados Financieros del sector comercial. Obtenido de [Tesis, Universidad Estatal Península de Santa Elena]: <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5891/1/UPSE-TCA-2021-0082.pdf>

Vera, T. L. (2020). Gestión de cuentas por cobrar y las políticas de cobro en el sector acuícola. Obtenido de [Tesis, Universidad Estatal Península de Santa Elena]: <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5532/1/UPSE-TCA-2020-0069.pdf>

Villavicencio, Y. (2021). Gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez en una empresa de transportes de Trujillo. Obtenido de [Tesis, Universidad César Vallejo]: <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/80988>