

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD  
UNIDAD DE PREGRADO FCC**



**“FACTORES DETERMINANTES DE LA LIQUIDEZ EN LA  
INDUSTRIA FARMACEÚTICA: CASO CORPORACIÓN  
UNIÓN FARMA S.A.C.”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR  
PÚBLICO**

**FRANCIS ALEXANDER UGARTE TINEO**

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'F. Ugarte Tineo', is positioned to the right of the author's name.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Edith Cardenas Lara', is positioned to the left of the advisor's name.

Mg.CPC..NOEDING EDITH CARDENAS LARA  
Asesor

Callao, 2022

PERÚ

FACTORES DETERMINANTES DE LA LIQUIDEZ EN LA  
INDUSTRIA FARMACEÚTICA: CASO CORPORACIÓN  
UNIÓN FARMA S.A.C.

FRANCIS ALEXANDER UGARTE TINEO



## HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO Y APROBACIÓN

### MIEMBROS DEL JURADO:

- Dr. ROGER HERNANDO PEÑA HUAMAN :Presidente
- Dr. RAUL WALTER CABALLERO MONTAÑEZ :Secretario
- Mg. GUIDO MERMA MOLINA :Vocal
- Mg. JUAN JORGE ZAPATA URDIALES :Miembro Suplente

**ASESORA:** Mg.CPC. NOEDING EDITH CARDENAS LARA

N° DE LIBRO: 1

N° DE FOLIO: 63 – inc. 1

### ACTA DE SUSTENTACIÓN:

ACTA DE SUTENTACIÓN N° 001-CTT-2022-01

Fecha de aprobación de Tesis : 02 Mayo del 2022

Resolución de Sustentación : N° 280-2022-CFCC/TR-DS

Fecha de Resolución para sustentación: 27 Abril del 2022

## **DEDICATORIA**

Dedico esta tesis a mis padres, Rafael y Flor María †, quienes confiaron en mí, me cuidaron y protegieron, por su ejemplo de lucha y más aún por pelear la más dura de las batallas, la de la vida siempre con una sonrisa en el rostro, para ellos con amor.

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar, agradecer a Dios por darnos la vida, ser nuestro compañero y guía en este camino llenando nuestros corazones de fuerza y perseverancia,

A la UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO, Facultad de Ciencias Contables, por fortalecer y actualizar nuestros conocimientos.

A Silvana y Axel, esposa e hijo, por la comprensión que mostraron durante el desarrollo de este trabajo.

A mis maestros, mentores, en especial a Cristian Vera Tudela por haber compartido sus conocimientos conmigo, gracias por su exigencia, gracias por ser parte de mi crecimiento profesional.

# ÍNDICE

<b>ÍNDICE</b> .....	<b>1</b>
<b>TABLA DE CONTENIDO</b> .....	<b>4</b>
<b>TABLA DE FIGURAS</b> .....	<b>5</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>6</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>7</b>
<b>I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....	<b>9</b>
1.1. Descripción de la realidad problemática.....	9
1.2. Formulación del problema.....	12
1.2.1. Problema general.....	12
1.2.2. Problema específico.....	12
1.3. Objetivos .....	12
1.3.1. Objetivo general.....	12
1.3.2. Objetivo específico .....	12
1.4. Limitantes de la investigación.....	13
1.4.1. Teórico.....	13
1.4.2. Temporal.....	13
1.4.3. Espacial .....	13
<b>II. MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>14</b>
2.1. Antecedentes .....	14
2.1.1. Internacional.....	14
2.1.2. Nacional .....	16
2.2. Bases teóricas.....	19
2.3. Conceptual .....	33
2.3.1. Gestión de cobranzas .....	33
2.3.2. Gestión de pago a proveedores .....	35
2.3.3. Liquidez.....	36
2.3.4. Gestión de tesorería.....	39
2.4. Definición de términos básicos.....	42
<b>III. HIPÓTESIS Y VARIABLES</b> .....	<b>45</b>
3.1. Hipótesis .....	45
3.1.1. Hipótesis general .....	45
3.1.2. Hipótesis específica .....	45
3.2. Definición conceptual de variables.....	45
3.2.1. Operacionalización de variable .....	47

<b>IV.</b>	<b>DISEÑO METODOLÓGICO .....</b>	<b>49</b>
4.1.	Tipo y diseño de investigación .....	49
4.1.1.	Tipo de diseño de investigación .....	49
4.1.2.	Diseño de investigación .....	49
4.2.	Método de la investigación .....	50
4.3.	Población y muestra .....	50
4.3.1.	Población .....	50
4.3.2.	Muestra .....	50
4.4.	Lugar de estudio y periodo desarrollado .....	51
4.4.1.	Lugar de estudio .....	51
4.4.2.	Periodo desarrollado .....	51
4.5.	Técnicas e instrumentos para recolección de la información .....	51
4.5.1.	Técnicas.....	51
4.5.2.	Instrumentos .....	52
4.5.3.	Análisis y procesamiento de datos.....	52
<b>V.</b>	<b>RESULTADOS .....</b>	<b>54</b>
5.1.	Resultados descriptivos .....	54
	Hipótesis específica 1: .....	54
	Hipótesis específica 2: .....	57
	Hipótesis general:.....	62
5.2.	Resultados inferenciales .....	68
<b>VI.</b>	<b>DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....</b>	<b>69</b>
6.1.	Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados .....	69
	Hipótesis específica 1: .....	69
	Hipótesis específica 2: .....	70
	Hipótesis general:.....	71
6.2.	Contrastación de los resultados con otros estudios similares .....	72
	Hipótesis específica 1: .....	72
	Hipótesis específica 2: .....	73
	Hipótesis general:.....	74
6.3.	Responsabilidad ética de acuerdo con los reglamentos vigentes .....	75
	<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>77</b>
	<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>78</b>
	<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS .....</b>	<b>79</b>
	<b>ANEXOS .....</b>	<b>82</b>
	<b>Anexo N° 1: Matriz De Consistencia.....</b>	<b>83</b>
	<b>Anexo N° 2: Instrumentos Validados.....</b>	<b>84</b>

<b>Anexo N° 3: Consentimiento Informado.....</b>	<b>87</b>
<b>Anexo N° 4: Base De Datos. ....</b>	<b>88</b>
<b>Anexo N° 5: Estados Financieros. ....</b>	<b>89</b>
<b>Anexo N° 6: Ficha Ruc. ....</b>	<b>99</b>
<b>Anexo N° 7: Ratios De Gestión. ....</b>	<b>100</b>
<b>Anexo N° 8: Ratios De Liquidez. ....</b>	<b>101</b>
<b>Anexo N° 9: Políticas de Crédito y Cobranzas.....</b>	<b>102</b>
<b>Anexo N° 10: Cuentas por cobrar – Contado y Crédito- Políticas de Crédito.....</b>	<b>107</b>
<b>Anexo N° 11: Políticas de Pago a proveedores .....</b>	<b>108</b>
<b>Anexo N° 12: Cuentas por Pagar– Políticas de Crédito .....</b>	<b>112</b>
<b>Anexo N°13: Razones Financieras – Ideales del sector Farmacéutico ...</b>	<b>113</b>
<b>Anexo N°14: Análisis Vertical- Estado de Situación .....</b>	<b>114</b>
<b>Anexo N°15: Análisis Vertical- Estado de Resultado .....</b>	<b>115</b>

## TABLA DE CONTENIDO

Tabla 1.	Ventas anuales industria farmacéutica peruana 2016-2019 .....	10
Tabla 2.	Ratios de liquidez .....	11
Tabla 3.	Ratios de Gestión .....	11
Tabla 4.	Periodo Promedio De Cobro .....	54
Tabla 5.	Política de Créditos Empresa Corporación Unión Farma .....	54
Tabla 6.	Ratio De Liquidez Corriente .....	55
Tabla 7.	Periodo Promedio De Cobro y Liquidez Corriente.....	56
Tabla 8.	Periodo Promedio De Pago A Proveedores .....	58
Tabla 9.	Política de Pagos de la Empresa Corporación Unión Farma .....	58
Tabla 10.	Cobertura De Deuda Total .....	59
Tabla 11.	Periodo Promedio de Pago a Prov y Cobertura de Deuda.....	60
Tabla 12.	Rotación De Cuentas Por Cobrar.....	62
Tabla 13.	Rotación De Cuentas Por Pagar .....	63
Tabla 14.	Ratio De Liquidez Ácida .....	64
Tabla 15.	Ratio De Liquidez Inmediata .....	65
Tabla 16.	Rotación de cuentas por cobrar, Rotación de cuentas por pagar, Liquidez acida y Liquidez Inmediata.....	66
Tabla 17.	Cuentas por cobrar – Contado y Crédito.....	107
Tabla 18.	Política de Créditos de la Empresa Corporación Unión .....	107
Tabla 19.	Cuentas por Pagar– Composición por Tipo de Proveedor .....	112
Tabla 20.	Política de Pagos de la Empresa Corporación Unión Farm .....	112

## TABLA DE FIGURAS

Figura 1.	Periodo Promedio De Cobro .....	55
Figura 2.	Ratio De Liquidez Corriente .....	56
Figura 3.	Ratio De Liquidez Corriente .....	57
Figura 4.	Periodo Promedio De Pago A Proveedores .....	59
Figura 5.	Cobertura De Deuda Total .....	60
Figura 6.	Periodo Promedio de Pago a Prov y Cobertura de Deuda Total	61
Figura 7.	Rotación De Cuentas Por Cobrar .....	62
Figura 8.	Rotación De Cuentas Por Pagar .....	63
Figura 9.	Ratio De Liquidez Ácida .....	64
Figura 10.	Ratio De Liquidez Inmediata .....	65
Figura 11.	Rotación de cuentas por cobrar .....	66
Figura 12.	Rotación de cuentas por pagar .....	67
Figura 13.	Liquidez acida y Liquidez Inmediata.....	68

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado: Factores Determinantes De La Liquidez En La Industria Farmacéutica: Caso Corporación Unión Farma S.A.C., periodo 2015 – 2019, determinó que la disminución de la liquidez en la empresa está relacionadas las gestiones de cobranzas, así como pagos a proveedores y a la falta de cumplimiento de las políticas establecidas. En consecuencia, la falta aplicación de las políticas, planificación contable y controles internos, lleva a la empresa a tener problemas de liquidez, y, por consiguiente, la dificultad para afrontar sus deudas a corto y mediano plazo.

Esta investigación fue del tipo aplicada, el diseño no experimental, nivel descriptivo, de enfoque cuantitativo y de corte longitudinal. La población estuvo constituida por la empresa Corporación Unión Farma S.A.C. y la muestra representa la información de sus estados financieros del periodo 2015 al 2019.

Se concluye que, la deficiente gestión de cobranza, así como la gestión de pagos a proveedores tuvieron un impacto decreciente en la liquidez, esto se logró contrastando los ratios de solvencia y endeudamiento con las políticas que tiene la empresa, además, se comprobó su efecto negativo contrastando los ratios de liquidez obtenidos de los estados financieros con los ideales teóricos del sector farmacéutico.

*Palabras clave:* Gestión de cobranza, Gestión de pagos a proveedores, Liquidez.

## **ABSTRACT**

The present research work entitled: Determining Factors Of Liquidity In The Pharmaceutical Industry: Case of Corporación Unión Farma S.A.C., period 2015 - 2019, sought to determine what causes the decrease in liquidity in the company under study, considering that the pharmaceutical sector at the world had and projected economic growth. Due to this, the question arises: what are the main factors that determine the decreasing trend of liquidity? Considering collection management and supplier payment management as the main factors.

This research was of the applied type, non-experimental design, descriptive level, quantitative approach and longitudinal cut. The population was constituted by the company Corporación Unión Farma S.A.C. and the sample represents the information of its financial statements from the period 2015 to 2019.

It is concluded that the poor collection management, as well as the management of payments to suppliers had a decreasing impact on liquidity, this was achieved by contrasting the solvency and indebtedness ratios with the policies that the company has, in addition, its effect was verified. negative when contrasting the liquidity ratios obtained from the financial statements with the theoretical ideals of the pharmaceutical sector.

Keywords: Collection management, Supplier payment management, Liquidity.

## INTRODUCCIÓN

La investigación desarrollada presenta como título “Factores Determinantes De La Liquidez En La Industria Farmacéutica: Caso Corporación Unión Farma S.A.C.”, ha permitido analizar la información de la empresa. La empresa Corporación Unión Farma S.A.C. siendo una empresa del sector farmacéutico ha tenido disminución de su liquidez durante los años 2015 al 2019 corriendo el peligro de insolvencia, lo cual, contraviene al comportamiento que muestra su sector.

Es por esta razón, que la investigación tuvo como objetivo determinar los principales factores que determinan la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica.

En este trabajo de investigación, se desarrolló:

- I. Planteamiento del problema, se expuso la descripción de la realidad problemática; la formulación del problema, los objetivos y las limitantes de la investigación.
- II. Marco teórico, se identifican los estudios nacionales e internacionales antecesores, así como las bases teóricas, conceptuales y definición de términos básicos.
- III. Variables e hipótesis,
- IV. Diseño metodológico, se trató la metodología, el tipo y el diseño de la investigación, la población y muestra las técnicas e instrumentos para la recolección de la información, análisis y procesamientos de datos.
- V. Resultados, se muestran los resultados obtenidos tanto, resultados descriptivos.
- VI. Discusión de resultados, vemos la contrastación y demostración de la hipótesis con otros estudios similares y la responsabilidad ética.

Se terminó con la conclusión, recomendación, referencias bibliográficas y los anexos correspondientes como son la matriz de consistencia, y otros documentos que se necesiten para sustentar nuestro trabajo de investigación.

Al concluir la investigación se logró tener los conocimientos para llegar a demostrar la importancia de las políticas corporativas referidas a cobros y pagos y el efecto que causa en la liquidez.

## **I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1. Descripción de la realidad problemática**

En la actualidad, la industria farmacéutica por diversos factores ha generado un crecimiento sostenido e inclusive, a nivel mundial, se prevé una proyección favorable para los siguientes años (2019-2024) observando una tasa de crecimientos anual compuesto (TCAC) para la Comunidad de Estados Independientes de 11% a los cuales le siguen Latinoamérica y países no miembros de la unión europea (Department, 2021)

El crecimiento económico en dicho sector requiere de políticas establecidas, planificación contable efectiva, seguimiento y control de recursos, desembolsos. Siendo la principal herramienta la previsión, a fin de garantizar la disponibilidad de estos (Condori, 2019).

En ese sentido, el aumento en ventas de este sector farmacéutico genera la oportunidad de un crecimiento económico, sin embargo, este también debe estar acompañado de desarrollo empresarial, lo cual genera oportunidades de mejora donde sea necesario reforzar el control contable, las políticas de crédito y la reestructuración del personal para actividades como cobranza y pagos, de no ser tratados esto puede conllevar a tener problemas de liquidez y solvencia (Pinela, 2017).

En el caso peruano, la industria farmacéutica también crece y esto puede observarse en el aumento de las importaciones, las cuales se realizan a los principales proveedores de medicamentos del mundo como lo son EEUU, China, Brasil, Colombia. De acuerdo con la Cámara de Comercio de Lima (CCL) y Centro de capacitación empresarial (CCE) como se observa en la Tabla 1. Las ventas anuales de la industria también reflejan este cambio con el aumento sostenido durante al menos 4 años (CCE-CCL, 2020).

**Tabla 1.**

*Ventas anuales de la industria farmacéutica peruana periodo 2016-2019*  
(Expresado en millones de dólares)

Periodo (p)	Ventas Anuales (j)	Crecimiento (p+1)-(p)	Crecimiento % $(p+1)/((p+1)-(p))$
2016	1,580		-
2017	1,740	160	10.13
2018	1,850	110	6.32
2019	2,015	165	8.92

Nota: Omnia Solution (2020), periodo 2016 al 2019

En la tabla 1 observamos, como las ventas anuales de la industria farmacéutica en el Perú desde los años 2016 al 2019 va en aumento obteniendo un crecimiento de 13.13 %, 6.32% y 8.92% para los periodos 2017, 2018 y 2019 respectivamente.

En el ámbito local, la presente investigación se enfocará en la empresa Corporación Unión Farma S.A.C., la cual está ubicada en el distrito de San Juan de Lurigancho perteneciente a la capital del Perú, debidamente registrada como droguería en La Dirección General de Medicamentos Insumos y Drogas (DIGEMID) con el número de registro 0038469, la misma que está dedicada a la comercialización de: productos farmacéuticos, productos galénicos, productos sanitarios, productos dietéticos entre otros, al por mayor y menor, todo esto con el objetivo de expandirse y solidificarse económicamente a nivel nacional.

Cabe mencionar que, la Corporación Unión Farma S.A.C. como empresa de la industria farmacéutica ha crecido y evidencia una problemática entorno a la deficiente gestión de cobranzas a clientes y pagos a proveedores; lo que como consecuencia acarrea una disminución sustancial de liquidez de la empresa. Lo antes descrito puede observarse cuando se analizan o determinan las ratios de liquidez provenientes de los estados financieros del periodo 2015-2019, a continuación:

**Tabla 2.**  
*Ratios de Liquidez*  
(Expresado en soles)

Ratios de Liquidez	Periodo				
	2015	2016	2017	2018	2019
Liquidez corriente	2.13	2.02	1.88	1.85	1.52
Liquidez acida	1.42	1.31	1.2	1.05	0.76
Liquidez inmediata	0.46	0.41	0.21	0.26	0.08
Cobertura de deuda total	0.44	0.41	0.21	0.25	0.07

Nota: Estados Financieros de Corporación Unión Farma S.A.C, periodo 2015 al 2019.

En la tabla 2, se muestra la existencia de una tendencia decreciente de la liquidez desde periodo 2015 al 2019. Así mismo se visualiza en las ratios de gestión, la tabla 3, para el indicador promedio de cobro, como este se debilita pasando en promedio de 50 a 75 días. Así también observamos el aumento que existe en la frecuencia de pagos a proveedores los cuales pasaron a realizarse en promedio de 80 a 32 días.

**Tabla 3.**  
*Ratios de Gestión*  
(Expresado en días)

Indicadores de Gestión	PERIODO				
	2015	2016	2017	2018	2019
Periodo prom. de cobro	51.81	68.58	69.21	73.91	75.27
Periodo prom. de pago proveedores	80.81	87.97	69.08	49.77	32.08

Nota: Estados Financieros de Corporación Unión Farma S.A.C, periodo 2015 al 2019.

Por lo mencionado en párrafos anteriores, observamos que de seguir con este comportamiento en las gestiones de cuentas por cobrar como la de pagos a proveedores, la empresa estaría destinada, en los próximos años, a no poder hacer frente a sus obligaciones y a volverse insolvente.

En esta perspectiva, la presente investigación pretende confirmar, mediante ratios financieros y ratios de gestión, en qué medida la gestión de

cobranza y gestión de pago a proveedores explica el comportamiento de la liquidez de la empresa en estudio.

## **1.2. Formulación del problema**

### **1.2.1. Problema general**

¿Cómo la gestión de tesorería determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica?

### **1.2.2. Problema específico**

¿Cómo la gestión de cobranzas determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica?

¿Cómo la gestión de pago a proveedores determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica?

## **1.3. Objetivos**

### **1.3.1. Objetivo general**

Determinar cómo la gestión de tesorería determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica.

### **1.3.2. Objetivo específico**

Determinar cómo la gestión de cobranzas determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica.

Determinar como la gestión de pago a proveedores determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica.

## **1.4. Limitantes de la investigación**

### **1.4.1. Teórico**

El presente trabajo, que desarrolló como tema central factores determinantes de la liquidez de la industria farmacéutica caso: Corporación Unión Farma S.A.C., no presentó limitantes en la obtención de las bases teóricas.

### **1.4.2. Temporal**

El trabajo de investigación fue desarrollado utilizando información de los periodos 2015, 2016, 2017, 2018 y 2019 de la empresa Corporación Unión Farma S.A.C.

### **1.4.3. Espacial**

El trabajo de investigación se limitó en la ciudad de Lima, distrito de San Juan de Lurigancho, en el domicilio fiscal de la empresa Corporación Unión Farma S.A.C.

## **II. MARCO TEÓRICO**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Internacional**

Pinela (2017), en su tesis tuvo como objetivo “realizar una estrategia para minimizar la incidencia de cuentas por cobrar en la liquidez de la Clínica Guayaquil”. Así como también, analizar los antecedentes sobre la recaudación de las cuentas por pagar, así como verificar la existencia de planes de recaudación (p. 2).

El autor concluye que:

Se pudo constatar la incidencia que tiene el bajo margen de recaudaciones de cuentas por cobrar en la liquidez de la clínica, ya que solo se logra cumplir aproximadamente con el 74% de la recuperación de cartera, mientras que para cubrir todos los gastos operacionales y administrativos la clínica requiere de un flujo de efectivo mínimo del 85%, hecho que deja un margen sin cubrir que los obliga a recurrir a financiamiento externo, y por ende se encarece con el porcentaje de interés que les cobran (p. 63).

Es así como se pudo determinar que se requiere de la implementación de políticas y procedimientos para el departamento de cobranzas ya que las existentes son escasamente básicas. Por otra parte, se precisa aplicar indicadores de gestión como estrategias para el control del cumplimiento de metas departamentales (p. 64).

Al respecto, la investigación de Pinela, demuestra que el bajo índice de recaudación no cubre las necesidades de la empresa, esto ocurre como consecuencia de la precariedad de la gestión de cobranza y de las políticas poco desarrolladas que posee. Como consecuencia, la falta de ingresos lleva a la empresa a solicitar financiamiento de terceros.

Alejandro y Toala (2017), en tu trabajo, tuvo como objetivo de sus objetivos “Proponer estrategias que permitan mantener una mejor liquidez teniendo en cuenta el modelo de gestión financiera que se propone” (p. 6).

Los autores concluyen que:

Las fluctuaciones entre las cuentas por cobrar y por pagar, tuvieron un impacto directo en la cuenta de caja – bancos en la empresa Export Jaime así, por ejemplo, el primer rubro del activo corriente se incrementó en 82,90% para el 2014 y 29,91% en el 2015, mientras que la segunda cuenta perteneciente al pasivo aumentó en 21,85% en el 2014 y 78,03% en el 2015, evidenciando la problemática inherente al debilitamiento de la liquidez de la empresa (pp. 3-4).

Se diagnosticaron las causas por las cuales no se optimizó el control de la liquidez, esto debido a la falta de un responsable por la gestión de crédito y de un modelo para el gestionamiento de las cuentas por cobrar a los clientes y por pagar a los proveedores, por lo que no se aplica estrategias de pronto pago para la obtención de liquidez inmediata, debido a que la política de crédito en ventas es de 90 días, pero el proveedor solo ha otorgado un plazo de 30 días a ExportJaime para que cancele las obligaciones contraídas, porque no son suministradores exclusivos ni se mantiene con ellos políticas de justo a tiempo (p. 67).

Al respecto, la investigación de Alejandro y Toala, nos permitió evidenciar que el problema está centrado en el debilitamiento de la liquidez y las causas principales son la falta de control de la gestión de cuentas por cobrar, así como las cuentas por pagar a proveedores. Los cuales, han producido un exceso en el periodo crediticio a clientes, así

como también un corto plazo para cumplir con el pago a proveedores.

Chuquimia (2015), en su tesis nos menciona como uno de sus objetivos específicos “Evaluar la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones”. Esto se menciona ampliamente en el objetivo general, el cual tiene como finalidad conocer la gestión de tesorería en relación con la generación y administración de recursos y como este afecta el flujo de efectivo.

El autor concluye que:

Aplicando estos indicadores se demuestra que los ingresos de la empresa se convierten en efectivo 7 veces y demora 50 días en recuperar su cartera. Esto significa que las políticas de cobranzas de la empresa son aceptables. Razón circulante = 1.14, esto significa que la empresa cuenta con los recursos suficientes para cumplir con las obligaciones de corto plazo (pp. 43-44).

La Empresa ha enfrentado algunas dificultades para el manejo de su Flujo de Efectivo, debido a la falta de implementación de controles que permitan tener la certeza necesaria respecto a la capacidad de cobro (p. 49).

Al respecto, el autor Chuquimia, luego de aplicar los ratios de gestión y ratios de liquidez, confirma que la empresa se encuentra en buena condición. Sin embargo, la empresa tuvo dificultades, puesto que la falta de seguridad respecto a la gestión de cobranzas que se realizaba lo llevo a tener problemas de decisión gerencial.

### **2.1.2. Nacional**

Cerna y Palma (2016), en su investigación tuvo como objetivos

específicos trata de “determinar de qué manera la rotación de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa Blue Group Proyectos S.A.C.”, así como también “determinar de qué manera la rotación de cuentas por pagar incide en la liquidez absoluta de la empresa Blue Group Proyectos S.A.C.”

El autor concluye que:

No existe una adecuada gestión financiera afectando su liquidez; que la empresa no prevé a futuro los probables faltante de dinero. Así mismo se concluye también que las cuentas por pagar estén rotando en un plazo mayor a las cuentas por cobrar; porque de acuerdo con los resultados obtenidos en el análisis del rubro cuentas por pagar se tiene que la empresa cobra cada 19 días y paga en 17 días, por lo tanto, también es un punto débil para la liquidez de la empresa, porque esté generando una distorsión deficitaria que no es favorable (p. 76)

Al respecto, el autor Cerna y Palma, nos indica que la liquidez de la empresa se está viendo afectada debido a las deficientes gestiones realizadas en las cobranzas y los pagos a proveedores, lo cual pudo comprobar con los ratios de gestión y de solvencia.

Cerna (2019), en su tesis nos indica que “tiene por objetivo determinar si la deficiente gestión de capital de trabajo determinó la disminución en la empresa AIRE TEC S.A.”

El autor concluye que:

La gestión de tesorería en AIRE TEC S.A. es deficiente generando una disminución en la liquidez a través del ratio de prueba defensiva, el personal en el área no está capacitado para asumir el cargo, no existe coordinación con

los proveedores para estandarizar los pagos a días determinados, ni comunicación con el personal para la asignación de tareas de entrega de productos, tampoco cuenta con flujos de caja, la coordinación con el cliente es deficiente ante grandes proyectos (p. 93).

Al respecto el autor Cerna, confirma la disminución de la liquidez con el resultado del ratio de prueba defensiva, también, confirma la falta de control interno comunicación y acuerdos, lo cual lleva a tener deficiencias cuando intentar realizar grandes proyectos.

Cadillo, Guerrero y Yanqui (2018), en su tesis, nos indica como objetivos específicos: “Determinar como la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la compañía Minera Santa Luisa S.A., Periodo 2012-2016” así como “determinar como la gestión de cuentas por pagar influye en la liquidez de la compañía Minera Santa Luisa S.A., Periodo 2012-2016”.

El autor concluye que:

La gestión de cuentas por cobrar de la Minera Santa Luisa S.A en los periodos evaluados es positiva, debido a que cumplió con el parámetro principal de que el saldo de cuenta por cobrar no supere el importe de ventas, permitiéndole a la empresa poder operar adecuadamente (p. 70).

La gestión de cuentas por pagar de la Minera Santa Luisa S.A en los periodos evaluados tuvo efecto directo en la liquidez. para demostrarlo se aplicó el ratio de rotación de cuentas por pagar e indicador de caja, obteniendo como resultado que la compañía realiza sus pagos a proveedores en un lapso de 40 a 58 días, este margen de crédito de pagos permite a la empresa tener una buena liquidez a pesar

de no contar con financiamiento externo (p. 71).

Al respecto, los autores confirman que la empresa tiene una buena gestión de créditos y cobranzas, considerando que tienen como base la relación de las ventas y las cuentas por cobrar la cual hacen cumplir obteniendo buenos resultados, Por otro lado, la empresa aplicó el ratio rotación de cuentas por pagar y obtuvo un índice favorable.

## **2.2. Bases teóricas**

### **➤ Marco teórico**

#### **a) Gestión de cobranzas**

##### **Definición de gestión de cobranzas**

A continuación, definiciones sobre gestión de cobranzas expuesto por autores:

Según Tapia (2018), nos da a conocer que “La gestión de cobranzas es parte de la administración financiera del capital del trabajo, mediante la conducción de las cuentas se logra reducir el riesgo de una crisis de liquidez y de ventas” (p. 77).

Por su parte, Sancho (2018), nos indica que “Para mejorar la gestión de los cobros y las relaciones financiera con los clientes de una empresa, será imprescindible que haya una perfecta armonía entre los departamentos comercial y financiero” (p. 25).

Cardoso (2015), ha afirmado lo siguiente:

La gestión de cobranza es una actividad cuyo objetivo es la reactivación de la relación comercial con el cliente, procurando que mantenga sus créditos al día y pueda aprovechar las ventajas de nuestros productos. Asimismo, la gestión de cobranza es un proceso mediante el cual se

hace efectiva la percepción de un pago en concepto de una compra, de la prestación de un servicio, de la cancelación de una deuda, etc. Esta puede ser emprendida por la misma empresa que debe recibir el pago, a partir de un área dedicada especialmente a este menester, o puede encomendarse a otra institución (p. 38).

Reuniendo los conceptos de los autores y unificando sus ideas podemos definir a la gestión de cobranza como la armonía que guarda la relación financiera de una empresa con sus clientes. Es el mantener siempre en equilibrio el crédito y el oportuno cobro sin quebrar la relación comercial. También, la gestión de cobranza debe ser efectiva, es decir, debe gozar de una buena administración y una canalización efectiva entre el área a cargo.

### **Importancia de la gestión de cobranzas**

A continuación, se expone la importancia de gestión de cobranzas.

Los autores Morales y Morales (2014), ha afirmado que cuando en un negocio sus actividades se enfocan principalmente a las ventas, se corre el riesgo de descuidar la tarea de la cobranza de los créditos otorgados a los clientes y que en el balance se encuentran en el renglón de cuentas por cobrar, lo que puede acarrear como consecuencia que la compañía presente posteriormente problemas de falta de liquidez y un gran atraso en el saldo de cuentas por cobrar (p. 145).

Los autores Merton & Bodie (2003), afirma que la gestión de cuentas por cobrar “en la mayoría de los casos es un instrumento utilizado en la mercadotecnia para promover las ventas; por ende, las utilidades, con el fin de mantener a sus clientes habituales y atraer a nuevos. De aquí su importancia en el

empuje que le pueden dar a maximizar la empresa, lo que va a depender de una buena administración de las cuentas por cobrar” (p. 214).

Unificando la información de los autores respecto a la importancia de la gestión de cobranzas tenemos que esta radica en la maximización de las utilidades de la empresa trabajando con la mercadotecnia respecto a los créditos, esto para mantener clientes, así como atraer nuevos. Indican también, que no debemos llegar al abuso de otorgar créditos desmedidos, sino, que estos puedan generar rendimiento sobre la inversión.

### **Objetivo de la gestión de cobranza**

A continuación, se expone el objetivo de la gestión de cobranzas expuesto por autores:

Los autores Haro y Rosario (2017), No indican que:

El objetivo de la gestión de cuentas por cobrar es disminuir las cifras de dichas cuentas manteniendo la relación comercial de los clientes actuales, y, por lo tanto, el periodo medio de cobro. Pero, insertando siempre ventajas de financiación al cliente ya que esto tendrá un impacto positivo en la imagen de la empresa y facilita la diferenciación con el resto de la competencia (p. 28).

El principal objetivo de la gestión de cuentas por cobrar será siempre el mantener las cantidades que existen en la cuentas por cobrar dentro del plazo de vencimiento, puesto que para la empresa siempre será primordial el no tener una cartera de clientes morosa, sino una saludable.

## **Políticas de Crédito y Cobranzas**

A continuación, se exponen conceptos respecto a políticas de créditos y cobranzas:

El autor Levy (2009), afirma que las políticas de crédito "Son procedimientos que la empresa sigue con la finalidad de recuperar la cartera vigente y vencida" (p. 115).

Según Higuerey (2007), las políticas de créditos se refieren a que:

Son las normas que establecen los lineamientos para determinar si se otorga un crédito a un cliente y por cuanto se le debe conceder, es importante destacar que, una aplicación errónea de una política de crédito, o la adecuada instrumentación de una deficiente política no produce nunca resultados óptimos (p. 4).

Por su parte Brachfield (2003), señala que "Las políticas de cobranza sirven para consolidar criterios. evitar arbitrariedades, al momento de reclamos, simplificar los trámites de cobro, establecer las prioridades y determinar las normas de comportamiento que deben asumir los encargados de gestionar los impagados" (p. 108).

Diez, López y Ataz (2007), definen que "Las políticas de crédito son los procedimientos, las condiciones y el seguimiento en el cobro de las deudas."

En resumen, las políticas de crédito y cobranzas son lineamientos, procedimientos y estrategias que la empresa desarrolla y utiliza para consolidar criterios y uniformizar acciones tanto para otorgar un crédito como para realizar medidas de

cobranza cuando se tenga una cartera morosa.

## **Procedimiento de cobranza**

A continuación, se exponen conceptos respecto a políticas de créditos y cobranzas:

Gitman & Zutter (2012), nos indica respecto al procedimiento de cobranza:

“Existen técnicas de cobro desde el envío de cartas hasta iniciar acciones legales a medida que una cuenta sigue incurriendo en morosidad el esfuerzo de cobrar es más intenso”

Es el método que utiliza la empresa para realizar sus cobranzas:

- **Notificación por Escrito:** Se envía una carta al cliente donde se le indica los días vencidos de su cuenta y se les exige el pago ofreciéndole en ocasiones algún refinanciamiento.
- **Llamadas Telefónicas:** El área de cobranzas realiza llamadas para lograr tener alguna promesa de pago.
- **Visitas Personales:** Se envía personal de cobranza o al vendedor para saber la situación de la morosidad y conseguir la cobranza.
- **Mediante agencia de Cobranza:** Las cuentas que se agotaron el proceso normal, se envía a agencias de cobro especializado.
- **Recurso Legal:** Es el proceso que se ejecuta cuando se agotaron todos los procedimientos anteriores. Esta acción es costosa. (p. 566).

Al respecto, se puede decir que el procedimiento de

cobranzas son el conjunto de acciones que la empresa puede y debe realizar cuando se tiene una cartera morosa, estas no tienen necesariamente un orden de ejecución establecida, pues esto lo determina la empresa de acuerdo con su necesidad.

## **b) Gestión de pagos a proveedores**

### **Definición de la gestión pago a proveedores**

A continuación, definición de gestión de pago a proveedores:

El autor Pindado (2001), nos indica como la función de la tesorería abarca una serie de tareas, vinculadas al departamento de gestión de tesorería, que tiene como hilo común el dinero. Así pues, esta función se articula en torno a los cobros y a los pagos que constituyen el centro del proceso. Desde el punto de vista de Pindado, la tesorería se encarga de planificar, gestionar y controlar los flujos de caja, que se originan en el seno de la empresa (p. 36)

Al respecto, el autor nos indica que la gestión de pagos a proveedores está en el área de tesorería y es desde aquí donde se debe articular, planificar y realizar el proceso de pagos. Esto generará un buen control del flujo de efectivo de la empresa.

### **Importancia de la gestión de pagos a proveedores**

A continuación, la importancia sobre gestión de pago a proveedores expuesta por autores:

Chaparro (2014), menciona que: “Una de cada mil facturas puede llegar a ser pagada dos veces, si a estos pagos

duplicados se añaden otros tipos de errores como el tipo de cambio en pagos con moneda extranjera, errores en el tratamiento de anticipos, en el importe contabilizado y en el pago de facturas con acuerdos por volumen, la sumatoria de los montos perdidos a raíz de dichos errores puede representar un importe significativo de pérdida económica en las compras anuales.” (p. 8).

Mokate (1999), menciona que: La definición y la interpretación de la eficiencia resultan más complejas que en el caso de eficacia hay muchas más interpretaciones del concepto de eficiencia y algún grado de prejuicio en contra del concepto. Conforme a estas definiciones, nosotros entendemos la eficiencia como el grado en que se cumplen los objetivos de una iniciativa al menor costo posible (p. 4).

Según los autores la importancia de la gestión de pagos a proveedores se resume en la eficiencia y la capacidad que se tenga para disminuir errores. Por un lado, la eficiencia genera una mejor utilización de recursos y por otro la disminución de errores que nos ayuda a controlar y corregir las deficiencias que se tenga. Ambos nos llevan a una mejor gestión.

### **Objetivo de la gestión de pagos a proveedores**

A continuación, el objetivo de la gestión de pago a proveedores:

Según Pintado (2001), en referencia a las operaciones de tesorería en las empresas nos indica que antes de empezar a ejecutar los presupuestos de tesorería tenemos proceder con un análisis previo de la empresa cuya finalidad es comprobar la capacidad de pago a corto plazo (análisis de la solvencia) y la gestión del capital circulante, con el objetivo de tener una visión general de la empresa.

Al respecto, la gestión de pagos a proveedores tiene como objetivo es siempre el cumplir con eficacia y eficiencia la realización de los pagos. Esto siempre se realiza siguiendo las directivas que la empresa de a través de sus políticas, para lo cual, la persona que realiza el pago deberá tener la capacidad planificar y gestionar la salida de efectivo.

### **c) Liquidez**

#### **Definición de gestión de cobranzas**

A continuación, definiciones sobre liquidez expuesto por autores:

La liquidez es la capacidad de una inversión para ser transformada en dinero en efectivo sin que se produzca una pérdida significativa de su valor. En otras palabras, cuanto más fácil sea convertir un activo en dinero en efectivo, se dice que es más líquido (Moreno, 2014, p.37)

La liquidez es la capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Para medir la liquidez de una empresa se utiliza el ratio de liquidez, con el que se calcula la capacidad que tiene ésta para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Así pues, se puede averiguar la solvencia en efectivo de una empresa y su capacidad para seguir siendo solvente ante cualquier imprevisto (Carballo, 2013, p. 44).

La liquidez es un concepto muy complejo y se refiere a la capacidad de negociar rápidamente cualquier cantidad de un activo sin afectar a su precio. Es por tanto un concepto

multidimensional que se caracteriza por dos componentes: precio y cantidad, aproximados habitualmente por la horquilla relativa y la profundidad. (Novales & Rubio, 2010, p. 11)

Al respecto, los autores nos indican para el concepto de liquidez que en primera instancia es la capacidad que tiene un activo de la compañía en convertirse en efectivo, esto sin afectar significativamente su valor. También se dice que es la capacidad que tiene una empresa para afrontar sus obligaciones y aún seguir siendo solvente.

### **Importancia de la liquidez**

A continuación, la importancia de liquidez, así como sus ventajas y desventajas expuesto por autores:

La liquidez en una empresa debe gestionarse y optimizarse; es decir analizar el mercado constantemente, para determinar que inversiones son las más rentables en caso de excedentes, o que financiación es menos costosa, en caso de descubierto o en caso de solicitud de financiación externa. (Sancho, 2018, p. 16)

#### ✓ Ventajas de la liquidez

- Permite pagar nuestras obligaciones obteniendo un descuento por pronto pago.
- Negociar precios con proveedores.
- Cancelar préstamos con bancos y reducir el pago de intereses.
- Expandir el negocio.
- Adquirir nuevos equipos.
- Invertir en nuevas líneas de negocios.

- ✓ Desventajas de la liquidez
  - Cargos de cobranza, en caso el cliente no cancelo el titulo valor en la fecha establecida cargan el importe a la cuenta de la empresa y además los gastos por protesto.
  - Tasa de interés, el banco compra una tasa por esta modalidad de financiamiento que usualmente son muy altas.
  - Línea de crédito, al ser protestado un documento en algunas oportunidades perjudica el desembolso de alguna planilla en proceso.

Al respecto, de lo antes descrito se interpreta que la liquidez no solo es importante sino también vital en una empresa, pues nos asegura el funcionamiento de la cadena de pagos y así el cumplimiento de las obligaciones que tiene la empresa. Por otro para asegurar que la liquidez tiene que ser una tarea esencial pues de ello depende el funcionamiento de la empresa es por esta razón que se debe asegurar el adecuado ingreso del efectivo.

### **Ratios financieros**

A continuación, conceptos de ratios financieros, expuesto por autores:

Según Ortega (2014), menciona que los ratios son indicadores financieros que se calculan en base a diversas cuentas proporcionadas por los Estados Financieros, que servirán para entender el desenvolvimiento financiero de la empresa, a través de sus valores cuantitativos. Las empresas se encuentran en constante toma de decisiones de las que depende su futuro en el mercado. Los ratios financieros son la herramienta clave que les permite realizar un análisis más completo del comportamiento empresarial y

de su predicción (p. 48).

Los ratios que miden la capacidad de la empresa para hacer frente al endeudamiento a corto plazo (Ortega, 2008, p.27).

Lloret & Manini (2015), manifiestan que estos ratios ofrecen información sobre la solvencia de la empresa a corto plazo. Con el objetivo de analizar la liquidez de la empresa. Permite analizar la situación financiera de la empresa comparándolo con otro periodo, y poder evaluar la gestión realizada por gerencia.

Al respecto, los autores manifiestan, que los ratios financieros son indicadores que nos ayudan a saber el comportamiento empresarias considerando las partidas de los estados financieros como base para esta información. Además, su importancia radica en la utilidad que le da gerencia para la toma de decisiones.

## ➤ **Marco legal**

### **a) Gestión de cuentas por cobrar**

- Plan contable general empresarial (Modificado 2020)  
Esto en relación con la cuenta 12 Cuentas por cobrar comerciales - Comerciales Terceros las cuales agrupan las subcuentas que representan los derechos de cobro a terceros que se derivan de las ventas de bienes y/o servicios que realiza la entidad en razón de su objeto de negocio. Nomenclatura Y Descripción De Las Subcuentas:  
121 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar.  
Créditos otorgados por venta de bienes o prestación de servicios. En caso no se haya emitido el

documento, pero sí devengado el ingreso y la cuenta por cobrar correspondiente, se debe registrar el derecho exigible en esta subcuenta.

122 Anticipos de clientes.

Montos anticipados por clientes a cuenta de ventas posteriores. Es de naturaleza acreedora.

123 Letras por cobrar.

Créditos que se formalizan con letras aceptadas en canje de facturas, boletas u otros comprobantes por cobrar.

- NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y medición  
La NIC 39, párrafo 58, prevén el tratamiento de la estimación de cobranza dudosa.

“Una entidad evaluará al final de cada periodo de presentación si existe evidencia objetiva de que un activo financiero o un grupo de ellos medidos al costo amortizado esté deteriorado”.

La NIC 39, párrafo 59, nos dan a conocer los requisitos contables para la estimación de cobranza dudosa.

“Un activo financiero o un grupo de ellos estará deteriorado, y se habrá producido una pérdida por deterioro del valor si, y solo si, existe evidencia objetiva del deterioro como consecuencia de uno o más eventos que hayan ocurrido después del reconocimiento inicial del activo (un “evento que causa la pérdida”) y ese evento o eventos causantes de la pérdida tienen un impacto sobre los flujos de efectivo futuros estimados del activo financiero o del grupo de ellos, que pueda ser estimado con fiabilidad.

## **b) Gestión de pagos a proveedores**

- Plan contable general empresarial (Modificado 2020)

Esto en relación a la cuenta 42 Cuentas por pagar -Comerciales Terceros las cuales agrupan las subcuentas que representan obligaciones que contrae la entidad por la compra de bienes y servicios en operaciones que son parte del objeto del negocio.

Nomenclatura y descripción de las subcuentas:

421 Facturas, boletas y otros comprobantes por pagar.

Obligaciones por concepto de bienes o servicios adquiridos.

422 Anticipos a proveedores.

Efectivo o sus equivalentes, entregado a proveedores a cuenta de compras posteriores. Es de naturaleza deudora.

423 Letras por pagar.

Obligaciones sustentadas en documentos de cambio aceptados por la entidad.

424 Honorarios por pagar.

Obligaciones con personas naturales, proveedores de servicios prestados en relación de independencia.

- NIC 32 Instrumentos financieros: Presentación e información a revelar

Esto en relación a la consideración de la NIC 32 a un pasivo financiero, el cual indica es cualquier pasivo que presente la forma:

Una obligación contractual de entregar efectivo u otro activo financiero a otra entidad; o de intercambiar activos financieros o pasivos financieros con otra entidad en condiciones desfavorables.

Un contrato que sea o pueda ser liquidado utilizando los instrumentos de patrimonio propio de la entidad.

### **c) Liquidez**

- Plan contable general empresarial (Modificado 2020)  
Esto en relación a la cuenta 10 Efectivo y equivalente de efectivo que agrupan las subcuentas que representan medios de pago como dinero en efectivo, cheques, giros, transferencias electrónicas, entre otros, así como los depósitos en instituciones financieras, y otros equivalentes de efectivo disponibles a requerimiento del titular. Por su naturaleza corresponden a partidas del activo disponible; sin embargo, algunas de ellas podrían estar sujetas a restricción en su disposición o uso.

#### NOMENCLATURA Y DESCRIPCIÓN DE LAS SUBCUENTAS

101 Caja. Efectivo en caja.

102 Fondos fijos.

Efectivo establecido en un monto fijo o determinado.

103 Efectivo en tránsito.

Fondos en movimiento entre los distintos establecimientos de la entidad, así como los que se encuentren en poder de las entidades transportadoras de caudales. Incluye los cheques girados no entregados a los beneficiarios.

104 Cuentas corrientes en instituciones financieras.

Saldo de efectivo de la entidad en cuentas corrientes de disponibilidad inmediata. Las cuentas corrientes son de naturaleza operativa general o para fines específicos, como los depósitos en fideicomisos o cuentas específicas para el pago de detracciones.

105 Otros equivalentes de efectivo.

Incluye instrumentos financieros equivalentes de efectivo, emitidos por instituciones financieras, y de naturaleza disponible a requerimiento del tenedor del instrumento. Los certificados de obras por impuestos se reconocen en esta cuenta.

106 Depósitos en instituciones financieras.

Depósitos en ahorros y a plazo determinado, así

como los intereses capitalizados.

107 Fondos sujetos a restricción.

Efectivo que no puede utilizarse libremente, ya sea por corresponder a fondos en garantía, por disposición de alguna autoridad competente, o por mandato judicial.

- Norma Internacional de Información Financiera 7: Instrumentos Financieros

El objetivo de esta NIIF es requerir a las entidades que, en sus estados financieros, revelen información que permita a los usuarios evaluar:

La relevancia de los instrumentos financieros en la situación financiera y en el rendimiento de la entidad;

La naturaleza y alcance de los riesgos procedentes de los instrumentos financieros a los que la entidad se haya expuesto durante el ejercicio y en la fecha de presentación, así como la forma de gestionar dichos riesgos.

## **2.3. Conceptual**

### **2.3.1. Gestión de cobranzas**

Al respecto, se define la dimensión gestión de cobranzas, así como también, sus variables e indicadores forman parte del cuadro operacionalización de variable.

El autor Robles (2012), afirma que la gestión de cobranzas "Representan derechos exigibles originados por ventas que representa el crédito que concede la empresa a consumidores en cuenta abierta en el curso ordinario de las operaciones de una empresa, para sostener y aumentar las ventas" (p. 109).

En cuanto a los objetivos Morgan (2015), nos da a conocer que la gestión de cobranza:

“Forma parte de la administración financiera del capital de trabajo, que tiene por objeto coordinar los elementos de una empresa para maximizar el patrimonio y reducir riesgo de una crisis de liquidez y ventas, mediante el manejo óptimo de variables tales como políticas de créditos concedidos a clientes y estrategias de cobros” (p. 3).

El autor Aching (2012), nos comenta respecto a las cuentas por cobrar que “son activos líquidos sólo en la medida en que puedan cobrarse en un tiempo prudente” (p. 7).

A continuación, se presenta tres ratios que corresponden a la gestión de cobranza:

### **Rotación de cuentas por cobrar**

Este índice nos indica el tiempo expresado en cantidad de veces en un año en que tardan las cuenta por cobrar en convertirse en efectivo (p. 8).

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas totales}}{\text{Cuentas por cobrar comerciales}}$$

### **Periodo promedio de cobro**

Este es un indicador recíproco junto con la rotación de cuentas por cobrar, este nos indica el tiempo que tarda las cuentas por cobrar en convertirse en efectivo con la particularidad que es expresado en días (p. 8).

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{\text{Ctas por cobrar comerciales}}{\text{Ventas Totales}} \times 360$$

### **Rotación de cartera**

Esta ratio el autor lo considera dentro de análisis de gestión o actividad, el propósito de esta ratio es medir evaluar el plazo promedio de créditos otorgados a los clientes, así como también evaluar las políticas de créditos y cobranzas, esta ratio es expresado en días (p. 9).

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Ctas por cobrar promedio}}{\text{Ventas}} \times 360$$

### **2.3.2. Gestión de pago a proveedores**

Al respecto, se define la dimensión gestión de pagos a proveedores, así como también, sus las variables e indicadores los cuales forman parte del cuadro operacionalización de variable.

Robles (2012), nos menciona que entre las acciones que realiza el área tesorería está la gestión de pago a proveedores cuya función primordial es contar y mantener los recursos necesarios para que la operatividad de obligación que empresa se mantenga (p. 65).

### **Rotación de cuentas por pagar**

“Mide específicamente el número de días que la firma, tarda en pagar los créditos que los proveedores le han otorgado” (p. 10).

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Compras a proveedores}}{\text{Cuentas por pagar promedio}}$$

### **Periodo de pago a proveedores**

Al igual que la rotación de cuentas por pagar esta ratio nos da el tiempo que la empresa demora en realizar pagos con la diferencia que este indicador esta expresado en días. (p. 10).

$$\text{Periodo de pago a proveedores} = \frac{\text{Ctas por pagar promedio}}{\text{Compras a proveedores}} \times 360$$

### **2.3.3. Liquidez**

Al respecto, se define la dimensión liquidez, así como también, sus variables e indicadores los cuales forman parte del cuadro operacionalización de variable.

Gitman et al. (2012), nos define la liquidez como:

La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas (p. 65).

Ross et al. (2010), menciona que:

La liquidez se refiere a la rapidez y facilidad con que un

activo se convierte en efectivo De hecho, la liquidez tiene dos dimensiones: facilidad de conversión y pérdida del valor (p. 22).

Morales y Morales (2014), el autor interpreta la liquidez como “La liquidez de las empresas mide la capacidad que tienen para cumplir con sus obligaciones corrientes o de corto plazo de manera oportuna” (p. 124).

### **Ratios de liquidez**

Aching (2006), nos comenta en cuanto a las ratios:

Son un conjunto de índices, resultado de relacionar dos cuentas del Balance o del estado de Ganancias y Pérdidas. Las ratios proveen información que permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, sean éstos sus dueños, banqueros, asesores, capacitadores, el gobierno, etc. (p. 5).

Y sobre las ratios financieras que “miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas” (p. 6).

Morales y Morales (2014), nos indica la importancia que tiene el medir el nivel de endeudamiento que tienen las empresas, nos indica también que uno de los principales riesgos que tienen las empresas en cuando a sus dudas es la incapacidad que estas tienen para poder afrontarlas, esto debido a la insuficiencia de recursos que posee cuando se exijan estas deudas en un momento determinado (pp. 124-125).

A continuación, el autor presenta 4 razones financieras:

### **Liquidez Corriente**

Es la capacidad que tiene la empresa con activos que se espera se conviertan en efectivo en un corto plazo, para pagar sus deudas (p. 124).

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

### **Liquidez ácida**

Capacidad que tiene la empresa de pagar con activos de inmediata realización las obligaciones de corto plazo. Índice de solvencia inmediata (p. 124).

$$\text{Liquidez Ácida} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

### **Liquidez inmediata**

Es la capacidad que tiene la empresa de pagar con efectivo las deudas de corto plazo (p. 124).

$$\text{Liquidez Inmediata} = \frac{\text{Activo Disponible}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

### **Cobertura de deuda total**

Mide la capacidad que tiene la empresa de pagar con los activos de corto plazo las deudas totales (p. 124).

$$\text{Cobertura de deuda total} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Total}}$$

INEI (2008), nos indica la interpretación que se le da a cada uno de los indicadores según el escenario que se presente:

#### **Razón de Liquidez General:**

- \* Si ratio > 2, tiene buena capacidad de pago.
- \* Si ratio = 1.5, cubre el pago de sus obligaciones.
- \* Si ratio < 1.5, muestra una mala capacidad de pago por la insuficiencia de liquidez.

#### **Prueba ácida:**

- \* Si ratio > 1, cuenta con activos líquidos para cubrir sus obligaciones.
- \* Si ratio = 1, cubre el pago de sus obligaciones.
- \* Si ratio < 1, muestra una mala capacidad de pago por la insuficiencia de liquidez y deberán ser usados con precaución.

#### **Liquidez inmediata:**

- \* Si ratio > 0.3 cuenta con activos líquidos suficientes para afrontar sus obligaciones.
- \* Si ratio < 0.3 muestra incapacidad para afrontar deudas corrientes con efectivo líquido.

### **2.3.4. Gestión de tesorería**

Al respecto, se define la gestión de tesorería, así como también, sus las variables e indicadores los cuales forman parte del cuadro operacionalización de variable.

Angulo, Gil, Mora y Escobar (2018), lo define como:

La gestión de la tesorería es uno de los elementos clave en la empresa, que le permitirá ser viable económicamente y tomar decisiones futuras adecuadas, con el fin de evitar posibles problemas de liquidez; en los planes generales contables aprobados se incluye como un elemento integrante de las cuentas anuales.

Promove consultoría e formación SLNE (2012), lo define como:

La gestión de la tesorería es un concepto más amplio que el de tesorería e implica un control de los flujos monetarios y su conexión con los flujos comerciales, es decir, como un control del dinero que entra y sale, a donde va, en qué momento y que costes, o beneficios, producen esos movimientos. En este sentido, sus principales funciones son el control y gestión de: Dinero disponible, Fondos retenidos en corriente. Cuentas que se espera que se transformen en liquidez, pero aún no lo son, por ejemplo, la cuenta de clientes, Las cuentas de clientes y proveedores y el circuito de cobros y pagos, Las necesidades de liquidez a corto plazo, Los excesos o recursos ociosos de liquidez, Control y gestión de las operaciones con entidades financieras.

El objetivo de este control es: Minimizar las necesidades de financiación ajenas y los costes financieros, Reducir al máximo los fondos retenidos en corriente (buscar su liquidez), Minimizar el coste de las transacciones, los riesgos monetarios y aquellos inherentes al crédito en las ventas.

Navarro (2017), nos indica, comúnmente ha sido la tarea más importante y conocida dentro del departamento de tesorería de una empresa, puesto que a través de los flujos de cobros y pagos se produce

la principal entrada de dinero para la empresa. Una buena gestión de los cobros y pagos diarios permiten a la compañía funcionar correctamente y facilita sus relaciones empresariales con clientes, proveedores, entidades financieras, etc. para ello los tesoreros deben estudiar la estrategia adoptar por parte de la empresa con el fin de decidir qué instrumentos y procesos son más adecuados para la gestión de los cobros y pagos.

Según Olsina, X. (2009) en su libro titulado Gestión de tesorería Optimización de flujos monetarios, señaló lo siguiente:

Definimos gestión de tesorería como el conjunto de técnicas y procedimientos destinados a gestionar óptimamente los fondos monetarios de la empresa persiguiendo los siguientes objetivos:

Disminuir las necesidades de financiación del corto plazo, sea a través de mejora de los circuitos, escogiendo y utilizando los mejores medios de cobro y pago, reduciendo los volúmenes de financiación o concentrando saldos y posiciones bancarias en grupo de empresas.

Reducir en lo posible los costes financieros mediante negociación de las mejores condiciones con las entidades financieras, o bien utilizando los instrumentos adecuados de financiación a corto plazo.

Rentabilizar los excedentes de fondos monetarios mediante los instrumentos adecuados, tanto en el ámbito de la empresa como en los mercados monetarios.

Atender en todo momento y en las mejores condiciones las obligaciones monetarias a fin de asegurar la liquidez de la empresa.

(p. 11)

En referencia de lo expuesto concluimos que gestión de tesorería permite rentabilizar los fondos monetarios dentro de una empresa por medio de los procesos adecuados dentro de la gestión de cobranza y pagos por medios de instrumentos que faciliten de la liquidez de la empresa, lograr los objetivos y evitar los posibles problemas financieros.

Salas, F. y Pla, D. (2017) en su libro Gestión de Tesorería con Python indicó lo siguiente:

Para cumplir con sus obligaciones económicas las empresas y los individuos disponen de cierto saldo de caja que es necesario controlar. Para ello, los tesoreros realizan determinadas acciones de control como invertir excedentes cubrir necesidades mediante diferentes activos y pasivos financieros a corto plazo. El conjunto de estas acciones sobre el futuro inmediato es un plan de tesorería. (p. 27)

#### **2.4. Definición de términos básicos**

Las siguientes definiciones son las más usadas en la presente investigación

a) Activo

Cualquier cosa tangible o intangible sobre lo que una persona natural o jurídica posea algún derecho o propiedad (Escobar & Cuartas, 2006, p. 13)

b) Apalancamiento

Se utiliza para descubrir la capacidad de la empresa para utilizar activos o fondos de costos fijos que incrementan al máximo los rendimientos en favor de los propietarios. (Escobar & Cuartas, 2006, p. 30)

c) Apalancamiento Financiero

Razón de deuda total al activo total. Existen otras medidas del apalancamiento financiero, especialmente aquellas que relacionan las entradas de efectivo con las salidas requeridas del efectivo. (Escobar & Cuartas, 2006, pp. 13-14)

d) Caja

Cuenta que sirve para asentar entradas y salidas de dinero. Libro de caja en el que se anota detalladamente el movimiento de fondos. Existencias en efectivo en una oficina o dependencia encargada de efectuar los cobros, pagos y en general el manejo de fondos (Vidales, 2003, p. 85).

e) Contabilidad

Técnica que establece las normas y procedimientos para registrar, cuantificar, analizar e interpretar los hechos económicos que afectan el patrimonio de cualquier organización económica o entidad, proporcionando formación útil, confiable, oportuna y veraz cuyo fin es lograr el control financiero y la toma de soluciones (Vidales, 2003, p. 130).

f) Contabilidad Financiera

Es una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuradamente información cuantitativa expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan, con objeto de facilitar a los diversos interesados el tomar soluciones en relación con dicha entidad económica (Vidales, 2003, p. 132).

g) Proveedor

Una entidad de negocios que suministra a la compañía bienes y servicios necesarios para, y utilizados en, la producción de bienes y/o servicios de la compañía (Carneido, 2004, p. 121).

h) Ratio

Es una relación significativa del valor de dos elementos característicos de la gestión o de la explotación de la empresa. Los ratios son, en muchos casos, números relevantes, proporcionales, que informan sobre la economía y marcha de la empresa (Rubio,

2007, p. 4).

i) Registro contable

Es la afectación o asiento que se realiza en los libros de contabilidad de una empresa, con objeto de proporcionar los elementos para elaborar la información financiera del mismo (Vidales, 2003, p. 364)

### **III. HIPÓTESIS Y VARIABLES**

#### **3.1. Hipótesis**

##### **3.1.1. Hipótesis general**

La deficiente gestión de tesorería determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica.

##### **3.1.2. Hipótesis específica**

La deficiente gestión de cobranzas determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica.

La deficiente gestión de pagos a proveedores determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica.

#### **3.2. Definición conceptual de variables**

La investigación considera dos variables.

Variable independiente (X):

- **GESTIÓN DE COBRANZAS**

Chavez & Loconi (2018), afirman que “La gestión de cuentas por cobrar es una de las herramientas más importantes que tiene al alcance el administrador financiero para optimizar el capital de trabajo y en consecuencia maximizar el valor de la empresa” (p. 19).

- **GESTIÓN DE PAGOS A PROVEEDORES**

Economipedia (2021), menciona que “La gestión de pagos son todas aquellas tareas de gestión, control, administración y envío de las transacciones monetarias a los proveedores en una organización” (p.

1).

Variable dependiente (Y):

- LIQUIDEZ

Arroyo et. al. (2018), señalan que “La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas” (p. 25).

### 3.2.1. Operacionalización de variable

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍNDICES	MÉTODO	TÉCNICA
Independiente GESTIÓN DE TESORERÍA (X1)	Gestión de cobranzas	Periodo promedio de cobro	Periodo promedio de cobro expresado en número de días	No probabilístico	Observación y registro
		Rotación de cartera	Rotación de cartera expresado en número de veces	No probabilístico	Observación y registro
		Rotación de cuentas por cobrar	Rotación de cuentas por cobrar expresado en número de veces	No probabilístico	Observación y registro
	Gestión de pagos a proveedores	Rotación de cuentas por pagar	Rotación de cuentas por pagar expresado en número de veces	No probabilístico	Observación y registro
		Periodo de pago a proveedores	Periodo de pago a proveedores expresado en número de días	No probabilístico	Observación y registro
		Liquidez corriente	<u>Activo corriente</u> Pasivo corriente	Liquidez corriente expresado en moneda soles	No probabilístico
Dependiente LIQUIDEZ (Y1)	Liquidez acida	<u>Obligaciones con activos</u> Pasivos a corto plazo	Liquidez acida expresado en moneda soles	No probabilístico	Observación y registro
	Liquidez inmediata	<u>Capacidad de pago</u> Deuda corto plazo	Liquidez Inmediata expresada en moneda soles	No probabilístico	Observación y registro
	Cobertura de deuda total	<u>Capacidad de pago</u> Deuda total	Cobertura de deuda total expresada en moneda soles	No probabilístico	Observación y registro



## **IV. DISEÑO METODOLÓGICO**

### **4.1. Tipo y diseño de investigación**

#### **4.1.1. Tipo de diseño de investigación**

La investigación, referente a Factores Determinantes De La Liquidez En La Industria Farmacéutica: Caso Corporación Unión Farma S.A.C., fue de tipo de investigación aplicada considerando que tiene un marco teórico, así como también buscó que los conocimientos obtenidos puedan ser prácticos. Además, es de nivel descriptivo, por considerarse un estudio de caso.

Las investigaciones aplicadas se orientan a poder resolver alguna situación problemática que se presente en las actividades de una empresa de producción o de servicio, como en sus procesos, distribución, circulación o cualquier actividad humana. Este tipo de investigaciones formulan problemas e hipótesis para poder dar respuesta y resolver problemas de estudio (Esteban, 2018, p.3). Además, el autor Cauas (2015), nos indica que existen cuatro niveles de estudios, donde esta investigación se ubica en el nivel descriptivo por tener la característica de tratarse de un estudio de caso (p. 2).

#### **4.1.2. Diseño de investigación**

El diseño que se tomó en la investigación no experimental, esto considerando que nuestras variables no han sufrido ningún tipo de manipulación de manera intencional. Además, que el diseño es longitudinal, esto porque se estudia la conducta de las variables en distintos periodos, así como también la relación, diferencia y consecuencia que existan entre ellos.

Hernández y Mendoza (2018), nos menciona que “en un estudio no experimental no se genera ninguna situación, sino que se conservan situaciones ya existentes, no realizadas intencionalmente por quien la realiza” (p. 174). También, nos indica que, si es de interés del investigador revisar conceptos, sucesos, variables, así como también, las relaciones entre ellas, es que podemos hacer uso del diseño longitudinal puesto que su

característica principal es la recolección de datos en varios puntos o periodos, para luego hacer inferencias tanto por el cambio observado, las determinantes y sus consecuencias (p.180).

## **4.2. Método de la investigación**

Para la investigación, referente a los factores determinantes de la liquidez en la industria farmacéutica: Caso Corporación Unión Farma S.A.C., se utilizó el método de investigación hipotético deductivo, es decir este trabajo cumplió con los cuatro pasos del método científico: observación del problema, formulación de la hipótesis, contrastación de la hipótesis, verificación de resultados o conclusión. También, nos permitió generar hipótesis, así como también contrastarla con los resultados.

Ampliando lo antes descrito Martínez y Avila (2009), nos menciona que: “El método hipotético-deductivo sostiene que las hipótesis se admiten o rechazan según sea el resultado de la contrastación de las mismas: una hipótesis se justifica y acepta si queda confirmada, y se rechaza si es refutada” (p. 78).

## **4.3. Población y muestra**

### **4.3.1. Población**

La población estará constituida por la empresa Corporación Unión Farma S.A.C. debido a que se trata de un estudio de caso.

El autor Lerma (2016), nos menciona que “la población es el conjunto de todos los elementos de la misma especie que presentan una característica determinada o que corresponden a una misma definición y a cuyos elementos se le estudiarán sus características y relaciones” (p. 72).

### **4.3.2. Muestra**

Al tratarse de un estudio de caso, el proyecto de investigación no contiene muestra.

El autor Hernández y Mendoza (2018), nos menciona que “una muestra es un subgrupo de la población o universo que te interesa, sobre la cual se recolectan datos pertinentes y deberá ser representativa de dicha población” (p. 196).

#### **4.4. Lugar de estudio y periodo desarrollado**

##### **4.4.1. Lugar de estudio**

Corporación Unión Farma S.A.C. tiene su oficina administrativa y almacén en Jr. Jade nro. 2475 Mz. “C” Lt. 8, urb. San Gabriel distrito de San Juan De Lurigancho, provincia y departamento de Lima.

##### **4.4.2. Periodo desarrollado**

En esta investigación los periodos desarrollados estuvieron conformados por los años 2015 al 2019.

#### **4.5. Técnicas e instrumentos para recolección de la información**

A continuación, se detallan las técnicas e instrumentos que van a ser empleadas en el desarrollo del trabajo de investigación.

##### **4.5.1. Técnicas**

- Observación

Según el autor Bautista (2009), nos indica que “consiste en el registro sistemático, valido y confiable de comportamiento o conducta manifiesta” (p. 38). Además, nos indica que para poder realizar una buena conducción de la observación el estudiante debe: familiarizarse con los componentes, medir el tiempo en forma periódica y anotar lo que se observa desde generalidades hasta descripciones vagas (p. 39).

- Análisis Documental

El autor Bautista (2009), lo define como “una técnica que permite reducir y sistematizar cualquier información contenidos en documentos escritos” (p. 42). También, nos indica que para el uso de esta técnica se debe: definir las variables que intervienen en el problema, hacer un arqueo con documentos relevantes, efectuar una revisión del contenido de los materiales, así como tabular la información obtenida.

#### **4.5.2. Instrumentos**

- Ficha de observación

El autor Bautista (2009), nos menciona que consiste en registrar lo observado, esta ficha de observación puede ser estructurada como no estructurada (p. 43).

- Guía Documental

El autor Bautista (2009), nos indica que consiste en buscar y organizar información como citas sean textuales o no textuales de artículos libros y otros documentos relevantes para el estudio (p. 43).

#### **4.5.3. Análisis y procesamiento de datos**

-Para la obtención de datos cómo: los estados financieros, políticas de cobranza, así como de pagos a proveedores, se realizó la visita al Gerente General, Jorge Luis Chumberiza Hurtado, a las instalaciones de la empresa en estudio, Corporación Unión Farma S.A.C, ubicado en el distrito de San Juan de Lurigancho.

-Los datos obtenidos fueron clasificados y analizados para obtener la parte esencial que ayude a la comprobación de las hipótesis y desarrollo de esta investigación.

-Los datos esenciales para el estudio de esta investigación fueron ingresados al software Microsoft Excel 365 con la finalidad de poder realizar

cálculos, ratios, tablas y figuras con dinamismo.

-Gracias a las tablas y figuras se pudo interpretar la información contenida en esta, para luego dar respuesta a cada una de las hipótesis formuladas.

-Los datos obtenidos, han sido recopilados para un mejor entendimiento y se muestran en el **anexo 4 base de datos**.

## V. RESULTADOS

### 5.1. Resultados descriptivos

#### Hipótesis específica 1:

La deficiente gestión de cobranzas determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica.

**Tabla 4.**

#### ***Periodo Promedio De Cobro (Expresado En Días)***

Periodo	Cuentas por Cobrar Comerciales (j)	Ventas Netas (k)	Periodo Promedio De Cobro (j/k)*360	Diferencia con Política De Cobranza <sup>a</sup> (40-(j/k)*360)
2015	170,894	1,187,358	51.81	11.81
2016	307,609	1,614,807	68.58	28.58
2017	338,370	1,760,140	69.21	29.21
2018	372,207	1,812,944	73.91	33.91
2019	413,150	1,976,109	75.27	35.27

Nota: Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA, periodo 2015 - 2019.

<sup>a</sup> La política de cobranza para la gestión de cobranza es de 40 días. Anexo N° 9

**Tabla 5.**

#### ***Política de Créditos de la Empresa Corporación Unión Farma S.A.C***

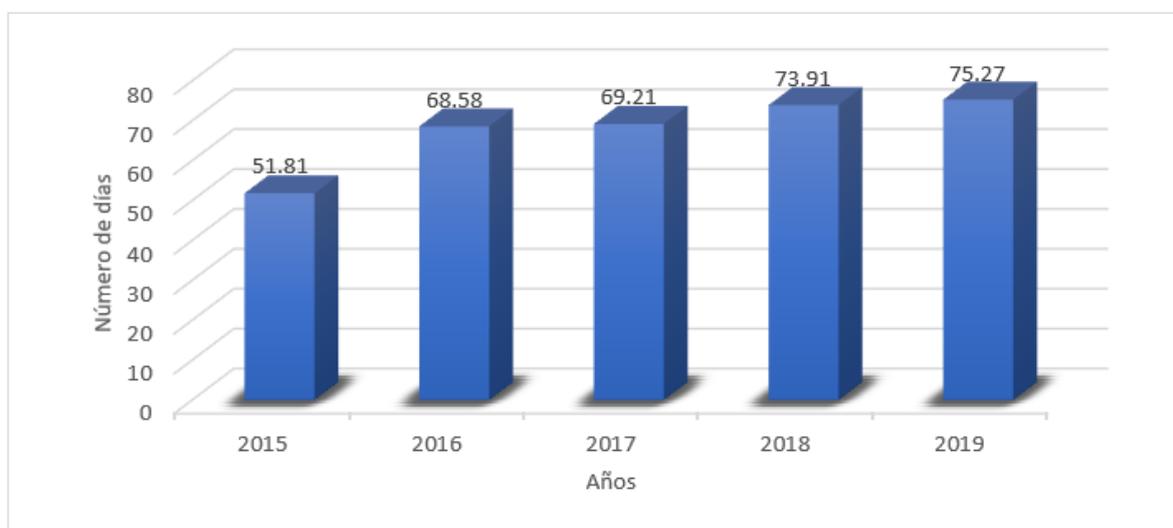
Antigüedad de Cliente por Compra	Días	Veces al Año
1ra Compra	15	24
2da Compra	30	12
3ra Compra hacia delante	40 <sup>a</sup>	9 <sup>b</sup>

Nota: Anexo 9 (p. 101).

<sup>a</sup> En este informe se consideró 40 días como política de cobranza por tener el mayor porcentaje en la cartera morosa.

<sup>b</sup> En este informe se consideró 9 veces la rotación de cartera ideal según la política de crédito de la compañía.

**Figura 1.**  
*Periodo Promedio De Cobro*  
*(Expresado En Días)*



Nota: Tabla 4, Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA, periodo 2015 al 2019.

**Interpretación:**

Se observa en la tabla 4 y figura 1, que para el año 2015 el periodo promedio de cobro de la empresa Corporación Unión Farma S.A.C. fue de 51 días, con lo cual tiene una diferencia de 11 días en confrontación con lo establecido en la política de cobro de la empresa el cual es de 40 días, como se observa en la tabla 5, (véase pág. 54. Observamos también que esta diferencia al pasar los años se hace más distante, ya para el 2019 muestra 75 días de promedio de cobro, llegando así casi al doble del ideal corporativo.

**Tabla 6.**  
*Ratio De Liquidez Corriente*  
*(Expresado en Soles)*

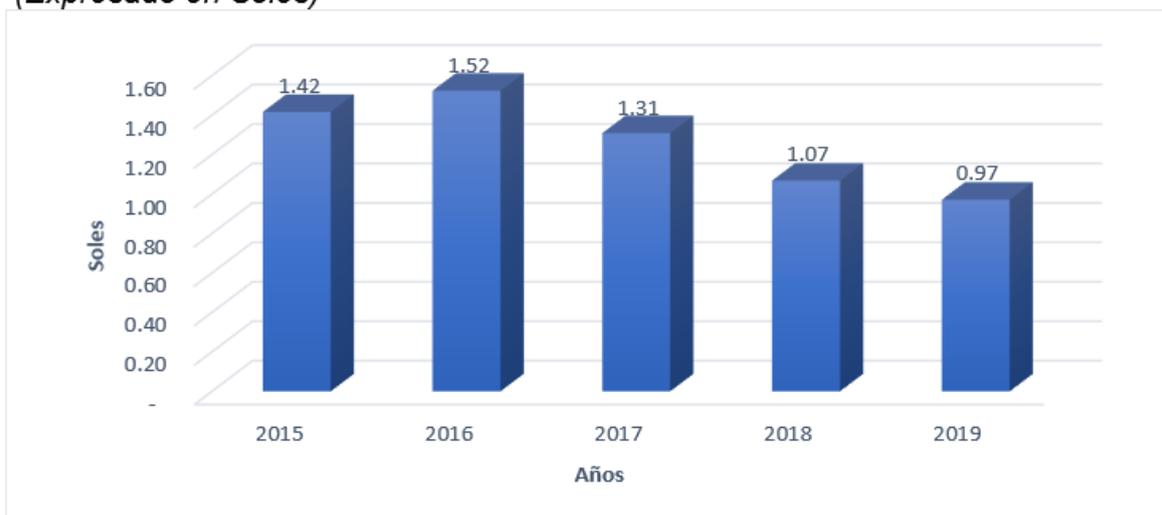
PERIODO	Activo Corriente (j)	Pasivo Corriente (k)	Liquidez corriente (j/k)	Diferencia con el Ideal Teórico <sup>a</sup> (2-(j/k))
2015	671939	474365	1.42	0.58
2016	815086	534846	1.52	0.48
2017	772097	589907	1.31	0.69
2018	672345	629466	1.07	0.93
2019	671257	690888	0.97	1.03

Nota: Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA, periodo 2015 al 2019.

<sup>a</sup> Ideal teórico es igual a 2, Anexo N°11.

**Figura 2.**

*Ratio De Liquidez Corriente  
(Expresado en Soles)*



Nota: Tabla 5, Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA, periodo 2015 al 2019.

**Interpretación:**

Se observa en la tabla 6, (véase pág. 55), y figura 2, como la ratio de liquidez corriente de la empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA S.A.C. tiene un comportamiento de liquidez decreciente, lo cual se visualiza en el transcurso de los años de estudio. Para el año 2015 inicia con 1.42 de liquidez corriente, que al compararlo con el ideal teórico de 2 resultando como diferencia 0.48 con lo cual se evidencia una menor liquidez, Además, para el año 2016 se observa un ligero incremento llegando a 1.52 de liquidez corriente. También, observamos como desde el periodo 2016 se tiene una caída de esta ratio llegando a 0.97 de liquidez corriente para el periodo 2019.

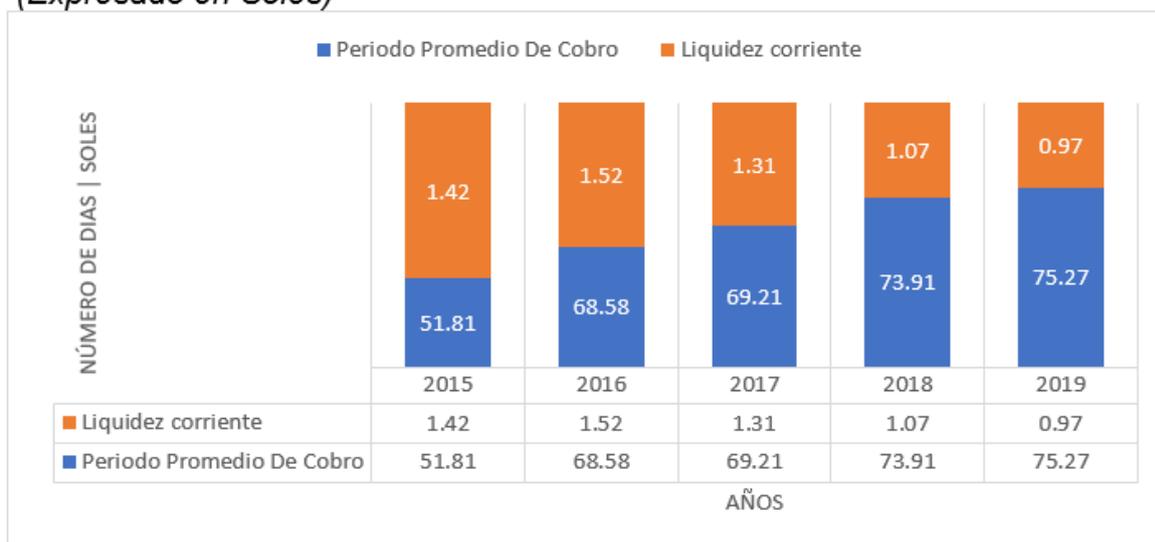
**Tabla 7.**

*Periodo Promedio De Cobro y Liquidez Corriente*

Periodo	Periodo Promedio De Cobro	Liquidez corriente
2015	51.81	1.42
2016	68.58	1.52
2017	69.21	1.31
2018	73.91	1.07
2019	75.27	0.97

Nota: Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA, periodo 2015 al 2019.

**Figura 3.**  
**Ratio De Liquidez Corriente**  
**(Expresado en Soles)**



Nota: Tabla 6, Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA, periodo 2015 al 2019.

**Interpretación:**

Se observa en la Tabla 4 y figura 3, (véase pág. 54,57), que el promedio periodo de cobro desde el 2015 al 2019 tiene una tendencia creciente, pasando de 51 días para el 2015 a 75 días para el 2019. Esto nos indica que el tiempo que la empresa demora en convertir la cuenta por cobrar en efectivo es cada vez más distante, por otro la observamos el ratio de liquidez corriente para el mismo periodo que tiene una conducta opuesta, es decir, decreciente puesto que inicia con 1.42 para el 2015 y termina con 0.97 para el 2019. Esto nos indica que cada vez la empresa pierde más la capacidad de afrontar sus deudas a corto plazo con el activo corriente que posee, con lo cual confirmamos que la deficiente gestión de cobranza determina la tendencia decreciente de la liquidez.

**Hipótesis específica 2:**

La deficiente gestión de pagos a proveedores determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica.

**Tabla 8.**

*Periodo Promedio De Pago A Proveedores  
(Expresado En Días)*

PERIODO	Periodo Anual (j)	Rotación de cuentas por pagar (k)	Periodo promedio de pago a proveedores (j/k)	Diferencia con la Política de Pagos a proveedores <sup>a</sup> (90-(j/k))
2015	360	4.45	80.81	9.19
2016	360	4.09	87.97	2.03
2017	360	5.21	69.08	20.92
2018	360	8.70	49.77	40.23
2019	360	11.22	32.08	57.92

Nota: Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA, periodo 2015 al 2019.

<sup>a</sup> La política de pagos a proveedores es de 90 días, Anexo N° 10.

**Tabla 9.**

***Política de Pagos de la Empresa Corporación Unión Farma S.A.C***

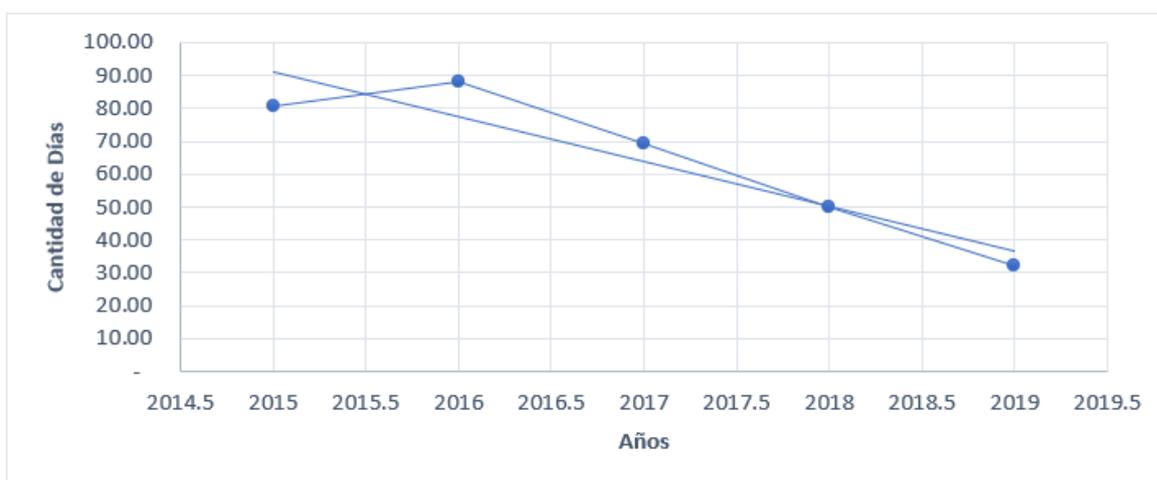
Pago a Proveedor por Tipo	Días	Veces al Año
Proveedor - Servicios públicos	7	51
Proveedor - Suministros	30	12
Proveedor - Mercadería	90 <sup>a</sup>	4 <sup>b</sup>

Nota: Anexo 10 (p. 101).

<sup>a</sup> En este informe se consideró 90 días como política de cobranza por tratarse de compras directamente para la fabricación o comercialización de productos para la venta.

<sup>b</sup> En este informe se consideró 4 veces la rotación de pagos a proveedores como el ideal según la política de pagos a proveedores de la compañía.

**Figura 4.**  
*Periodo Promedio De Pago A Proveedores*  
*(Expresado En Días)*



Nota: Tabla 7, Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA, periodo 2015 al 2019.

**Interpretación:**

Se observa en la Tabla 8 (véase pág. 58), para el año 2016 de la empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA tuvo un promedio de pago a proveedores de 80 días, para el año 2017 69 días y para el año 2019, 32 días, esto refleja cómo pasó la empresa de 80 a 32 días para realizar sus pagos, lo cual nos indica que la empresa usó un menor tiempo para el pago las obligaciones contraídas con sus proveedores alejándose así a cumplir el objetivo de sus políticas.

**Tabla 10.**  
*Cobertura De Deuda Total*  
*(Expresada En Soles)*

PERIODO	<u>Total</u> Activo Corriente (j)	<u>Total</u> pasivo (k)	Cobertura de deuda total (j/k)	Diferencia con el Ideal Teórico <sup>a</sup> (1-(j/k))
2015	671,939	850,165	0.79	0.21
2016	815,086	891,856	0.91	0.09
2017	772,097	911,216	0.85	0.15
2018	672,345	902,579	0.74	0.26
2019	671,257	909,378	0.74	0.26

Nota: Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA, periodo 2015 al 2019.

<sup>a</sup> El ideal teórico es igual a 1, Anexo N.º 11.

**Figura 5.**  
**Cobertura De Deuda Total**  
**(Expresada En Soles)**



Nota: Tabla 8, Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA, periodo 2015 al 2019.

**Interpretación:**

En la tabla 10 (véase pág. 59) y figura 5, se observa que el punto más alto para la cobertura de deuda total es para el periodo 2016 de la empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA con 0.09 soles. Además, tenemos los importe de 0.79 y 0.74 para el 2015 y 2019 que al compararlo con el ideal vemos que no se cumplió con el mismo en 0.09 y 0.26 para el 2015 y 2019 respectivamente. También, se observó que a lo largo del periodo el ratio cae con lo cual no podría afrontar sus obligaciones con las partidas más liquidas en un corto plazo.

**Tabla 11.**

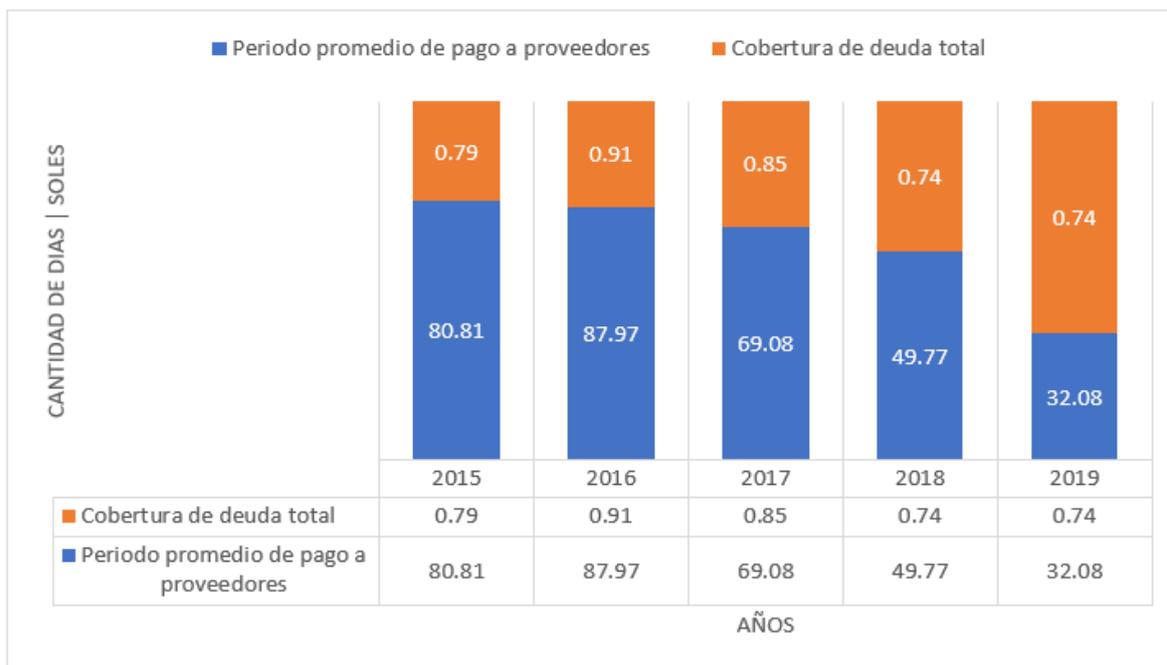
*Periodo Promedio de Pago a Proveedores y Cobertura de Deuda Total*

PERIODO	Periodo promedio de pago a proveedores (días)	Cobertura de deuda total (soles)
2015	80.81	0.79
2016	87.97	0.91
2017	69.08	0.85
2018	49.77	0.74
2019	32.08	0.74

Nota: Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA, periodo 2015 al 2019.

**Figura 6.**

*Periodo Promedio de Pago a Proveedores y Cobertura de Deuda Total*



Nota: Tabla 9 Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA, periodo 2015 al 2019.

**Interpretación:**

En la tabla 11, (véase pág. 60), y figura 6, observamos que el periodo promedio de pago a proveedores ha ido decreciendo en el transcurso de los periodos, pasando de 80 días para el 2015 hasta llegar a 32 días para el 2019, lo cual nos indica que cada vez el pago a los proveedores ha sido en menos tiempo. Para el ratio de cobertura de deuda observamos que en el 2015 el ratio no cumple con el ideal teórico mayor a 1, lo cual nos indicaría que puede asumir la totalidad de sus pasivos. Esta conducta es la misma en todos los periodos estudiados con lo cual podemos afirmar que la empresa no podría afrontar la totalidad de sus pasivo de manera inmediata, con lo cual confirmamos que la deficiente gestión de cuentas por pagar determina la tendencia decreciente de la liquidez.

### Hipótesis general:

La deficiente gestión de tesorería determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica.

**Tabla 12.**

*Rotación De Cuentas Por Cobrar Realizado En La Gestión De Cobranzas*

*(Expresado En Veces)*

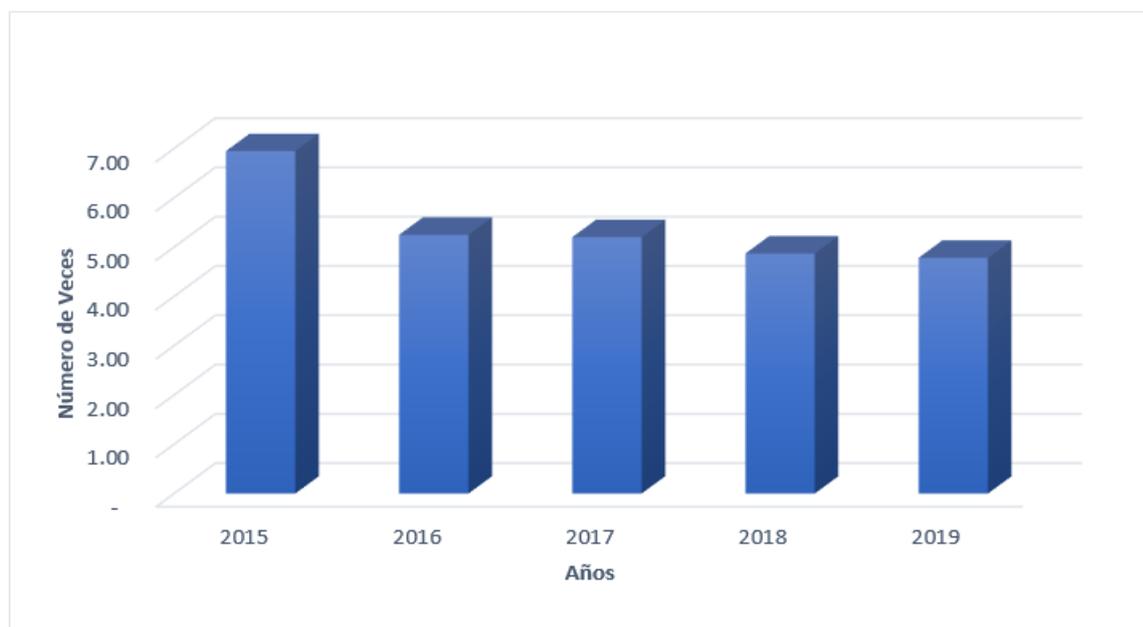
PERIODO	Periodo Anual (j)	Periodo promedio de cobro (k)	Rotación de cuentas por cobrar (j/k)	Diferencia con la Política de Cobranza <sup>a</sup> (9-(j/k))
2015	360	51.81	6.95	2.05
2016	360	68.58	5.25	3.75
2017	360	69.21	5.20	3.80
2018	360	73.91	4.87	4.13
2019	360	75.27	4.78	4.22

Nota: Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA, periodo 2015 - 2019.

<sup>a</sup> Política de cobranza 40 días, es decir, 9 veces al año, Anexo N° 9.

**Figura 7.**

*Rotación De Cuentas Por Cobrar*  
*(Expresado En Veces)*



Nota: Tabla 10, Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA, periodo 2015 al 2019.

### Interpretación:

En la tabla 12 y figura 7 (véase pág. 62), observamos, que para el año 2015 a la empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA S.A.C. tiene 6.95 como ratio de rotación de cuentas por cobrar, expresado en veces, con lo cual no se encontraría dentro del ideal de 9 veces, además, en los siguientes periodos esta realidad se mantiene puesto que se aleja del objetivo ideal. Esta caída inicia en el periodo 2016 con 5.25 veces y culmina en el 2019 con 4.78 veces.

**Tabla 13.**  
*Rotación De Cuentas Por Pagar*  
*(Expresado En Veces)*

PERIODO	Costo de Ventas (j)	Cuentas por pagar comerciales (k)	Rotación de cuentas por pagar (j/k)	Diferencia con la Política de Pagos <sup>a</sup> (4-(j/k))
2015	982,539	220,563	4.45	- 0.45
2016	1,353,935	330,845	4.09	- 0.09
2017	1,551,647	297,760	5.21	- 1.21
2018	1,507,550	208,432	8.70	- 4.70
2019	1,637,070	145,903	11.22	- 7.22

Nota: Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA periodo 2015 al 2019  
<sup>a</sup> Política de pago a proveedores es cada 90 días, es decir es de 4 veces al año, Anexo N<sup>o</sup> 10.

**Figura 8.**  
*Rotación De Cuentas Por Pagar*  
*(Expresado En Veces)*



Nota: Tabla 11, Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA periodo 2015 al 2019

**Interpretación:**

En la tabla 13 y figura 8 (véase pág. 63), podemos observar que en los periodos 2015 y 2016 tenemos como ratio de rotación de cuentas por pagar 4.45 y 4.09 veces con lo cual estaríamos cumpliendo con el ideal de la compañía pues indica 4 veces (90 días) en sus políticas, sin embargo, para el periodo 2017, 2018 y 2019 no logra este objetivo al obtener como ratio de rotación de cuentas por pagar 5,21, 8.70 y 11.22 veces respectivamente.

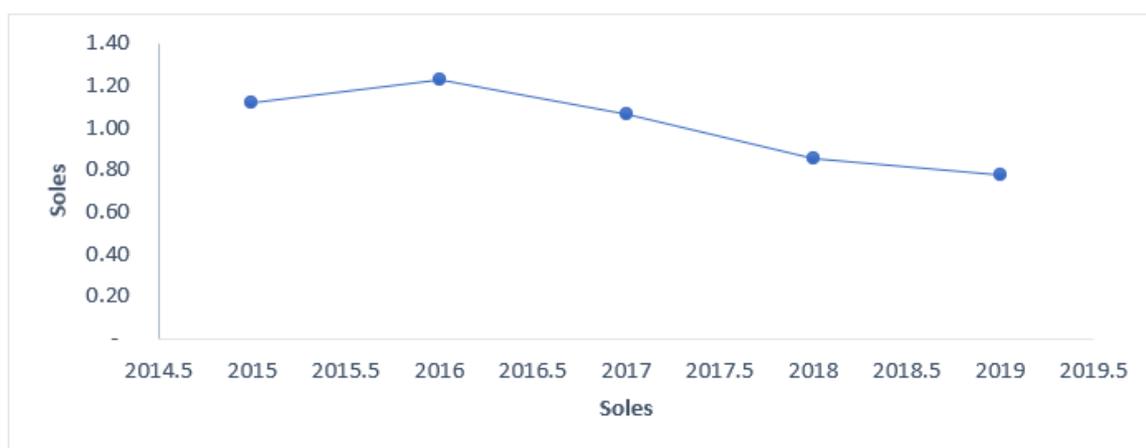
**Tabla 14.**  
*Ratio de Liquidez Ácida*  
*(Expresado En Soles)*

PERIODO	Activo Corriente (j)	Pasivo Corriente (k)	Existencias (l)	Liquidez acida $((j-l)/k)$	Diferencia con el Ideal Teórico <sup>a</sup> $(1-((j-l)/k))$
2015	671,939	474,365	140,363	1.12	-0.12
2016	815,086	534,846	157,206	1.23	-0.23
2017	772,097	589,907	143,058	1.07	-0.07
2018	672,345	629,466	136,477	0.85	0.15
2019	671,257	690,888	133,747	0.78	0.22

Nota: Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA, periodo 2015 al 2019.

<sup>a</sup> El ideal teórico es igual a 1, Anexo N°11.

**Figura 9.**  
*Ratio De Liquidez Ácida*  
*(Expresado En Soles)*



Nota: Tabla 12, Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA, periodo 2015 al 2019.

**Interpretación:**

En la tabla 14 y figura 9 (véase pág. 64), podemos observar como en el ratio de liquidez acida de la empresa para los periodos 2015, 2016, 2017 se obtuvo 1.12, 1.23, 1.07 soles, respectivamente, mostrándose en estos periodos mayor a 1, con lo cual podemos decir, que para estos periodos la empresa puede cumplir con sus obligaciones con sus activos de inmediata realización en un corto plazo. Sin embargo, se observa que para los periodos 2018 y 2019 nos muestra una pérdida de esta capacidad con ratios de 0.85 y 0.78 soles, respectivamente.

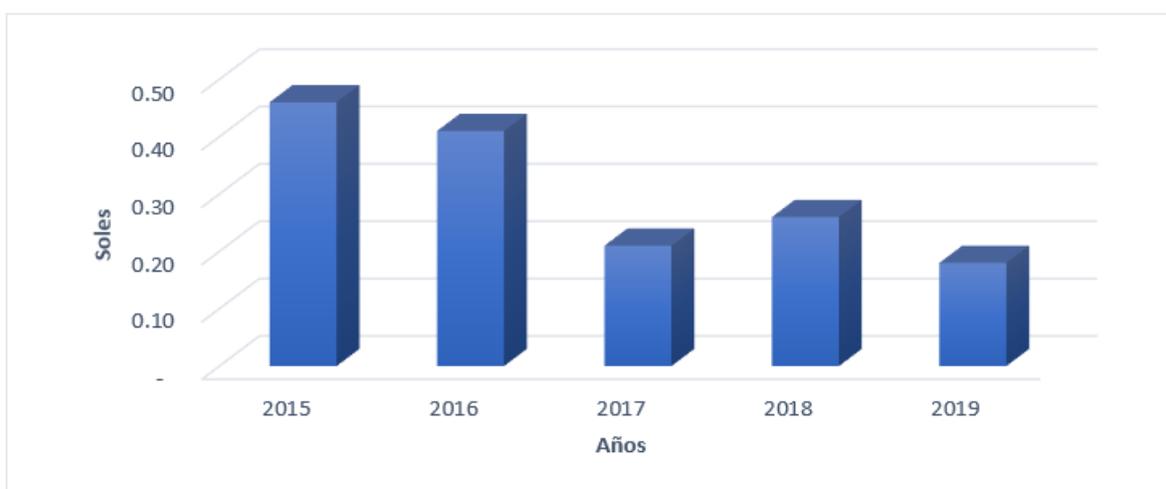
**Tabla 15.**  
*Ratio De Liquidez Inmediata*  
*(Expresada En Soles)*

PERIODO	Efectivo (j)	Total Pasivo Corriente (k)	Liquidez Inmediata (j/k)	Diferencia con el Ideal Teórico <sup>a</sup> (0.5-(j/k))
2015	218,208	474,365	0.46	0.04
2016	219,287	534,846	0.41	0.09
2017	123,880	589,907	0.21	0.29
2018	163,661	629,466	0.26	0.24
2019	124,360	690,888	0.18	0.32

Nota: Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA, periodo 2015 al 2019.

<sup>a</sup> El ideal teórico es igual a 0.5, Anexo N° 11.

**Figura 10.**  
*Ratio De Liquidez Inmediata*  
*(Expresada En Soles)*



Nota: Tabla 13, Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA, periodo 2015 al 2019.

**Interpretación:**

En la tabla 15 y figura 10 (véase pág. 65), observamos los indicadores para el ratio de liquidez inmediata para los periodos 2015 y 2016 con 0.46 y 0.41 soles, respectivamente, los cuales en confrontación ideal teórico 0.5, vemos que no se cumple por 0.04 y 0.09 para el periodo 2015 y 2016. Además, observamos que para el periodo 2019 el ratio de liquidez inmediata llega a 0.18 soles y en comparación con el ideal teórico llega a tener una diferencia de 0.32, alejándose cada vez más al pasar los años, con lo cual podemos decir que la empresa no puede afrontar sus pasivos con el efectivo a corto plazo.

**Tabla 16.**

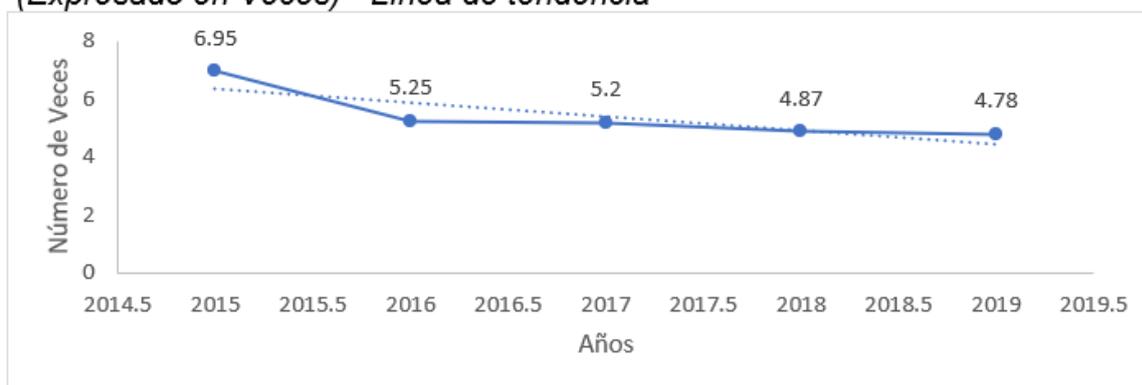
*Rotación de cuentas por cobrar, Rotación de cuentas por pagar, Liquidez acida y Liquidez Inmediata.*

Periodo	Rotación de cuentas por cobrar (veces)	Rotación de cuentas por pagar (veces)	Liquidez acida (veces)	Liquidez Inmediata (veces)
2015	6.95	4.45	1.12	0.46
2016	5.25	4.09	1.23	0.41
2017	5.2	5.21	1.07	0.21
2018	4.87	8.7	0.85	0.26
2019	4.78	11.22	0.78	0.18

Nota: Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA, periodo 2015 al 2019.

**Figura 11.**

*Rotación de cuentas por cobrar (Expresado en Veces) - Línea de tendencia*



Nota: Tabla 14, Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA, periodo 2015 al 2019.

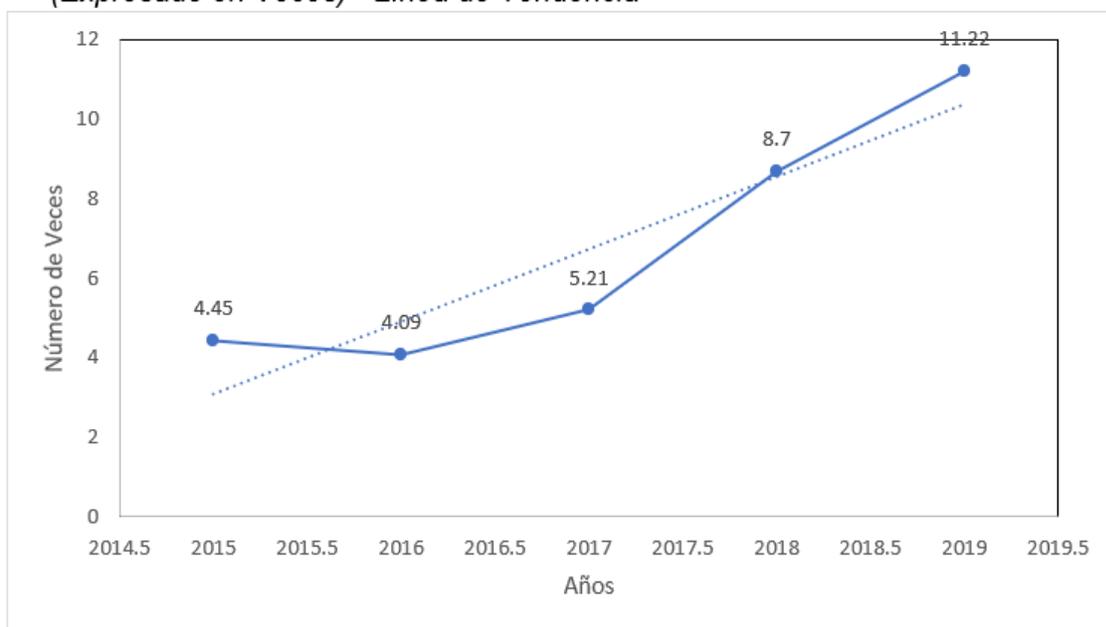
**Interpretación:**

En la tabla 16 y figura 11, (véase pág. 66), podemos observar la rotación de cuentas por cobrar expresado en veces y en la figura 11 la línea de tendencia el cual nos refleja decrecimiento durante los periodos de estudio, pasando de cobrar casi 7 veces al año para el periodo 2015 hasta 4.78 veces para el periodo 2019, esto nos indicaría una falencia en la gestión de cuentas por cobrar pues la recuperación del efectivo se hace cada vez en un mayor tiempo.

### Figura 12.

*Rotación de cuentas por pagar*

*(Expresado en Veces) - Línea de Tendencia*

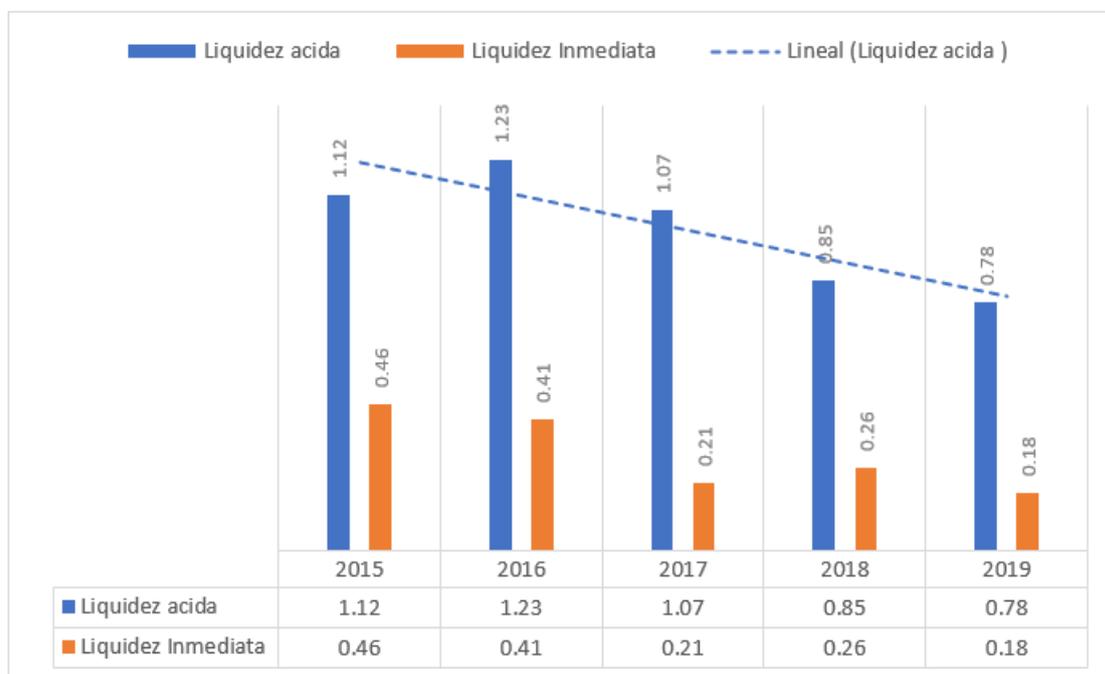


Nota: Tabla 14, Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA, periodo 2015 al 2019.

### **Interpretación:**

En la figura 12, podemos observar la rotación de cuentas por pagar expresado en veces y en la figura 12 su línea de tendencia el cual nos muestra el aumento en la cantidad de veces que realiza la empresa pago a sus proveedores, pasando de 4.45 veces para el 2015 a 11.22 veces para el 2019. Con esto podemos afirmar que la gestión de pagos a proveedor se hace casi cada 30 días lo cual reduce el efectivo disponible.

**Figura 13.**  
*Liquidez acida y Liquidez Inmediata*  
*(Expresado en monto) - Línea de Tendencia*



Nota: Tabla 14, Estados Financieros de la Empresa CORPORACIÓN UNIÓN FARMA, periodo 2015 al 2019.

**Interpretación:**

En la figura 13, observamos los ratios de liquidez acida y liquidez inmediata ambos reflejan un caída desde el periodo 2015 al periodo 2019. Finalmente considerando la interpretación de la figura 11, (véase pág. 66), figura 12, (véase pág. 67), y figura 13 podemos ver que la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus pasivos es cada vez menor, por consiguiente, dejaría a la empresa cada vez con menos efectivo. Dicho esto, confirmamos que uno de los principales factores que nos llevan a una tendencia decreciente de la liquidez es causada por la deficiente gestión de cobranza y pagos a proveedores.

**5.2. Resultados inferenciales**

En la investigación no se trabajó resultados inferenciales ya que se trató de un estudio realizado para una sola empresa.

## VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

### 6.1. Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados

#### Hipótesis específica 1:

La deficiente gestión de cobranzas determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica.

Para todas las empresas es vital la gestión de cobranzas debido a que esta repercute directamente en la liquidez. En consecuencia, con una liquidez aceptable una empresa puede afrontar sus pasivos de una manera adecuada gracias a una correcta gestión. De acuerdo con los resultados obtenidos de la empresa Corporación Unión Farma S.A.C., se observó que para el año 2015 el periodo promedio de cobro tuvo 51 días, es decir más de un mes y medio, y para el periodo 2019, tuvo 75 días, esto puede observarse en la tabla 4 (véase pág. 54) y figura 1 (véase pág. 55), al ver la conducta creciente de los días. Esto nos indica que, al pasar el tiempo, desde el periodo 2015 al periodo 2019, la gestión de cobranza se hizo débil llegando a tener un retorno de las cuentas por cobrar hasta de más de 2 meses, esto se debió porque el área de cobranzas no realiza un seguimiento a sus cuentas por cobrar, es decir, esta carece de planificación, actualización de reporte y control sobre su cartera morosa. Además, se está otorgando créditos a sus clientes sin una previa evaluación lo cual agrega la probabilidad de contar con más cartera morosa.

Al observar la tabla 6 (véase pág.55), que corresponde al Ratio de liquidez, podemos afirmar que su punto más alto llegó el 2016 con 1.52 soles y el punto más bajo el periodo final 2019 con 0.97 soles. Debemos considerar que a nivel teórico una empresa debe tener un ratio mayor a 2 (véase pág.108), esto nos indica que puede afrontar sus pasivos corrientes. Sin embargo, la empresa en su punto más alto tiene 1.52 de ratio con lo cual ya a inicios tenía una mala gestión, además, llega hasta un punto de 0.97 para el 2019 es decir tiene niveles muy bajos para este ratio.

Por consiguiente, podemos decir que mientras los días para el promedio de cobro realizado aumenta observamos como el ratio de liquidez corriente se hace menor, es decir, la falta de la correcta aplicación de las políticas de cobranzas, existentes en la compañía, están generando una disminución en la liquidez puesto que

ambos indicadores tienen una relación inversamente proporcional, pues al aumentar un indicador el otro disminuye.

Por lo antes expuesto, se demostró la hipótesis específica 1, la deficiente gestión de cobranzas determina la tendencia decreciente de liquidez de la empresa Corporación Unión Farma S.A.C. a través del comportamiento que tuvo durante el periodo 2015 al 2019, la rotación de cuentas por cobrar, ratios de liquidez corriente, así como la observación y análisis de estados financieros verticales.

### **Hipótesis específica 2:**

La deficiente gestión de pagos a proveedores determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica.

Para las empresas es importante poder hacer frente a las obligaciones con los proveedores, pues esto asegura que esto la cadena de suministros y mercaderías no se detenga, cumpliendo con esto el principio contable de puesta en marcha. De acuerdo con los resultados obtenidos en la empresa Corporación Unión Farma S.A.C., observamos en la tabla 8 (véase pág. 58), como el periodo Promedió de pago paso de 80 días para el 2015 a 32 para el 2019, tomando en consideración que la política de pagos considerada por la empresa es de 90 días (3 meses) es que se afirma que en el 2015 estuvo a 9 días de cumplir con la política establecida, pero esta distancia en lugar de hacerse corta, por el contrario, se hizo distante llegando a tener 57 días de distancia con el ideal político. Para el año 2019 el Periodo promedio de pago a proveedores llegó a ser casi un mes, esto se debió por que el área de tesorería inició negociaciones con los proveedores para obtener mercadería a un menor costo a cambio de un pago casi inmediato de sus productos. Con lo cual se observa que se estaría incurriendo a suplantación de funciones, puesto que, la negociación de las compras en la compañía los debería realizar el área de operaciones.

Por otro lado, observamos en la tabla 10 (véase pág. 59), el comportamiento de la cobertura de la deuda total pasa de 0.79 soles a 0.74 soles para el periodo 2015 y periodo 2019 respectivamente. Para el ideal teórico (véase pág. 108), este índice debería estar en 1 o superior a 1, sin embargo, al pasar el tiempo este disminuye. Esto es causado por la falta de aplicación de las políticas de pagos, acompañado de una falta de control interno. Con lo cual se observó que la

empresa se aleja cada vez mas de poder asumir con sus activos a corto plazo la totalidad de sus deudas.

Por lo antes expuesto, se demostró la hipótesis específica 2, la deficiente gestión de pagos a proveedores determina la tendencia decreciente de liquidez de la empresa Corporación Unión Farma, a través del comportamiento que tuvo durante el periodo 2015 al 2019, el periodo promedio de pago a proveedores, cobertura de deuda total así como también, la observación y análisis de estados financieros.

### **Hipótesis general:**

La deficiente gestión de cobranzas y pagos a proveedores son los principales factores que determinan la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica.

Para las empresas la gestión de cobranzas y la gestión de pagos a proveedores son vitales, ambos nos muestran dos aspectos fundamentales de la gestión empresarial. Por un lado, una correcta gestión de cobranzas nos genera mayor liquidez y por consiguiente mejores ratios financieros, con la cual la empresa podría desarrollarse y crecer en el rubro farmacéutico. Por otro lado, la gestión de pago a proveedores nos da, entre muchos elementos, el poder cumplir con nuestras obligaciones, así como también la continuidad del proceso logístico, e inclusive, que la empresa tenga una buena reputación lo cual nos podría llevar a negociar mejores precios y tiempo de pago.

Para poder demostrar la hipótesis general, se ha analizado la rotación de cuentas por cobrar, así como la rotación de cuentas por pagar, para poder observar los cambios en la cantidad de veces que estos han tenido durante el periodo de estudio.

En la tabla 12 (véase pág. 62), podemos observar como la rotación de cuentas por cobrar pasa de 6.95 veces para el 2015 a 4.78 veces para el 2019. La teoría nos indica que para este ratio el mínimo permitido debería de ser 6 (véase pág. 108), contrastando podemos observar que solo se cumplió en el primer año para luego descender y salir del ideal, este decrecimientos se observa mejor en la figura 7 (véase pág. 62). En la tabla 13 (véase pág. 63), observamos como la rotación de cuentas por pagar pasa de 4.45 veces para el periodo 2015 a 11.22

veces para el periodo 2019, es decir que hemos pasado de pagar a nuestros proveedores cada 3 meses a pagar casi mensual, incumpliendo así lo indicado por la política que son 90 días (véase pág. 101), esto puede observarse mejor en la figura 8 (véase pág. 63) y figura 12 (véase pág. 67).

También, en la tabla 9 observamos el ratio de liquidez acida, el cual observamos que solo cumple con el ideal teórico mayor a 1 con 1.12 soles para el periodo 2015, luego para el periodo 2019 cuenta con 0.78 soles, estando así a 0.22 del ideal teórico. Esto nos indica que la empresa desde el periodo 2016 al 2019 no podría afrontar sus obligaciones a corto plazo con los activos de inmediata realización. Además, en la tabla 15 (véase pág. 65), se observó como el ratio de liquidez inmediata desde el periodo 2015 al 2019 no logra superar el ideal teórico de 0.5 con lo cual podemos decir que la empresa no pudo, en ninguno de los periodos, afrontar sus pasivos a corto plazo con el efectivo que posee. Esto puede visualizarse en la figura 13 (véase pág. 68), en el gráfico de barras y la línea de tendencia.

Por lo antes expuesto, se demostró la hipótesis general, la deficiente gestión de cobranzas y pagos a proveedores son los principales factores que determinan la tendencia decreciente de liquidez de la empresa Corporación Unión Farma, a través del comportamiento que tuvo durante el periodo 2015 al periodo 2019, la rotación de cuentas por cobrar, rotación de cuentas por pagar, ratio de liquidez acida, ratio de liquidez inmediata, la observación y análisis de estados financieros.

## **6.2. Contrastación de los resultados con otros estudios similares**

### **Hipótesis específica 1:**

La deficiente gestión de cobranzas determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica.

Se ha demostrado que la deficiente gestión de cuentas por cobrar de la empresa Corporación Unión Farma S.A.C. fue un factor determinante en la tendencia decreciente de la liquidez, esto considerando que obtuvo durante el periodo de estudio un incremento en el periodo promedio de cobro y por consiguiente una menor liquidez, tal como se muestra en el punto 6.1.1, este resultado se ha

contrastado a nivel internacional con el estudio de Pinela (2017), quien tuvo como objetivo realizar una estrategia para minimizar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la Clínica Guayaquil. El autor concluye a falta de indicadores de gestión de cobranzas (políticas) o de un uso deficiente de ellos es que se está viendo afectada directamente la liquidez.

A nivel nacional los autores Cadillo et al. (2018) nos indica como objetivo específico 1 el determinar como la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la compañía Minera Santa Luisa. El autor concluye indicando que la gestión de cuentas por cobrar es positiva puesto que el saldo de las cuentas por cobrar no supera las ventas lo cual le permite operar adecuadamente.

Contrastando la hipótesis específica 1 con estudios nacionales como internaciones concuerdan que existe una relación de dependencia entre las cuentas por cobrar y la liquidez. Por consiguiente, ambas consideran que es primordial que la gestión de cobranza sea óptima para el buen desarrollo empresarial.

### **Hipótesis específica 2:**

La deficiente gestión de pagos a proveedores determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica.

Se ha demostrado que la deficientes gestión de pagos a proveedores de la empresa Corporación Unión Farma S.A.C. es un factor determinante en la tendencia decreciente de la liquidez, esto considerando que la tendencia de pagos a proveedores es cada vez a menos tiempo lo cual indica que no hubo una aplicación de la política de pagos y por consiguiente una menos liquidez. Esto se observa en el punto 6.1.2 de esta tesis. Estos resultados han sido contrastados a nivel internacional con el trabajo realizado por los autores Alejandro y Toala (2017), cuyo trabajo tuvo como objetivo “proponer estrategias que permitan mantener una mejor liquidez teniendo en cuenta el modelo de gestión financiera que se propone”. El autor indica que el desarrollo de la su investigación permitió evidenciar que una de las causas del debilitamiento de la liquidez son las cuentas por pagar a proveedores, puesto que existe un corto plazo para cumplir el pago con los proveedores, 30 días para que cancele las obligaciones contraídas con

sus proveedores.

Así mismo, a nivel nacional el autor Cerna (2019), en su investigación tuvo como objetivo “determinar si la deficiente gestión de capital de trabajo determinó la disminución de la liquidez de la empresa Aire Tec S.A. el autor concluye mencionando “La gestión de tesorería en AIRE TEC S.A. es deficiente, generando una disminución en la liquidez a través de la ratio de prueba defensiva”, esto considerando que los pagos realizados a proveedores eran realizadas al contado y el personal de la empresa carecía de capacitación.

Contrastando con la hipótesis específica 2, los estudios nacionales e internacionales concuerdan que el pago proveedores no puede ser inmediato, tampoco, a un tiempo menor que en el que se realice el cobro, pues de hacerlo afecta enormemente la liquidez, para lo cual es esencial tener políticas de pago y una buena gestión para que estas se cumplan.

### **Hipótesis general:**

La deficiente gestión de cobranzas y pagos a proveedores son los principales factores que determinan la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica.

Se ha demostrado que la deficiente gestión de tesorería en la empresa Corporación Unión Farma S.A.C. son los principales factores que determinan la tendencia decreciente de la liquidez, esto considerando que las veces en que recuperamos el efectivo de las cuentas por cobrar en un año es cada vez menor mientras que la cantidad de veces en que la empresa realiza pagos a sus proveedores es mayor con lo cual afecta directamente la liquidez, esto puede observarse en el punto 6.1.3 de esta tesis. Se ha contrastado estos resultados con una investigación internacional del autor Chuquimia (2015), nos menciona como objetivo de la empresa el “evaluar la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones”, luego de observar una rotación de cuentas por cobrar de 7.11 y ratio de liquidez de 1.14, el autor concluye que la empresa tiene buenos ratios tanto de liquidez como de rotación de cuentas por cobrar por las políticas que aplica sin embargo carece de seguridad de lo recaudado, es decir su ratio de liquidez podría ser mayor.

A nivel nacional los autores Cerna y Palma (2016), tuvo como objetivo “determinar

de qué manera los resultados de la gestión financiera inciden en la liquidez de la empresa Blue Group Proyectos S.A.C.". El autor concluye indicando que la empresa no existe una adecuada gestión financiera afectando su liquidez, esto considerando que la empresa cobra cada 19 días y paga cada 17 días.

Contrastando con la hipótesis general, los estudios nacionales e internacionales concuerdan que la cantidad de veces en que una empresa convierta sus cuentas por cobrar en efectivo debe ser mayor a la cantidad de veces que la empresa paga sus obligaciones con proveedores, pues de no ser así, esto llevaría a una distorsión deficitaria.

### **6.3. Responsabilidad ética de acuerdo con los reglamentos vigentes**

La presente tesis fue desarrollada cumpliendo el código de ética de investigación de la Universidad Nacional del Callao, aprobada por Resolución de Consejo Universitario N° 260-2019-CU. El cual en el capítulo II considera los siguientes puntos:

- No falsificar o inventar datos o resultados total o parcialmente.
- No plagiar datos, resultados, tablas, cuadros e información de otros autores o investigadores.
- Citar las referencias o Notas bibliográficas, datos, resultados e información general de otros autores e investigadores.
- Respetar los derechos de autoría y de propiedad intelectual de otros autores e investigadores.
- La utilización de procedimientos, instrumentos y criterios estandarizados en la emisión de resultados, dictámenes, ponderaciones y evaluaciones.
- Incluir como autor, coautor o colaborador de la investigación a quién verdaderamente ha participado en la investigación y contribuido con la formulación y desarrollo del trabajo realizado.
- El empleo de un lenguaje y redacción claro, objetivo, entendible y respetuoso.

Para el desarrollo estructural y de lineamientos se usó la directiva N°13-2018-R "Directiva de protocolos de proyecto e informe final de Investigación de Pregrado, Posgrado, Docentes, equipos, centros e Institutos de Investigación de

la Universidad Nacional del Callao”.

También, cabe mencionar que el desarrollo esta investigación ha sido trabajada en base a las normas APA séptima edición para las citas, cuadros estadísticos, gráficos y referencias bibliográficas.

## CONCLUSIONES

- A. Se concluyó que la deficiente gestión de cobranzas determina la tendencia decreciente de liquidez de la empresa Corporación Unión Farma S.A.C. debido al distanciamiento entre la gestión de cobranza y las políticas que mantiene la compañía, lo cual genera una demora en las fechas de cobro y como consecuente un ingreso por ventas cada vez más deficiente.

Se observó también que la empresa para el año 2019 tarda 75 días para realizar la gestión de cobranza lo cual incumple la política establecida de 40 días. Además, este comportamiento se ve reflejado en el ratio de liquidez corriente el cual para el 2019 obtuvo 0.97 soles alejándose ideal 2 que indica que cuenta con dos soles para cada sol de deuda. Esto indica que a consecuencia de una deficiente gestión de cobranza la empresa ha perdido la capacidad de afrontar sus deudas a corto plazo.

- B. Se concluyó que la deficiente gestión de pagos a proveedores determina la tendencia decreciente de liquidez de la empresa Corporación Unión Farma S.A.C. debido a la deficiente relación entre la gestión de pagos a proveedores y la aplicación de las políticas que mantiene la compañía, ha ocasionado un descontrol en los pagos de las obligaciones comerciales y como consecuencia menor efectivo para la gestión financiera.

Se observó también que la empresa para el año 2019 tarda 32 días en realizar la gestión de pago a sus proveedores, lo cual infringe lo descrito en su política, 90 días. Además, esta mala práctica se demuestra en el resultado del ratio cobertura de deuda, el cual para el año 2019 obtuvo 0.74 soles, distante del ideal teórico 1. Esto indica que a consecuente de una deficiente gestión de pagos a proveedores la empresa ha perdido la capacidad de afrontar sus obligaciones o realizar inversiones.

- C. Se concluyó que la deficiente gestión de tesorería son los principales factores que determinan la tendencia decreciente de liquidez de la empresa Corporación Unión Farma S.A.C. debido a la falta de controles para hacer cumplir efectivamente la política de cobranza y política de pago a proveedores y como consecuencia tener una liquidez saludable que permita cumplir con sus compromisos.

## RECOMENDACIONES

- A. Se recomienda a la gerencia del área de créditos y cobranzas cuente con una correcta distribución de funciones, planificación y control de cobranzas. También generar una pasarela de cobros tanto online como lo son: Pago efectivo, Payu, así como también presencial: Yape, Plin, que permitan a los clientes realizar sus pago de manera oportuna y sin contratiempos. Además, realizar un reporte de cartera morosa para registro de provisión de incobrable por parte del departamento contable. Así como también, un cronograma para el envío de notificaciones o recordatorios virtuales semanas previas al vencimiento de la factura. Esto con la finalidad de cumplir las políticas de cobranza y de esa manera contribuir con la liquidez de la empresa.
- B. Se recomienda a la empresa realizar capacitación al personal de tesorería, así como también, realizar la planificación para una adecuada programación de pagos. Esto considerando las pautas que indica las políticas de pagos. También, se recomienda mejorar el control interno en la gestión de cuentas por pagar, debido a que evitaría compras no deseadas que generasen capital inmovilizado, productos de mejor calidad y plazos de pago más extendidos.
- C. Se recomienda a la empresa realizar reuniones mensuales donde las áreas puedan presentar sus planes de gestión de cobros, así como la gestión de pagos. Dando así un seguimiento a los planes y tareas teniendo como objetivo las políticas trazadas. También, hacer de conocimiento al área contable los registros contables de incobrables y pagos en exceso realizados. Programar capacitaciones para área de cobranza, así como la evaluación de uso de un software que permita mantener informado del flujo de efectivo a gerencia general.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Alejandro León, M. C., & Toala Jimenez, S. L. (2017). *Modelo De Gestion Financiera Para Control De Liquidez En Exportjaime S.A.* Guayaquil, Ecuador: Universidad de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/23049>
- Barreto Tejada, J. A. (2011). *Crisis Financiera Internacional : Entre Recetas Y Paradigmas.* Bogota, Colombia: Universidad Piloto de Colombia.
- Bautista, M. E. (2009). *Manual de Metodología de Investigación.* Caracas, Venezuela: TAUTIP. doi:ISBN 9 8 0 -07-8119-6
- Brachfield, P. (2003). *Cómo vender a crédito y cobrar sin contratiempos.* Barcelona, España: Morosologos asociados.
- Cadillo Roman, G. W., Guerrero Corzo, A. G., & Yanqui Olanda, N. R. (2018). *La Gestion De Tesorereria Y La Liquidez De La Compañía Minera Santa Luisa Sa Periodo 2012-2016.* Callao, Perú: Universidad Nacional del Callao. Obtenido de <http://repositorio.unac.edu.pe/handle/20.500.12952/2721>
- Carballo, J. (2013). *Diagnóstico Económico-Financiero De La Empresa.* Madrid: ESIC Editorial.
- Cardoso Cuenca, H. (2015). *Contabilidad De Entidades De Economía Solidaria Bajo NIIF Para PYME: Dinámica De Cuentas, Políticas Contables Y Financieras.* Bogota, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Casanovas, M., & Beltran, j. (2013). *La financiación de la empresa.* Barcelona, España: Profit Editorial.
- Cauas, D. (2015). *Definición de las variables, enfoque y tipo de investigación.* Bogotá, Colombia: biblioteca electrónica de la universidad Nacional de Colombia.
- Cerna Quezada, G., & Palma Cabrera, G. (2016). *Analisis De Los Resultados De La Gestion Financieray Su Incidencia En La Liquidez De La Empresa Blue Group Proyectos Periodo 2015.* Callao, Perú: Universidad Nacional del Callao. Obtenido de <http://repositorio.unac.edu.pe/handle/20.500.12952/2223>
- Cerna Quezada, T. G. (2019). *La Gestión Del Capital De Trabajo Y La Liquidez En La Empresa Aire Tec S.A.* Callao, Perú: Universidad Nacional del Callao. Obtenido de <http://repositorio.unac.edu.pe/handle/20.500.12952/4289>
- Chaparro Triana, N. (2014). *Importancia Del Control Interno En El Proceso De Compras Y Cuentas Por Pagar De Las Empresas Multinacionales En Colombia.* Bogota: Universidad Militar de Nueva Granada.
- Chavez Fernandez, Y. d., & Loconi Leon, J. K. (2018). *EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES PARA DETERMINAR LA EFICIENCIA DE LAS POLÍTICAS DE CRÉDITOS Y COBRANZAS.* Chiclayo: UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO.
- Chuquimia Orozco, A. M. (2015). *La Tesorería En El Manejo Del Flujo De Efectivo, Empresa Grupo Ortega Landa - Gol Bolivia S.R.L.* La Paz: Universidad Mayor de San Andres. Obtenido de <https://repositorio.umsa.bo/handle/123456789/7638>
- Department, S. R. (22 de SETIEMBRE de 2021). *es.statista.com.* Obtenido de <https://es.statista.com/estadisticas/601108/crecimiento-del-mercado-farmaceutico-por-region/#statisticContainer>
- Diez de Castro, L., López Pascual, J., & Ataz Lopez, J. (2007). *Dirección Financiera*

- . *La Inteligencia Financiera en la Gestión Empresarial*. Editorial Prentice Hill.
- Econopedia. (2021). *Econopedia*. Lima: Econopedia Web. Obtenido de <https://economipedia.com/>
- Escobar GALLO, H., & Cuartas Mejía, V. (2006). *Diccionario Financiero Económico*. Medellín: Lorenza Correa Restrepo. Obtenido de [https://books.google.es/books?hl=es&lr&id=O2U5GgwjKsC&oi=fnd&pg=PA7&dq=diccionario+financiero+&ots=czpNrgm\\_24&sig=-SgSobwydy\\_TwqhRNNnYH8xn07E#v=onepage&q&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr&id=O2U5GgwjKsC&oi=fnd&pg=PA7&dq=diccionario+financiero+&ots=czpNrgm_24&sig=-SgSobwydy_TwqhRNNnYH8xn07E#v=onepage&q&f=false)
- Esteban, N. N. (2018). *Tipos de Investigación*. Lima: UNISDG-Institucional.
- Gitman, L., & Joehnk, M. (2009). *Fundamentos de Inversiones*. Mexico, Mexico: Pearson Educación.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de la Administración Financiera*. Mexico, Mexico: Pearson.
- Haro de Rosario, A., & Rosario Diaz, J. (2017). *Gestión Financiera*. Madrid, España: Eudal.
- Hernandez Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. (2018). *Metodología de la Investigación Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Hernandez, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Higuerey, A. (2017). *Guía De Seminario De Presupuesto*. Trujillo.
- Lerma Gonzales, H. D. (2016). *Metodología De La Investigación*. Bogota: Ecoe Ediciones.
- Levy, L. H. (2009). *Planeación Financiera en la Empresa Moderna*. Mexico, Mexico: Ediciones Fiscales ISEF.
- Lloret, P., & Manini, R. (2015). *Ratios Sectoriales 2015*. Barcelona: Universitat Pompeu FAbra.
- Martinez Ruiz, H., & Avila Reyes, E. (2009). *Metodologia de la investigacion*. Cengage Learning Latin America.
- Martínez, R. H., & Ávila, R. E. (2009). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Cengage Learning.
- Merlon, R. C., & Bodie, Z. (2003). *Finanzas*. Mexico, Mexico: Pearson Educación.
- Morales, A., & Morales, J. (2014). *Credito y Cobranza*. Mexico: Grupo Editorial Patria.
- Novales, A., & Rubio, G. (2010). *Liquidez Volatilidad Estocastica y Saltos*. Santander: Editorial de la Universidad de Canabria.
- Ortega Castro, A. L. (2008). *Introducción a las Finanzas*. Mexico, Mexico: McGraw Hill.
- Pindado, G. J. (2001). *Gestión de Tesorería en la Empresa*. Salamanca, España: Editorial Universidad Salamanca.
- Pinela, M. A. (2017). *Propuesta De Estrategias De Recaudación De Las Cuentas Por Cobrar Para Minimizar Su Incidencia En La Liquidez De La Clínica Guayaquil*. Guayaquil.
- Robles Roman, C. (2012). *Fundamentos de la Administración Financiera*. Mexico, Mexico: Red Tercer Milenio S.C.
- Ross, S., Westerfield, R., & Jordan, B. (2021). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. Mexico: The Mc Graw Hill.
- Sancho Frias, J. A. (2018). *Gestión y Control del Presupuesto de Tesorería*. Madrid, España: ICB Editores.
- Tapia Iturriaga, C. K. (2018). *Cómo entender finanzas sin ser Financiero*. Ciudad de

Mexico, Mexico: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.  
Van Horne, J. C., & Wachowicz Jr., J. M. (2010). *Fundamentos de la Administración Financiera*. Mexico, Mexico: Pearson Education.  
Vidales Leonel, R. (2003). *Glosario de Terminos Financieros*. Mexico: Plaza y Valdez.

## **ANEXOS**

## Anexo N° 1: Matriz De Consistencia.

### FACTORES DETERMINANTES DE LA LIQUIDEZ EN LA INDUSTRIA FARMACEÚTICA: CASO CORPORACIÓN UNIÓN FARMA S.A.C.

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	VARIABLE INDEPENDIENTE	DIMENSIONES	INDICADORES
¿Cómo la gestión de tesorería determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica?	Determinar cómo la gestión de tesorería determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica.	La deficiente gestión de tesorería determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica.	GESTIÓN DE TESORERIA (X)	Gestión de cobranzas  Gestión de pagos a proveedores	Periodo promedio de cobro Rotación de cartera Rotación de cuentas por cobrar Rotación de cuentas por pagar Periodo de pago a proveedores
PROBLEMAS ESPECIFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPOTESIS ESPECIFICAS	VARIABLE DEPENDIENTE	DIMENSIONES	INDICADORES
¿Cómo la gestión de cobranzas determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica?	Determinar cómo la gestión de cobranzas determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica.	La deficiente gestión de cobranzas determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica.	LIQUIDEZ (Y)	Liquidez corriente	<u>Activo corriente</u> Pasivo corriente
¿Cómo la gestión de pago a proveedores determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica?	Determinar como la gestión de pago a proveedores determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica.	La deficiente gestión de pagos a proveedores determina la tendencia decreciente de liquidez de la industria farmacéutica.		Liquidez acida	<u>Obligaciones con activos</u> Pasivos a corto plazo
				Liquidez inmediata	<u>Capacidad de pago</u> Deuda corto plazo
				Cobertura de deuda total	<u>Capacidad de pago</u> Deuda total

## Anexo N° 2: Instrumentos Validados.

Juez validador: Torres Carrera Lucy Emilia

### ANEXO 2. Instrumentos validados

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA GESTIÓN DE COBRANZAS Y GESTIÓN DE PAGOS A PROVEEDORES

N°	Dimensión/ indicador/índice	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	<b>Cuentas por cobrar</b>							
	Periodo promedio de cobro	x		x		x		
	Periodo promedio de cobro expresado en número de días	x		x		x		
	Rotación de cartera	x		x		x		
	Rotación de cartera expresado en número de veces	x		x		x		
	Rotación de cuentas por cobrar	x		x		x		
	Rotación de cuentas por cobrar expresado en número de veces	x		x		x		
2	<b>Cuentas por pagar</b>							
	Rotación de cuentas por pagar	x		x		x		
	Rotación de cuentas por pagar expresado en número de veces	x		x		x		
	Periodo de pago a proveedores	x		x		x		
	Periodo de pago a proveedores expresado en número de días	x		x		x		

Aplicable [ x ]

Aplicable después de corregir [ ]

No aplicable [ ]

Observaciones:

Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad \_\_\_\_ EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMÁTICOS Y METODOLÓGICOS PARA SU APLICACIÓN \_\_\_\_

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. / Mgtr. / Lic.

Dra. LUCY EMILIA TORRES CARRERA

DNI:

Especialidad del validador:

DOCTOR en CIENCIAS CONTABLES

Callao, \_26\_ de febrero de 2022

<sup>1</sup>Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El indicador es esencial.

# Juez validador: Tafur Alegria, Esther Elen

## ANEXO 2. Instrumentos validados

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA GESTIÓN DE COBRANZAS Y GESTIÓN DE PAGOS A PROVEEDORES

N°	Dimensión/ indicador/índice	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	<b>Cuentas por cobrar</b>							
	<b>Periodo promedio de cobro</b>	x		x		x		
	<i>Periodo promedio de cobro expresado en número de días</i>	x		x		x		
	<b>Rotación de cartera</b>	x		x		x		
	<i>Rotación de cartera expresado en número de veces</i>	x		x		x		
2	<b>Cuentas por pagar</b>							
	<b>Rotación de cuentas por pagar</b>	x		x		x		
	<i>Rotación de cuentas por pagar expresado en número de veces</i>	x		x		x		
	<b>Periodo de pago a proveedores</b>	x		x		x		
	<i>Periodo de pago a proveedores expresado en número de días</i>	x		x		x		

Aplicable [ x ]

Aplicable después de corregir [ ]

No aplicable [ ]

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMÁTICOS Y METODOLÓGICOS PARA SU APLICACIÓN

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. / Mgr. C.P.C. ESTHER ELEN TAFUR ALEGRIA

DNI: 10348461

Especialidad del validador:

CONTADOR FINANCIERO

Callao, 26 de febrero de 2022

<sup>1</sup>Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador

Firma del Experto Informante

## ANEXO 2. Instrumentos validados

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA LIQUIDEZ

N°	Indicador/índice	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	<b>Liquidez corriente</b>							
	<b>Activo corriente / Pasivo Corriente</b>	x		x		x		
	<i>Liquidez corriente expresado en moneda soles</i>	x		x		x		
2	<b>Liquidez acida</b>							
	<b>Obligaciones con activos / Pasivos a corto plazo</b>	x		x		x		
	<i>Liquidez acida expresado en moneda soles</i>	x		x		x		
3	<b>Liquidez inmediata</b>							
	<b>Capacidad de pago / Deuda corto plazo</b>	x		x		x		
	<i>Liquidez inmediata expresada en moneda soles</i>	x		x		x		
4	<b>Cobertura de deuda total</b>							
	<b>Capacidad de pago / Deuda total</b>	x		x		x		
	<i>Cobertura de deuda total expresada en moneda soles</i>	x		x		x		

Aplicable [ x ]

Aplicable después de corregir [ ]

No aplicable [ ]

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMÁTICOS Y METODOLÓGICOS PARA SU APLICACIÓN

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. / Mgr. /C.P.C. ESTHER ELEN TAFUR ALEGRIA

DNI: 10348461

Especialidad del validador:

CONTADOR FINANCIERO

Callao, 26 de febrero de 2022

<sup>1</sup>Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador

Firma del Experto Informante

Juez validador: Cárdenas Lara, Noeding Edith

ANEXO 2. Instrumentos validados

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA GESTIÓN DE COBRANZAS Y GESTIÓN DE PAGOS A PROVEEDORES

N°	Dimensión/ indicador/índice	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	<b>Cuentas por cobrar</b>							
	Periodo promedio de cobro	x		x		x		
	Periodo promedio de cobro expresado en número de días	x		x		x		
	Rotación de cartera	x		x		x		
	Rotación de cartera expresado en número de veces	x		x		x		
	Rotación de cuentas por cobrar	x		x		x		
	Rotación de cuentas por cobrar expresado en número de veces	x		x		x		
2	<b>Cuentas por pagar</b>							



ANEXO 2. Instrumentos validados

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA LIQUIDEZ

N°	Dimensión/ indicador/índice	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	<b>Liquidez corriente</b>							
	Activo corriente / Pasivo Corriente	x		x		x		
	Liquidez corriente expresado en moneda soles	x		x		x		
2	<b>Liquidez acida</b>							
	Obligaciones con activos / Pasivos a corto plazo	x		x		x		
	Liquidez acida expresado en moneda soles	x		x		x		
3	<b>Liquidez inmediata</b>							
	Capacidad de pago / Deuda corto plazo	x		x		x		
	Liquidez Inmediata expresada en moneda soles	x		x		x		
4	<b>Cobertura de deuda total</b>							
	Capacidad de pago / Deuda total	x		x		x		
	Cobertura de deuda total expresada en moneda soles	x		x		x		

Aplicable [ x ]

Aplicable después de corregir [ ]

No aplicable [ ]

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad \_\_\_\_\_ EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMÁTICOS Y METODOLÓGICOS PARA SU APLICACIÓN \_\_\_\_\_

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. / Mgtr. / Lic.

NOEDING EDITH CARDENAS LARA

DNI: 10057356

Especialidad del validador:

TRIBUTACIÓN

Callao, \_26\_ de febrero de 2022

<sup>1</sup>Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador

Firma del Experto Informante

## Anexo N° 3: Consentimiento Informado.



Señores

### UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

Facultad de Ciencias Contables

Yo, Jorge Luis Chumberiza Hurtado, identificado con DNI N° 46850591 en calidad de Representante Legal de la empresa Corporación Unión Farma S.A.C. con Ruc 20602279902 autorizo a Francis Alexander Ugarte Tineo identificado con DNI N° 45801485, estudiante del curso de tesis, de la Universidad Nacional del Callao, a utilizar información confidencial de la empresa para su proyecto de tesis.

Como condiciones contractuales, el estudiante se obliga a (1) no divulgar ni usar para

actividades y/o procesos de cualquier clase que fuesen observadas en la empresa durante la duración del proyecto. El estudiante asume que toda información y el resultado del proyecto serán de uso exclusivamente académico.

El material suministrado por la empresa será la base para la construcción de un estudio de caso. La información y resultado que se obtenga del mismo podrían llegar a utilizarse en una herramienta didáctica que apoye la formación de los estudiantes de la Escuela de Contabilidad.

En caso de que el alumno infrinja alguna de las condiciones, el estudiante quedará sujeto a la responsabilidad civil por daños y perjuicios que causa a Corporación Unión Farma S.A.C, así como las sanciones de carácter penal o legal a que se hubiere lugar.

Atentamente

CORPORACIÓN UNION FARMA SAC  
RUC: 20602279902

CF JORGE LUIS CHUMBERIZA HURTADO  
DNI: 46850591  
REPRESENTANTE LEGAL

Calle Santa Úrsula Mz C, Lote 8, Int. 201, Urb. San Gabriel – San Juan de Lurigancho – Lima – Perú  
Telf.: # 986606083 e-mail: corporacion.union.farma.sac@outlook.com

## Anexo N° 4: Base De Datos.

VARIABLES		Independiente GESTIÓN DE COBRANZAS (X1)			Independiente GESTIÓN DE PAGOS A PROVEEDORES (X2)		Dependiente Liquidez (Y1)			
DIMENSIONES		Cuentas por cobrar			Cuentas por pagar		Liquidez corriente	Liquidez acida	Liquidez inmediata	Cobertura de deuda total
INDICADORES	PERIODO	Periodo promedio de cobro	Rotación de cartera	Rotación de cuentas por cobrar	Rotación de cuentas por pagar	Periodo de pago a proveedores	Activo corriente / Pasivo corriente	Obligaciones con activos / Pasivos a corto plazo	Capacidad de pago / Deuda corto plazo	Capacidad de pago / Deuda total
		ÍNDICES	Periodo promedio de cobro expresado en número de días	Rotación de cartera expresado en número de veces	Rotación de cuentas por cobrar expresado en número de veces	Rotación de cuentas por pagar expresado en número de veces	Periodo de pago a proveedores expresado en número de días	Liquidez corriente expresado en moneda soles	Liquidez acida expresado en moneda soles	Liquidez Inmediata expresada en moneda soles
	2015	51.81	6.77	6.95	4.45	80.81	1.42	1.12	0.46	0.79
	2016	68.58	6.75	5.25	4.09	87.97	1.52	1.23	0.41	0.91
	2017	69.21	5.45	5.20	5.21	69.08	1.31	1.07	0.21	0.85
	2018	73.91	5.10	4.87	8.70	49.77	1.07	0.85	0.26	0.74
	2019	75.27	5.03	4.78	11.22	32.08	0.97	0.78	0.18	0.74

## Anexo N° 5: Estados Financieros.



### Corporación Unión Farma S.A.C.

#### Estado de Situación Financiera

Al 31 de diciembre 2015

(Expresado en soles)

ACTIVO		PASIVO	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
Efectivo	218,208 8%	cuentas por pagar comerciales	220,563 8%
Cuentas por pagar comerciales	170,894 6%	Beneficios al trabajador	155,001 5%
Otras cuentas por cobrar	135,725 5%	Otras cuentas por pagar	98,801 3%
Existencias	140,363 5%		
Gastos contratados por Anticipado	6,750		
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>671,940 24%</b>	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>474,365 17%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
Inm Maq y Equipo	2,158,939 76%	Deudas a Largo plazo	375,800 13%
		<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>375,800 13%</b>
		<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>850,165 30%</b>
		<b>PATRIMONIO</b>	-
		Capital emitido	1,833,200 65%
		Excedente de revaluación	-
		Reservas	91,660 3%
		Resultados acumulados	-
		Resultados del ejercicio	55,853 2%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>2,158,939 76%</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>1,980,713 70%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>2,830,878 100%</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>2,830,878 100%</b>

CORPORACIÓN UNION FARMA SAC  
RUC: 20602279902

Q.F. JORGE LUIS CHUMBERIZA HURTADO  
DNI: 48850591  
REPRESENTANTE LEGAL

Calle Santa Úrsula Mz C, Lote 8, Int. 201, Urb. San Gabriel – San Juan de Lurigancho – Lima – Perú  
Telf.: # 986606083 e-mail: corporacion.union.farma.sac@outlook.com

**Corporación Unión Farma S.A.C.**

**Estado de Resultados**  
 Al 31 de diciembre 2015  
 (Expresado en soles)

			%
Ventas Netas o Ingresos por servicios	+	1,187,358	100.00%
Costos de Ventas	-	982,539	82.75%
<b>Utilidad ( Pérdida) Bruta:</b>		<b>204,819</b>	<b>17.25%</b>
Gastos de Administración	-	46,307	3.90%
Gastos de Venta	-	65,305	5.50%
Otros ingresos	+	5,937	0.50%
<b>Utilidad ( Pérdida) Operativa:</b>		<b>99,144</b>	<b>8.35%</b>
Gastos financieros	-	11,874	1.00%
Ingresos Financieros gravados	-	-	0.00%
Otros ingresos (egresos) gravados	+	-	0.00%
<b>Utilidad (Pérdida) antes Particip e Impuestos</b>		<b>87,271</b>	<b>7.35%</b>
Participación Trabajadores	-	6,982	0.59%
Impuesto a la renta	-	24,436	2.06%
<b>Utilidad Neta</b>		<b>55,853</b>	<b>4.70%</b>

CORPORACIÓN UNIÓN FARMA SAC  
 RUC: 20602279902  
  
 Q.F. JORGE LUIS CHUMBERIZA HURTADO  
 DNI: 44850551  
 REPRESENTANTE LEGAL

Calle Santa Úrsula Mz C, Lote 8, Int. 201, Urb. San Gabriel – San Juan de Lurigancho – Lima – Perú  
 Telf.: # 986606083 e-mail: corporacion.union.farma.sac@outlook.com

**Corporación Unión Farma S.A.C.**

**Estado de Situación Financiera**

Al 31 de diciembre 2016

(Expresado en soles)

<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
Efectivo	219,287	7%	cuentas por pagar comerciales	330,845	11%
Cuentas por pagar comerciales	307,609	10%	Beneficios al trabajador	165,851	6%
Otras cuentas por cobrar	125,563	4%	Otras cuentas por pagar	38,150	1%
Existencias	157,206	5%			
Gastos contratados por Anticipado	5,421				
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>815,086</b>	<b>28%</b>	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>534,846</b>	<b>18%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		
Inm Maq y Equipo	2,135,144	72%	Deudas a Largo plazo	357,010	12%
			<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>357,010</b>	<b>12%</b>
			<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>891,856</b>	<b>30%</b>
			<b>PATRIMONIO</b>	<b>-</b>	
			Capital emitido	1,833,200	62%
			Excedente de revaluación	-	
			Reservas	91,660	3%
			Resultados acumulados	55,853	
			Resultados del ejercicio	77,661	3%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>2,352,405</b>	<b>80%</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>2,058,375</b>	<b>70%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>2,950,230</b>	<b>100%</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>2,950,230</b>	<b>100%</b>

CORPORACIÓN UNIÓN FARMA SAC  
RUC: 20602279902

Jorge Luis Chumbeza Hurtado  
Q.F. JORGE LUIS CHUMBEZA HURTADO  
DNI: 46850591  
REPRESENTANTE LEGAL

Calle Santa Úrsula Mz C, Lote 8, Int. 201, Urb. San Gabriel – San Juan de Lurigancho – Lima – Perú  
Telf.: # 986606083 e-mail: corporacion.union.farma.sac@outlook.com



**CORPORACION  
UNION FARMA SAC**

RUC: 20602279902



### Corporación Unión Farma S.A.C.

**Estado de Resultados**  
Al 31 de diciembre 2016  
(Expresado en soles)

			%
Ventas Netas o Ingresos por servicios	+	1,614,807	100.00%
Costos de Ventas	-	1,353,935	83.85%
<b>Utilidad ( Pérdida) Bruta:</b>		<b>260,872</b>	<b>16.16%</b>
Gastos de Administración	-	50,475	3.13%
Gastos de Venta	-	80,325	4.97%
Otros ingresos	+	4,215	0.26%
<b>Utilidad ( Pérdida) Operativa:</b>		<b>134,288</b>	<b>8.32%</b>
Gastos financieros	-	12,942	0.80%
Ingresos Financieros gravados	-	-	0.00%
Otros ingresos (egresos) gravados	+	-	0.00%
<b>Utilidad (Pérdida) antes Particip e Impuestos</b>		<b>121,346</b>	<b>7.51%</b>
Participación Trabajadores	-	9,708	0.60%
Impuesto a la renta	-	33,977	2.10%
<b>Utilidad Neta</b>		<b>77,661</b>	<b>4.81%</b>

CORPORACIÓN UNIÓN FARMA SAC  
RUC: 20602279902  
*JLH*  
Q.F. JORGE LUIS CHUMBERIZA HURTADO  
DNI: 48860591  
REPRESENTANTE LEGAL

Calle Santa Úrsula Mz C, Lote 8, Int. 201, Urb. San Gabriel – San Juan de Lurigancho – Lima – Perú  
Telf.: # 986606083 e-mail: corporacion.union.farma.sac@outlook.com

**Corporación Unión Farma S.A.C.**

**Estado de Situación Financiera**

Al 31 de diciembre 2017

(Expresado en soles)

<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
Efectivo	123,880	4%	cuentas por pagar comerciales	297,760	10%
Cuentas por pagar comerciales	338,370	12%	Beneficios al trabajador	203,997	7%
Otras cuentas por cobrar	148,551	5%	Otras cuentas por pagar	88,150	3%
Existencias	143,058	5%			
Gastos r.Maq y Equipo	2,128,482	73%	Deudas a Largo plazo	321,309	11%
			<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<u>321,309</u>	11%
			<b>TOTAL PASIVO</b>	<u>911,216</u>	31%
			<b>PATRIMONIO</b>	-	
			Capital emitido	1,833,200	63%
			Excedente de revaluación	-	
			Reservas	91,660	3%
			Resultados acumulados	-	
			Resultados del ejercicio	64,503	2%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<u>2,128,482</u>	73%	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<u>1,989,363</u>	69%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<u>2,900,579</u>	100%	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<u>2,900,579</u>	100%

CORPORACIÓN UNIÓN FARMA SAC  
RUC: 20602279902  
*[Firma]*  
CF JORGE LUIS CHUMBERIZA HURTADO  
DNI: 46850591  
REPRESENTANTE LEGAL

Calle Santa Úrsula Mz C, Lote 8, Int. 201, Urb. San Gabriel – San Juan de Lurigancho – Lima – Perú  
Telf.: # 986606083 e-mail: corporacion.union.farma.sac@outlook.com

**Corporación Unión Farma S.A.C.**

**Estado de Resultados**  
 Al 31 de diciembre 2017  
 (Expresado en soles)

			%
Ventas Netas o Ingresos por servicios	+	1,760,139	100.00%
Costos de Ventas	-	1,551,647	88.15%
<b>Utilidad ( Pérdida) Bruta:</b>		<b>208,492</b>	<b>11.85%</b>
Gastos de Administración	-	34,827	1.98%
Gastos de Venta	-	61,850	3.51%
Otros ingresos	+	4,721	0.27%
<b>Utilidad ( Pérdida) Operativa:</b>		<b>116,535</b>	<b>6.62%</b>
Gastos financieros	-	13,330	0.76%
Ingresos Financieros gravados	-	-	0.00%
Otros ingresos (egresos) gravados	+	-	0.00%
<b>Utilidad (Pérdida) antes Paticip e Impuestos</b>		<b>103,205</b>	<b>5.86%</b>
Participación Trabajadores	-	8,256	0.47%
Impuesto a la renta	-	30,445	1.73%

Corporación Unión Farma S.A.C.

Estado de Situación Financiera

Al 31 de diciembre 2018

(Expresado en soles)

ACTIVO			PASIVO		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
Efectivo	163,661	5%	cuentas por pagar comerciales	208,432	7%
Cuentas por pagar comerciales	372,207	12%	Beneficios al trabajador	299,875	10%
Otras cuentas por cobrar	-	0%	Otras cuentas por pagar	121,159	4%
Existencias	136,477	5%			
Gastos contratados por Anticipado	-				
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>672,345</b>	<b>22%</b>	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>629,466</b>	<b>21%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		
Inm Maq y Equipo	2,352,405	78%	Deudas a Largo plazo	273,113	9%
			<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>273,113</b>	<b>9%</b>
			<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>902,579</b>	<b>30%</b>
			<b>PATRIMONIO</b>	-	
			Capital emitido	1,833,200	61%
			Excedente de revaluación	-	
			Reservas	91,660	3%
			Resultados acumulados	64,503	
			Resultados del ejercicio	132,808	4%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>2,352,405</b>	<b>78%</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>2,122,171</b>	<b>70%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3,024,750</b>	<b>100%</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>3,024,750</b>	<b>100%</b>

CORPORACIÓN UNION FARMA SAC  
RUC: 20602279902

Jorge Luis Chumberiza Hurtado  
DNI: 46850591  
REPRESENTANTE LEGAL

**Corporación Unión Farma S.A.C.**

**Estado de Resultados**  
 Al 31 de diciembre 2018  
 (Expresado en soles)

			%
Ventas Netas o Ingresos por servicios	+	1,812,944	100.00%
Costos de Ventas	-	1,507,550	83.15%
<b>Utilidad ( Pérdida) Bruta:</b>		<b>305,394</b>	<b>16.85%</b>
Gastos de Administración	-	29,255	1.61%
Gastos de Venta	-	54,428	3.00%
Otros ingresos	+	5,712	0.32%
<b>Utilidad ( Pérdida) Operativa:</b>		<b>227,423</b>	<b>12.54%</b>
Gastos financieros	-	14,930	0.82%
Ingresos Financieros gravados	-	-	0.00%
Otros ingresos (egresos) gravados	+	-	0.00%
<b>Utilidad (Pérdida) antes Particip e Impuestos</b>		<b>212,493</b>	<b>11.72%</b>
Participación Trabajadores	-	16,999	0.94%
Impuesto a la renta	-	62,685	3.46%
<b>Utilidad Neta</b>		<b>132,808</b>	<b>7.33%</b>

CORPORACIÓN UNION FARMA SAC  
 RUC: 20602279902

Q.F. JORGE LUIS CHUMBERIZA MURTADO  
 DNI: 46850591  
 REPRESENTANTE LEGAL

Corporación Unión Farma S.A.C.

Estado de Situación Financiera

Al 31 de diciembre 2019

(Expresado en soles)

ACTIVO			PASIVO		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
Efectivo	124,360	4%	cuentas por pagar comerciales	145,902	5%
Cuentas por pagar comerciales	413,150	13%	Beneficios al trabajador	401,833	13%
Otras cuentas por cobrar	-	0%	Otras cuentas por pagar	143,152	5%
Existencias	133,747	4%			
Gastos contratados por Anticipado	-				
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>671,257</b>	<b>22%</b>	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>690,887</b>	<b>22%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		
Inm Maq y Equipo	2,439,147	78%	Deudas a Largo plazo	218,490	7%
			<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>218,490</b>	<b>7%</b>
			<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>909,377</b>	<b>29%</b>
			<b>PATRIMONIO</b>		
			Capital emitido	1,833,200	59%
			Excedente de revaluación	-	
			Reservas	91,660	3%
			Resultados acumulados	132,808	4%
			Resultados del ejercicio	143,358	5%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>2,439,147</b>	<b>78%</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>2,201,026</b>	<b>71%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3,110,404</b>	<b>100%</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>3,110,404</b>	<b>100%</b>

CORPORACIÓN UNIÓN FARMA SAC  
RUC: 20602279902

*JLM*  
Q.F. JORGE LUIS CHUMBERIZA MURTADO  
DNI: 46950591  
REPRESENTANTE LEGAL

**Corporación Unión Farma S.A.C.**

**Estado de Resultados**  
Al 31 de diciembre 2019  
(Expresado en soles)

			%
Ventas Netas o Ingresos por servicios	+	1,976,109	100.00%
Costos de Ventas	-	1,637,070	82.84%
<b>Utilidad ( Pérdida) Bruta:</b>		<b>339,039</b>	<b>17.16%</b>
Gastos de Administración	-	29,548	1.50%
Gastos de Venta	-	70,756	3.58%
Otros ingresos	+	6,912	0.35%
<b>Utilidad ( Pérdida) Operativa:</b>		<b>245,647</b>	<b>12.43%</b>
Gastos financieros	-	16,274	0.82%
Ingresos Financieros gravados	-	-	0.00%
Otros ingresos (egresos) gravados	+	-	0.00%
<b>Utilidad (Pérdida) antes Paticip e Impuestos</b>		<b>229,373</b>	<b>11.61%</b>
Participación Trabajadores	-	18,350	0.93%
Impuesto a la renta	-	67,665	3.42%
<b>Utilidad Neta</b>		<b>143,358</b>	<b>7.25%</b>

CORPORACIÓN UNIÓN FARMA SAC  
RUC: 20602279902  
*Ju*  
Q.F. JORGE LUIS CHUMBERIZA HURTADO  
DNI: 46850591  
REPRESENTANTE LEGAL

## Anexo N° 6: Ficha Ruc.



**FICHA RUC : 20602279902  
CORPORACION UNION FARMA S.A.C.**

Número de Transacción : 510095608  
CIR - Constancia de Información Registrada

**Información General del Contribuyente**

Apellidos y Nombres ó Razón Social	: CORPORACION UNION FARMA S.A.C.
Tipo de Contribuyente	: 39-SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
Fecha de Inscripción	: 11/07/2007
Fecha de Inicio de Actividades	: 01/08/2007
Estado del Contribuyente	: ACTIVO
Dependencia SUNAT	: 0023 - INTENDENCIA LIMA
Condición del Domicilio Fiscal	: HABIDO
Emisor electrónico desde	: 04/12/2017
Comprobantes electrónicos	: FACTURA (desde 04/12/2017), (desde 29/01/2018),BOLETA (desde 07/05/2020)

**Datos del Contribuyente**

Nombre Comercial	: CORPORACION UNION FARMA
Tipo de Representación	: -
Actividad Económica Principal	: 4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA
Actividad Económica Secundaria 1	: 6810 - ACTIVIDADES INMOBILIARIAS REALIZADAS CON BIENES PROPIOS O ARRENDADOS
Actividad Económica Secundaria 2	: -
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	: MANUAL
Sistema de Contabilidad	: MANUAL
Código de Profesión / Oficio	: -
Actividad de Comercio Exterior	: SIN ACTIVIDAD
Número Fax	: -
Teléfono Fijo 1	: -
Teléfono Fijo 2	: -
Teléfono Móvil 1	: 1 - 986606083
Teléfono Móvil 2	: -
Correo Electrónico 1	: CORPORACION.UNION.FARMA.SAC@outlook.com
Correo Electrónico 2	: -

**Domicilio Fiscal**

Actividad Economica	: 4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA
Departamento	: LIMA
Provincia	: LIMA
Distrito	: SAN JUAN DE LURIGANCHO
Tipo y Nombre Zona	: URB. SAN GABRIEL
Tipo y Nombre Vía	: CAL. SANTA URSULA
Nro	: -
Km	: -
Mz	: C
Lote	: 8
Dpto	: -
Interior	: 201
Otras Referencias	: -
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal	: PROPIO

**Datos de la Empresa**

Fecha Inscripción RR.PP	: 28/06/2007
Número de Partida Registral	: 13901940
Tomo/Ficha	: -
Folio	: -
Asiento	: -
Origen del Capital	: NACIONAL
Pais de Origen del Capital	: -

**Anexo N° 7: Ratios De Gestión.**  
**EMPRESA CORPORACIÓN UNIÓN FARMA S.A.C.**

INDICE	FORMULA	2015	2016	2017	2018	2019
Periodo promedio de cobro expresado en número de días	Cuentas por cobrar com.*360	170894*360 = 51.81	307609*360 = 68.58	338370*360 = 69.21	372207*360 = 73.91	413150*360 = 75.27
	Ventas totales	1187358	1614807	1760140	1812944	1976109
Rotación de cartera expresado en número de veces	Cuentas por cobrar prom. *360	1187358 = 6.77	1614807 = 6.75	1760140 = 5.45	1812944 = 5.10	1976109 = 5.03
	Ventas	175385	239252	322990	355289	392679
Rotación de cuentas por cobrar expresado en número de veces	Ventas totales	1187358.00 = 6.95	1614807.00 = 5.25	1760140.00 = 43.00	1812944.00 = 4.87	1976109.00 = 4.78
	Cuentas por cobrar com.	170894	307609	338370	372207	413150
Rotación de cuentas por pagar expresado en número de veces	Compras a proveedores	982539 = 4.45	1353935 = 4.09	1551647 = 5.21	1507550 = 8.70	1637070 = 11.22
	Cuentas por pagar promedio	220563	330845	297760	208432	145903
Periodo de pago a proveedores expresado en número de días	Cuentas por pagar promedio*360	220563*360 = 80.81	330845*360 = 87.97	297760*360 = 69.08	208432*360 = 49.77	145903*360 = 32.08
	Compras a proveedores	982539	1353935	1551647	1507550	1637070

## Anexo N° 8: Ratios De Liquidez.

EMPRESA CORPORACIÓN UNIÓN FARMA S.A.C.

INDICE	FORMULA	2015	2016	2017	2018	2019
Liquidez corriente expresado en moneda soles	Activo corriente	671939	815086	772097	672345	671257
	Pasivo corriente	474365	534846	589907	629466	690888
		= 1.42	= 1.52	= 1.31	= 1.07	= 0.97
Liquidez acida expresado en moneda soles	Obligaciones con activos	671939-140363	815086-157206	772097-143058	672345-136477	671257-133747
	Pasivos a corto plazo	474365	534846	589907	629466	690888
		= 1.12	= 1.23	= 1.07	= 0.85	= 0.78
Liquidez Inmediata expresada en moneda soles	Capacidad de pago	218208	219287	123880	163661	124360
	Deuda corto plazo	474365	534846	589907	629466	690888
		= 0.46	= 0.41	= 0.21	= 0.26	= 0.18
Cobertura de deuda total expresada en moneda soles	Capacidad de pago	671939	815086	772097	672345	671257
	Deuda total	850165	891856	911216	902579	909378
		= 0.79	= 0.91	= 0.85	= 0.74	= 0.74

## Anexo N° 9: Políticas de Crédito y Cobranzas

	<b>POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CREDITOS Y COBRANZAS</b>	Código	PPCC -1
		Fecha	01/08/2012
		Versión	1

### CREDITOS Y COBRANZAS





**POLITICAS Y  
PROCEDIMIENTOS DE  
CREDITOS Y COBRANZAS**

Código	PPCC -1
Fecha	01/08/2012
Versión	1

**REVISIÓN Y APROBACIÓN**

GRADO	CARGO	Nombre	FIRMA
Elaborado por	Asistente de Finanzas	Andrea Guanilo Costilla	
Revisado por	Supervisor de Finanzas	Julio Llerena Zapata	
Conformidad por	Gerente de Finanzas	Luis Grimaldo Tineo Torres	
Aprobación	Gerencia General	Jorge Luis Chumberiza Hurtado	



## POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CREDITOS Y COBRANZAS

Código	PPCC -1
Fecha	01/08/2012
Versión	1

### 1. OBJETIVO

Establecer las normas y lineamientos que generen la base necesaria al Departamentos de crédito y cobranza para la recuperación oportuna y en los plazos otorgados de las ventas al crédito, así como también, los procedimientos para los clientes morosos.

### 2. ALCANCE

Este proceso deberá ser aplicado por el personal del área de Créditos y Cobranzas.

### 3. RESPONSABLE

- Asistente de créditos y cobranzas
- Analista de créditos y cobranzas
- Jefe de créditos y cobranzas

### 4. NORMATIVA

- Políticas internas.

### 5. DESCRIPCIÓN – POLITICAS

- Créditos

El área de créditos y cobranzas podrá otorgar crédito a un cliente de entre 15, 30 y 40 días tomando en consideración las siguientes características:

- Antigüedad del cliente
- Importe solicitado del crédito (expresado en soles)
- Continuidad de compras (últimos 3 meses)

El asistente de créditos y cobranzas realiza la recepción de la solicitud y hace llegar esta solicitud al analista de créditos y cobranzas.

El analista de créditos y cobranzas, recibida la solicitud, realiza las revisiones, así como la comprobación de los datos de la solicitud para luego hacer llegar al jefe de créditos y cobranzas.



## POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CREDITOS Y COBRANZAS

Código	PPCC -1
Fecha	01/08/2012
Versión	1

El jefe de cobranzas aprueba o rechaza el crédito y hace de conocimientos a jefe de Logística, jefe comercial y Gerencia General.

- Cobranzas

El asistente de créditos y cobranzas generará un reporte del sistema de cuentas por cobrar y documentos vencidos por cliente y pondrá a disposición una relación diaria actualizada al departamento comercial y a gerencia genera.

El área de créditos y cobranzas deberá promover las modalidades de cobro ofreciendo a los clientes las distintas formas de cobro una vez emitida la factura, así como también días previos al vencimiento de esta con la finalidad de disminuir la probabilidad de retraso en pagos.

El área de crédito y cobranzas deberá programar la visita de agentes de cobro al vencimiento de los plazos establecidos, así como también realizar cobranzas telefónicas y generar un reporte de intentos de cobro los cuales deberá hacer llegar al jefe de área.

La cartera morosa deberá ser segmentada en Normal, Morosa y Pesada de acuerdo con las siguientes consideraciones:

### **Cartera Normal**

Para las facturas pendientes de pago que se encuentran dentro del plazo de vencimiento.

### **Cartera Morosa**

Para todas las facturas pendientes de pago que cuya fecha de facturación tenga una antigüedad entre a 40 y 360 días.

### **Cartera Pesada**

Comprende las facturas no pagadas cuya fecha de facturación superan los 360 días (superior a 360 días).

El jefe del departamento de créditos y cobranzas deberá hacer llegar al departamento contable, comercial y gerencia general la cartera pesada a fin de realizar las provisiones de cobranza dudosa, siempre y cuando cumplan con los requisitos establecidos en la legislación y normatividad vigente.



**POLITICAS Y  
PROCEDIMIENTOS DE  
CREDITOS Y COBRANZAS**

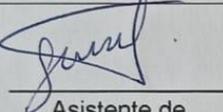
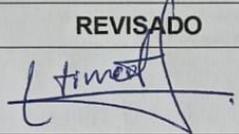
Código	PPCC -1
Fecha	01/08/2012
Versión	1

**6. REGISTROS**

- Solicitud de créditos.
- Archivo de morosidad.
- Archivo cartera pesada.

CREDITOS Y COBRANZAS

CORPORACIÓN  
UNION BANCA

ELABORADO	REVISADO	APROBADO
 Asistente de Finanzas	 Gerente Financiero	 Gerente General

## Anexo N° 10: Cuentas por cobrar – Contado y Crédito- Políticas de Crédito

Tabla 17.

### *Cuentas por cobrar – Contado y Crédito*

Periodo	Cuentas por cobrar comerciales 100%	Contado 10% <sup>a</sup>	Crédito 90% <sup>b</sup>
2015	170,894.00	17,089.40	153,804.60
2016	307,609.00	30,760.90	276,848.10
2017	338,370.00	33,837.00	304,533.00
2018	372,207.00	37,220.70	334,986.30
2019	413,150.00	41,315.00	371,835.00

<sup>a</sup> Se considera que 10% de las cuentas por cobrar son realizadas al contado según lo indicado por el gerente general.

<sup>b</sup> Se considera que 90% de las cuentas por cobrar son realizadas al crédito según lo indicado por el gerente general.

Tabla 18.

### *Política de Créditos de la Empresa Corporación Unión Farma S.A.C*

Antigüedad de Cliente por Compra	Días	Veces al Año
1ra Compra	15	24
2da Compra	30	12
3ra Compra hacia adelante	40 <sup>a</sup>	9 <sup>b</sup>

Nota: Interpretación del Anexo 9

<sup>a</sup> En este informe se consideró 40 días como política de cobranza por tener el mayor porcentaje en la cartera morosa.

<sup>b</sup> En este informe se consideró 9 veces la rotación de cartera ideal según la política de crédito de la compañía.

## Anexo N° 11: Políticas de Pago a proveedores

	<b>POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS DE PAGOS A PROVEEDORES</b>	Código	PPPP -1
		Fecha	01/11/2012
		Versión	1

REVISIÓN Y APROBACIÓN

APROBADO	CARGO	FECHA	PRUEBA
Elaborado por			
Revisado por			
Coordinador por			
Aprobado por			

### PAGOS A PROVEEDORES



**CORPORACIÓN  
UNIÓN FARMA**

"Químicos Farmacéuticos Unidos  
garantizando la calidad de los medicamentos  
y el buen servicio al cliente"



**POLITICAS Y  
PROCEDIMIENTOS DE  
PAGOS A PROVEEDORES**

Código PPPP -1

Fecha 01/11/2012

Versión 1

**REVISIÓN Y APROBACIÓN**

GRADO	CARGO	Nombre	FIRMA
Elaborado por	Asistente de Finanzas	Andrea Guanilo Costilla	
Revisado por	Supervisor de Finanzas	Julio Llerena Zapata	
Conformidad por	Gerente de Finanzas	Luis Grimaldo Tineo Torres	
Aprobación	Gerencia General	Jorge Luis Chumberiza Hurtado	



## POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS DE PAGOS A PROVEEDORES

Código	PPPP -1
Fecha	01/11/2012
Versión	1

### 1. OBJETIVO

Establecer las normas y lineamientos para controlar la frecuencia, así como el pago oportuno a proveedores o prestadores de servicios. Esto a su vez generará las buenas relaciones comerciales con los proveedores de la compañía.

### 2. ALCANCE

Este proceso deberá ser aplicado por el personal del área de tesorería.

### 3. RESPONSABLE

- Asistente de tesorería
- Analista de tesorería
- Jefe de tesorería

### 4. NORMATIVA

- Políticas internas.

### 5. DESCRIPCIÓN – POLITICAS

- Pagos a proveedores

El área de tesorería deberá cumplir con sus obligaciones con proveedores para lo cual deberá distinguir entre gastos menores y gastos operativos.

Los gastos menores deberán ser pagados desde caja chica y estos no podrán superar los 300 soles.

Los gastos operativos son los pagos a proveedores los cuales deberán cumplir con las siguientes características antes de ser programados para pago:

El asistente de tesorería deberá recibir la documentación y validar si esta cuenta con los vistos necesarios para pasar a programación.

Esta deberá contener:

- Factura del bien o servicio brindado
- Orden de compra o servicio emitido por logística
- Guía de remisión con la firma del jefe de almacén o el solicitante del servicio.
- Ficha ruc (de ser un proveedor nuevo)



## POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS DE PAGOS A PROVEEDORES

Código	PPPP -1
Fecha	01/11/2012
Versión	1

Si la documentación cuenta con todos los vistos pasará al analista de pagos para su programación.

Consideraciones en el pago a proveedores:

Los pagos de servicios públicos serán realizados 7 días antes de su vencimiento.

Los pagos a proveedores por servicios prestados y suministros de personal deberán ser programados a 30 días como mínimo.

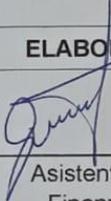
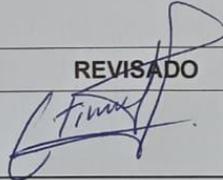
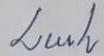
Los pagos a proveedores por mercaderías y suministros propios del negocio deberán ser programados a 90 días como mínimo.

Todo cheque o transferencia deberá ser emitido o procesado a nombre de la empresa prestadora del bien o servicio.

Todo cheque o transferencia deberá ser firmada o aprobada en sistema por el gerente general y el jefe de tesorería.

### 6. REGISTROS

- Orden de compra.
- Ficha ruc.
- Guía de servicio.

ELABORADO	REVISADO	APROBADO
 Asistente de Finanzas	 Gerente Financiero	 Gerente General

## Anexo N° 12: Cuentas por Pagar – Políticas de Crédito

Tabla 19.

### *Cuentas por Pagar – Composición por Tipo de Proveedor*

Periodo	Cuentas por pagar comerciales 100%	Proveedor - Servicios públicos 2% <sup>a</sup>	Proveedor - Suministros 7% <sup>b</sup>	Proveedor - Mercadería 91% <sup>c</sup>
2015	220,563.00	4,411.26	15,439.41	200,712.33
2016	330,845.00	6,616.90	23,159.15	301,068.95
2017	297,760.00	5,955.20	20,843.20	270,961.60
2018	208,432.00	4,168.64	14,590.24	189,673.12
2019	145,903.00	2,918.06	10,213.21	132,771.73

<sup>a</sup> Se considera que 2% de la cuentas por pagar corresponden a pagos por servicios públicos según lo indicado por el gerente general.

<sup>b</sup> Se considera que 7% de las cuentas por pagar corresponden a pagos por suministros según lo indicado por el gerente general.

<sup>c</sup> Se considera que 91% de las cuentas por pagar corresponden a pagos por compra de mercadería para comercialización o fabricación según lo indicado por el gerente general.

Tabla 20.

### *Política de Pagos de la Empresa Corporación Unión Farma S.A.C*

Pago a Proveedor por Tipo	Días	Veces al Año
Proveedor - Servicios públicos	7	51
Proveedor - Suministros	30	12
Proveedor - Mercadería	90 <sup>a</sup>	4 <sup>b</sup>

Nota: Anexo 10

<sup>a</sup> En este informe se consideró 90 días como política de cobranza por tratarse de compras directamente para la fabricación o comercialización de productos para la venta.

<sup>b</sup> En este informe se consideró 4 veces la rotación de pagos a proveedores como el ideal según la política de pagos a proveedores de la compañía.

## Anexo N°13: Razones Financieras – Ideales del sector Farmacéutico

Razón Financiera	Fórmula	Promedio de la Industria	Evaluación
<b>LIQUIDEZ</b>			
Razón Circulante	$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$	2,05	
Prueba ácida	$\frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}}$	1,10	
Razón de efectivo	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivo Circulante}}$	0,80	
Capital de Trabajo	$\frac{\text{Pasivo Circulante}}{\text{Activo C} - \text{Pasivo C.}}$	10	
Cobertura de deuda total	$\frac{\text{Total Activo Corriente}}{\text{Total Pasivo}}$	1	
<b>ACTIVIDAD</b>			
Rotación de inventarios	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios}}$	6,6	
Período de cobro	$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas Netas}}$	44,3 días	
Período de Pago	$\frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras}}$	66,5 días	
<b>ENDEUDAMIENTO</b>			
Deuda Total	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	40%	
Cobertura de Intereses	$\frac{\text{Utilidades antes imp}}{\text{Intereses}}$	4,3	
Deuda C/P	$\frac{\text{Pasivo C/P}}{\text{Activo Total}}$	32%	
<b>RENTABILIDAD</b>			
Margen de Utilidad	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	6,20%	
Rendimiento sobre activos	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$	4,60%	
Rendimiento sobre capital s.	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Social}}$	8,50%	
Rendimiento sobre el patrimonio	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}}$	Cetes 4.7%	

## Anexo N°14: Análisis Vertical- Estado de Situación

<u>Estado de situación financiera</u>	<u>2015</u>		<u>2016</u>		<u>2017</u>		<u>2018</u>
<b>Activo</b>							
<b>Activo corriente</b>							
Efectivo	218,208.00	0.49%	219,287.00	-43.51%	123,880.00	32.11%	163,661.00
Cuentas por pagar comerciales	170,894.00	80.00%	307,609.00	10.00%	338,370.00	10.00%	372,207.00
Otras cuentas por cobrar	135,724.00	-7.49%	125,563.00	18.31%	148,551.00	-100.00%	-
Existencias	140,363.00	12.00%	157,206.00	-9.00%	143,058.00	-4.60%	136,477.00
Gastos contratados por Anticipado	6,750.00	-19.69%	5,421.00	236.43%	18,238.00	-100.00%	-
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>671,939.00</b>	<b>21.30%</b>	<b>815,086.00</b>	<b>-5.27%</b>	<b>772,097.00</b>	<b>-12.92%</b>	<b>672,345.00</b>
Inm Maq y Equipo	2,158,939.00	-1.10%	2,135,144.00	-0.31%	2,128,482.00	10.52%	2,352,405.00
<b>Total Activo no corriente</b>	<b>2,158,939.00</b>	<b>-1.10%</b>	<b>2,135,144.00</b>	<b>-0.31%</b>	<b>2,128,482.00</b>	<b>10.52%</b>	<b>2,352,405.00</b>
<b>Total Activo</b>	<b>2,830,878.00</b>	<b>4.22%</b>	<b>2,950,230.00</b>	<b>-1.68%</b>	<b>2,900,579.00</b>	<b>4.28%</b>	<b>3,024,750.00</b>
<b>Pasivo</b>							
<b>Pasivo Corriente</b>							
cuentas por pagar comerciales	220,563.00	50.00%	330,845.00	-10.00%	297,760.00	-30.00%	208,432.00
Beneficios al trabajador	155,001.00	7.00%	165,851.00	23.00%	203,997.00	47.00%	299,875.00
Otras cuentas por pagar	98,801.00	-61.39%	38,150.00	131.06%	88,150.00	37.45%	121,159.00
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>474,365.00</b>	<b>12.75%</b>	<b>534,846.00</b>	<b>10.29%</b>	<b>589,907.00</b>	<b>6.71%</b>	<b>629,466.00</b>
Deudas a Largo plazo	375,800.00	-5.00%	357,010.00	-10.00%	321,309.00	-15.00%	273,113.00
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>375,800.00</b>	<b>-5.00%</b>	<b>357,010.00</b>	<b>-10.00%</b>	<b>321,309.00</b>	<b>-15.00%</b>	<b>273,113.00</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>850,165.00</b>	<b>4.90%</b>	<b>891,856.00</b>	<b>2.17%</b>	<b>911,216.00</b>	<b>-0.95%</b>	<b>902,579.00</b>
<b>Patrimonio</b>							
Capital emitido	1,833,200.00	0.00%	1,833,200.00	0.00%	1,833,200.00	0.00%	1,833,200.00
Excedente de revaluación	-		-		-		-
Reservas	91,660.00	0.00%	91,660.00	0.00%	91,660.00	0.00%	91,660.00
Resultados acumulados	-		55,853.00		-		64,503.00
Resultados del ejercicio	55,853.00	39.05%	77,661.00	-16.94%	64,503.00	105.89%	132,808.00
<b>Total patrimonio</b>	<b>1,980,713.00</b>	<b>3.92%</b>	<b>2,058,374.00</b>	<b>-3.35%</b>	<b>1,989,363.00</b>	<b>6.68%</b>	<b>2,122,171.00</b>
<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>2,830,878.00</b>	<b>4.22%</b>	<b>2,950,230.00</b>	<b>-1.68%</b>	<b>2,900,579.00</b>	<b>4.28%</b>	<b>3,024,750.00</b>

## Anexo N°15: Análisis Vertical- Estado de Resultado

<u>Estado de resultado</u>		<u>2015</u>		<u>2016</u>		<u>2017</u>		<u>2018</u>		<u>2019</u>
Ventas Netas o Ingresos por servicios	+	1,187,358	36%	1,614,807	9%	1,760,140	3%	1,812,944	9%	1,976,109
Costos de Ventas	-	982,539	38%	1,353,935	15%	1,551,647	-3%	1,507,550	9%	1,637,070
<b>Utilidad ( Pérdida) Bruta:</b>	=	<b>204,819</b>	27%	<b>260,872</b>	-20%	<b>208,493</b>	46%	<b>305,394</b>	11%	<b>339,039</b>
Gastos de Administración	-	46,307	9%	50,475	-31%	34,827	-16%	29,255	1%	29,548
Gastos de Venta	-	65,305	23%	80,325	-23%	61,850	-12%	54,428	30%	70,756
Otros ingresos		5,937	-29%	4,215	12%	4,721	21%	5,712	21%	6,912
<b>Utilidad ( Pérdida) Operativa:</b>	=	<b>99,144</b>	35%	<b>134,287</b>	-13%	<b>116,537</b>	95%	<b>227,423</b>	8%	<b>245,647</b>
Gastos financieros	-	11,874	9%	12,942	3%	13,330	12%	14,930	9%	16,274
Ingresos Financieros gravados	-									
Otros ingresos (egresos) gravados	+									
<b>Utilidad (Pérdida) antes Paticip e Impuestos</b>	=	<b>87,270</b>	39%	<b>121,345</b>	-15%	<b>103,207</b>	106%	<b>212,493</b>	8%	<b>229,373</b>
Participación Trabajadores	-	6,982	39%	9,708	-15%	8,256	106%	16,999	8%	18,350
Impuesto a la renta	-	24,436	39%	33,977	-10%	30,445	106%	62,685	8%	67,665
<b>Utilidad Neta</b>		<b>55,852</b>	39%	<b>77,660</b>	-17%	<b>64,506</b>	106%	<b>132,809</b>	8%	<b>143,358</b>