

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



“POLÍTICAS DE VENTAS Y DE COBRANZAS Y LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA TERBOL PERÚ S.A.C.”

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

CHRISTIAN HERNÁN PLÁCIDO MALÁSQUEZ

ENMANUEL JESÚS MOLLEPAZA QUISPE

MIRKO DARÍO IPURRE TRIVIÑOS

A handwritten signature in black ink, enclosed in a circular scribble.

Callao, 2021

PERÚ

Three handwritten signatures in blue ink, stacked vertically on the right side of the page.

**“POLÍTICAS DE VENTAS Y DE COBRANZAS Y LA LIQUIDEZ EN
LA EMPRESA TERBOL PERÚ S.A.C.”**

CHRISTIAN HERNÁN PLÁCIDO MALÁSQUEZ

ENMANUEL JESÚS MOLLEPAZA QUISPE

MIRKO DARÍO IPURRE TRIVIÑOS

HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO Y APROBACIÓN

MIEMBROS DEL JURADO:

Dr. Roger Hernando Peña Huamán	PRESIDENTE
Dr. Lina Argote Lazón	SECRETARIO
Mg. Lucy Emilia Torres Carrera	VOCAL
Mg. Walter Zans Arimana	MIEMBRO SUPLENTE

ASESOR: Mg. MANUEL ENRIQUE PINGO ZAPATA

N° de Libro: 01

N° de Folio: 56

N° de Acta: 004-2021

Fecha de Aprobación: 15/06/2021

Resolución de Sustentación: Resolución de Consejo de Facultad

N° 229-2021-CFCC (TR-DS)

Fecha de Resolución de Sustentación: 10/06/2021

DEDICATORIA

A nuestra familia, que son nuestro soporte día a día, y las valiosas amistades que nos inspiran a mejorar siempre.

AGRADECIMIENTO

Queremos agradecer a nuestra Alma Mater la “Universidad Nacional del Callao”, a todos los profesores, autoridades y personal administrativo. A nuestro asesor Manuel Enrique Pingo Zapata, quien nos apoyó los últimos 3 meses en la culminación de la presente tesis.

INDICE

TABLA DE CONTENIDOS	4
TABLA DE GRÁFICOS	8
RESUMEN	9
ABSTRACT	10
INTRODUCCIÓN	11
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
1.1. Descripción de la realidad problemática.....	12
1.2. Formulación del problema	14
1.2.1. Problema general	14
1.2.2. Problemas específicos	14
1.3. Objetivos	14
1.3.1. Objetivo general	14
1.3.2. Objetivos específicos.....	15
1.4. Limitantes de la investigación.....	15
1.4.1 Limitante teórica	15
1.4.2 Limitante temporal	15
1.4.3 Limitante espacial.....	15
II. MARCO TEÓRICO	16
2.1. Antecedentes: Internacional y nacional.....	16
2.1.1. Antecedentes internacionales	16
2.1.2. Antecedentes nacionales	20
2.2. Bases teóricas.....	24
2.2.1. Políticas de ventas y de cobranzas	24
2.2.2. Liquidez	26
2.3. Conceptual	27
2.3.1. Política de Ventas.....	27
2.3.2 Política de cobranzas	30
2.3.3 Liquidez	33
2.4. Definición de términos básicos.....	36
III. HIPÓTESIS Y VARIABLES	39
3.1. Hipótesis.....	39
3.1.1. Hipótesis principal	39

3.1.2.	Hipótesis específicas.....	39
3.2.	Definición conceptual de variables	39
3.2.1.	Operacionalización de variable.....	40
IV.	DISEÑO METODOLÓGICO	43
4.1.	Tipo y diseño de investigación	43
4.1.1.	Tipo de investigación.....	43
4.1.2.	Diseño de investigación.....	44
4.2.	Método de investigación.....	44
4.3.	Población y muestra.....	44
4.3.1.	Población.....	44
4.3.2.	Muestra	45
4.4.	Lugar de estudio y período desarrollado	45
4.5.	Técnicas e instrumentos para la recolección de la información	45
4.5.1.	Técnicas.....	45
4.5.2.	Instrumentos.....	45
4.6.	Análisis y procesamiento de datos	45
V.	RESULTADOS.....	47
5.1.	Resultados descriptivos	47
5.1.1.	Hipótesis específica N° 1.....	47
5.1.2.	Hipótesis específica N° 2.....	59
5.2.	Resultados inferenciales	66
5.2.1.	Hipótesis específica N° 1.....	66
5.2.2.	Hipótesis específica N° 2.....	68
5.3.	Otro tipo de resultados estadísticos, de acuerdo a la naturaleza del problema y la hipótesis	70
VI.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS	94
6.1	Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados.....	94
6.1.1	Para la Hipótesis específica N° 1	94
6.1.2	Para la Hipótesis específica N° 2	95
6.1.3	Para la Hipótesis General.....	97
6.2	Contrastación de los resultados con otros estudios similares.....	98
6.2.1	Para la Hipótesis específica N° 1	98
6.2.2	Para la Hipótesis específica N° 2	99
6.2.3	Para la Hipótesis General.....	100

6.3 Responsabilidad ética de acuerdo a los reglamentos vigentes	101
CONCLUSIONES	103
RECOMENDACIONES	104
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	105
ANEXOS	113
ANEXO 1: Matriz de consistencia	114
ANEXO 2: Instrumentos validados.....	116
ANEXO 3: Consentimiento informado.....	122
ANEXO 4: Estados financieros 2015-2019 proporcionados por la empresa...123	
ANEXO 5: Estados financieros 2015-2019 elaborados de acuerdo con las normas contables.....	135
ANEXO 6: Anexos de cobranzas	147
ANEXO 7: Ficha de registro de datos	151
ANEXO 8: Política de ventas del periodo 2017 en adelante	152
ANEXO 9: Política de ventas del periodo 2015 al 2017	155
ANEXO 10: Políticas de cobranzas.....	158
ANEXO 11: Cartera morosa.....	164

TABLA DE CONTENIDOS

Tabla 1 Fuentes de información para la estimación de un crédito.....	28
Tabla 2 Ventajas y desventajas del crédito	29
Tabla 3 Operacionalización de variable.....	41
Tabla 4 Comparación de las condiciones para otorgar créditos para las farmacias, periodo 2015 al 2019.	47
Tabla 5 Comparación de las condiciones para otorgar créditos para las distribuidoras, periodo 2015 al 2019	48
Tabla 6 Comparación de las condiciones para otorgar créditos para las cadenas de farmacias, periodo 2015 al 2019.	49
Tabla 7 Comparación del plazo de los días de crédito en la política de venta para las farmacias con el número de días de periodo de cobranza, periodo 2015 al 2019.....	50
Tabla 8 Comparación del plazo de los días de crédito en la política de venta para las distribuidoras con el número de días de periodo de cobranza, periodo 2015 al 2019.....	51
Tabla 9 Comparación del plazo de los días de crédito en la política de venta para las cadenas de farmacias con el número de días de periodo de cobranza, periodo 2015 al 2019.	52
Tabla 10 Comparación del plazo de los días de crédito en la política de venta para las farmacias, distribuidoras y cadenas de farmacias con el número de días de periodo de cobranza, periodo 2015 al 2019.	53
Tabla 11 Comparación del N° de clientes atendidos con el importe promedio anual de otorgamiento de crédito para las farmacias y el ratio de prueba defensiva, periodo 2015 al 2019.	55
Tabla 12 Comparación del importe promedio anual de otorgamiento de crédito. para las distribuidoras con el ratio de prueba defensiva,2015 al 2019.....	56
Tabla 13 Comparación del importe promedio anual de otorgamiento de crédito. para las cadenas de farmacias con el ratio de prueba defensiva, periodo 2015 al 2019.....	58

Tabla 14 Comparación del plazo real de cobranzas para las farmacias con el número de días de periodo de pagos, periodo 2015 al 2019.	59
Tabla 15 Comparación del plazo real de cobranzas para las distribuidoras con el número de días de periodo de pagos, periodo 2015 al 2019.	60
Tabla 16 Comparación del plazo real de cobranzas para las cadenas de..... farmacias con el número de días de periodo de pagos, periodo 2015 al 2019. 61	61
Tabla 17 Comparación del plazo real de cobranzas para las farmacias, distribuidoras y cadenas de farmacias con el número de días de periodo de pagos, periodo 2015 al 2019.....	62
Tabla 18 Detalle de pagos a los proveedores de mercadería, periodo 2019...64	64
Tabla 19 Detalle de ventas y utilidad antes de diferencia cambiaria, 2015 al 2019	64
Tabla 20 Comparación del índice de morosidad para las farmacias y..... distribuidoras con el ratio de prueba defensiva, periodo 2015 al 2019.	65
Tabla 21 Cálculo Periodo Promedio de Cobro en días periodo 2015 - 2019....	70
Tabla 22 Políticas de venta días de crédito	71
Tabla 23 Rango de pagos del segmento distribuidores, periodo 2019	71
Tabla 24 Distribuidores, detalle de pagos de 90 días a 120 días, periodo 2019	72
Tabla 25 Distribuidores, detalle de pagos de 120 días a más, periodo 2019 ...	72
Tabla 26 Rango de pagos del segmento distribuidores, periodo 2018	72
Tabla 27 Distribuidores, detalle de pagos de 90 días a 120 días, periodo 2018	73
Tabla 28 Distribuidores, detalle de pagos de 120 días a más, periodo 2018 ...	73
Tabla 29 Rango de pagos del segmento distribuidores, periodo 2017	73
Tabla 30 Distribuidores, detalle de pagos de 120 días a más, periodo 2017 ...	74
Tabla 31 Distribuidores, detalle de pagos de 90 días a 120 días, periodo 2017	75
Tabla 32 Rango de pagos del segmento distribuidores, periodo 2016	75
Tabla 33 Distribuidores, detalle de pagos de 120 días a más, periodo 2016 ...	76
Tabla 34 Distribuidores, detalle de pagos de 90 días a 120 días, periodo 2016	76

Tabla 35	Rango de pagos del segmento distribuidores, periodo 2015	77
Tabla 36	Distribuidores, detalle de pagos de 120 días a más, periodo 2015 ...	77
Tabla 37	Distribuidores, detalle de pagos de 90 días a 120 días, periodo 2015	78
Tabla 38	Rango de pagos del segmento farmacias, periodo 2019.....	78
Tabla 39	Farmacias, detalle de pagos de 120 días a más, periodo 2019.....	79
Tabla 40	Farmacias, detalle de pagos de 90 días a 120 días, periodo 2019....	79
Tabla 41	Rango de pagos del segmento farmacias, periodo 2018.....	80
Tabla 42	Farmacias, detalle de pagos de 120 días a más, periodo 2018.....	80
Tabla 43	Farmacias, detalle de pagos de 90 días a 120 días, periodo 2018....	81
Tabla 44	Rango de pagos del segmento farmacias, periodo 2017.....	81
Tabla 45	Farmacias, detalle de pagos de 120 días a más, periodo 2017.....	82
Tabla 46	Farmacias, detalle de pagos de 90 días a 120 días, periodo 2017....	82
Tabla 47	Rango de pagos del segmento farmacias, periodo 2016.....	83
Tabla 48	Farmacias, detalle de pagos de 120 días a más, periodo 2016.....	83
Tabla 49	Farmacias, detalle de pagos de 90 días a 120 días, periodo 2016....	84
Tabla 50	Rango de pagos del segmento farmacias, periodo 2015.....	84
Tabla 51	Farmacias, detalle de pagos de 120 días a más, periodo 2015.....	85
Tabla 52	Farmacias, detalle de pagos de 90 días a 120 días, periodo 2015....	86
Tabla 53	Importe promedio anual de otorgamiento de crédito para el segmento farmacias periodo 2015 - 2019.....	87
Tabla 54	Importe promedio anual de otorgamiento de crédito para el segmento distribuidores periodo 2015 - 2019.....	87
Tabla 55	Importe promedio anual de otorgamiento de crédito para el segmento cadenas de farmacias, periodo 2015 – 2019	87
Tabla 56	Importe promedio anual de otorgamiento de crédito para el total de los segmentos, periodo 2015 – 2019.....	88
Tabla 57	Cálculo de prueba defensiva periodo 2015 - 2019	88
Tabla 58	Cálculo de plazo de cobranza en el segmento de farmacias periodo 2015 -2019.....	89
Tabla 59	Cálculo de plazo de cobranza en el segmento de distribuidoras periodo 2015 - 2019.....	89

Tabla 60 Cálculo de plazo de cobranza en el segmento cadena de farmacias en el periodo 2015 - 2019	90
Tabla 61 Cálculo del periodo promedio de pago en días en el periodo 2015 - 2019	90
Tabla 62 Detalle de proveedores de mercadería, periodo 2015-2019.....	91
Tabla 63 Cálculo del índice de morosidad para farmacias en los periodos 2015 – 2019	91
Tabla 64 Cálculo del índice de morosidad para distribuidoras en los periodos 2015 – 2019	92
Tabla 65 Detalle de saldos incobrables que afectaron la morosidad	92
Tabla 66 Cálculo del índice de morosidad en los periodos 2015 – 2019.....	93
Tabla 67 Cálculo de la prueba defensiva del periodo 2015 - 2019.....	93

TABLA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Comparación del plazo de los días de crédito en la política de venta para las farmacias con el número de días de periodo de cobranza, periodo 2015 al 2019.	50
Gráfico 2 Comparación del plazo de los días de crédito en la política de venta para las distribuidoras con el número de días de periodo de cobranza, periodo 2015-2019.	51
Gráfico 3 Comparación del plazo de los días de crédito en la política de venta para las cadenas de farmacias con el número de días de periodo de cobranza, periodo 2015-2019.	52
Gráfico 4 Comparación del plazo de los días de crédito en la política de venta para las farmacias, distribuidoras y cadenas de farmacias con el número de días de periodo de cobranza, periodo 2015-2019	54
Gráfico 5 Comparación del importe promedio anual de otorgamiento de crédito para las farmacias con el ratio de prueba defensiva, periodo 2015-2019.	55
Gráfico 6 Comparación del importe promedio anual de otorgamiento de crédito para las distribuidoras con el ratio de prueba defensiva, periodo 2015-2019. ...	57
Gráfico 7 Comparación del importe promedio anual de otorgamiento de crédito para las cadenas de farmacias con el ratio de prueba defensiva, periodo 2015-2019.	58
Gráfico 8 Comparación del plazo real de cobranzas para las farmacias con el número de días de periodo de pagos, periodo 2015-2019.	60
Gráfico 9 Comparación del plazo real de cobranzas para las distribuidoras con el número de días de periodo de pagos, periodo 2015-2019.	61
Gráfico 10 Comparación del plazo real de cobranzas para las cadenas de farmacias con el número de días de periodo de pagos, periodo 2015-2019.	62
Gráfico 11 Comparación del plazo de cobranzas para las farmacias , distribuidoras y cadenas de farmacias con el número de días de periodo de pagos, periodo 2015-2019.	63
Gráfico 12 Comparación del índice de morosidad para las farmacias y distribuidoras con el ratio de prueba defensiva, periodo 2015-2019.	66

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo analizar si la deficiente aplicación de las políticas de ventas y de cobranzas generó riesgo de liquidez en la empresa TERBOL PERÚ S.A.C. en el periodo 2015-2019, ya que se observó problemas de morosidad y de liquidez que afectó el normal funcionamiento de la empresa.

Para la tesis se realizó una investigación de tipo explicativo de corte longitudinal, utilizando un método hipotético deductivo. Para la recolección de datos se utilizó la técnica de observación y el instrumento fue la ficha de registro de datos, los cuales se utilizaron en los estados financieros y en los anexos de cobranza de los periodos 2015 al 2019.

A través de las pruebas descriptivas e inferenciales se demostró que la deficiente aplicación de las políticas de ventas y de cobranzas generó riesgo de liquidez en la empresa TERBOL PERU S.A.C.

Palabras clave: Políticas de ventas y de cobranzas – cobranzas – morosidad – liquidez - Terbol Perú S.A.C.

ABSTRACT

The objective of the investigation was to analyze whether the deficient application of sales and collection policies generated liquidity risk in the company TERBOL PERÚ S.A.C. in the period 2015-2019, since there have been problems of bad debts and liquidity that affected the normal operation of the company.

For the thesis, an explanatory type longitudinal cut investigation was carried out, using a hypothetical deductive method. For data collection, the observation technique was used and the instrument was the data record sheet, which were used in the financial statements and in the collection annexes for the periods 2015 to 2019.

Through descriptive and inferential tests, it was demonstrated that the deficient application of sales and collection policies generated liquidity risk in the company TERBOL PERU S.A.C.

Keywords: Sales and collections policies - collections - delinquency - liquidity - Terbol Perú S.A.C.

INTRODUCCIÓN

La gran mayoría de empresas realizan sus operaciones comerciales al crédito, tanto en ventas como en compras de mercadería, materiales diversos, suministros, etc. Las ventajas para otorgar crédito son variadas, tales como: aumentar el volumen de ventas, precios más elevados, fidelización de clientes, margen competitivo, entre otros; sin embargo, también existen desventajas que afectan la sostenibilidad de la empresa, la liquidez y la solvencia que son de suma importancia para la operatividad del día a día.

La empresa TERBOL PERU SAC es una entidad que labora en el Perú desde hace 20 años, comercializa productos de calidad para las áreas de medicina, productos OTC, vitaminas; aproximadamente el 85% de sus ventas son al crédito. En los últimos años tuvieron problemas con la cobranza oportuna por montos considerables, lo que generó atrasos en los pagos a sus principales proveedores.

La investigación tuvo como finalidad analizar si la deficiente aplicación de las políticas de ventas y de cobranzas generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C., durante el período 2015 – 2019, debido a la poca efectividad de dichas políticas en el periodo de tiempo indicado, lo que ha llevado a la empresa a tener alto niveles de morosidad por parte de sus clientes y bajos niveles de liquidez que han afectado su normal funcionamiento operativo.

Debido a los problemas de liquidez que tuvo la empresa se analizó la información cuantitativa de los estados financieros y los anexos de cobranzas de la empresa Terbol Perú S.A.C., en los periodos 2015-2019, y de esta manera establecer recomendaciones orientadas a la mejora de la gestión de las políticas de ventas y de cobranzas.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

En todo proceso financiero de un país, el crédito desempeña un papel vital para el desarrollo de las transacciones y actividades que se dan entre organizaciones y personas naturales. Se ha convertido en un instrumento eficaz dentro de los procesos de reactivación económica y para el desarrollo de la economía local, al punto que en la actualidad muchas organizaciones realizan ventas al crédito y con mayor frecuencia cuando se trata de altos volúmenes de mercadería. Este mecanismo de ventas al crédito permite a los clientes poder contar con plazos establecidos para la cancelación de la deuda.

La gerencia de ventas de una empresa tiene como objetivo alcanzar las metas propuestas, lo que hace necesario establecer políticas de ventas que permitan ampliar su cartera de clientes. Este tipo de políticas genera en los equipos comerciales cierta presión que los conduce a acelerar las ventas de su línea de productos, propiciando mayores niveles de crédito en sus clientes para poder colocar y rotar los inventarios de productos, ya que de acuerdo a Villaseñor (2010) el empleo de las ventas a crédito es de “suma importancia ya que permite a las empresas aumentar su capacidad de venta, aparte de ser esencial en el ámbito empresarial” (p. 12).

No cumplir de manera adecuada las políticas de ventas y de cobranzas genera riesgo de que el cliente no cumpla con el pago de su deuda, ocasionando en el equipo comercial una obligación insatisfecha. La mayoría de los problemas de las empresas se inician con créditos mal otorgados, lo que genera morosidad, disminución en la liquidez y en la utilidad, lo que afecta de manera directa su operatividad al producirse :

- a) Disminución y cierre de las líneas de crédito con las entidades financieras;
- b) Incumplimiento con los compromisos contraídos con

proveedores llevándoles a negociar plazos más largos lo que genera intereses de mora, c) Expectativas en el entorno laboral por no poder cubrir las responsabilidades existentes llegando al punto de reducir personal; d) Recurrir al concurso de acreedores y e) En última instancia al cierre de la empresa por este motivo.

Al analizar el contexto local el panorama es complicado, ya que de acuerdo con García (2019) el 46% de las empresas peruanas, para el cierre del año 2018, presentaban un riesgo de liquidez corporativo alto, estando por encima de otras economías grandes de Latinoamérica como es el caso de México, Brasil y Chile, y solamente el 38% tenía un riesgo de liquidez bajo. La razón de estas cifras se debe a que las empresas peruanas tienen una dependencia muy alta al refinanciamiento a corto plazo de su deuda con las entidades bancarias, advirtiéndose que, aun cuando las empresas poseen buenas relaciones a largo plazo con los bancos, en periodos de crisis económica tendrán la probabilidad de no disponer de liquidez. Esto también sucede en las relaciones comerciales entre empresas, ya que en muchos casos deben optar al refinanciamiento entre ellas.

De esta realidad no escapa la empresa Terbol Perú S.A.C., la cual desde el año 2015 presentó problemas de morosidad en su cartera de clientes por un mal manejo de sus políticas de ventas, visto que, en virtud de poder alcanzar las metas propuestas, el equipo comercial aumentó el número de clientes atendidos al crédito.

Al contar con un alto número de clientes morosos, tanto en Lima como en provincias, fue complicado para el área de créditos y cobranzas recuperar al 100% la cartera de las cuentas por cobrar, por lo que se vio un incremento considerable en las cuentas de cartera morosa.

En los últimos periodos, la empresa tuvo problemas de liquidez, no ha podido cumplir con los plazos de pago de sus principales proveedores, por lo que en la urgencia del momento se ha negociado mayores plazos de pago, incrementado los costos debido a los intereses, ocasionando disminuciones en el presupuesto de algunas partidas tales como las referidas al personal, lo que generó un ambiente laboral de incertidumbre para los trabajadores, reducción de puestos de trabajo y sobre carga laboral.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿La deficiente aplicación de las políticas de ventas y de cobranzas genera riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C. durante el periodo 2015-2019?

1.2.2. Problemas específicos

¿La deficiente aplicación de las políticas de ventas genera riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.?

¿La deficiente aplicación de las políticas de cobranzas genera riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Analizar si la deficiente aplicación de las políticas de ventas y de cobranzas genera riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C., durante el período 2015 – 2019.

1.3.2. Objetivos específicos

Verificar si la deficiente aplicación de las políticas de ventas genera riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.

Verificar si la deficiente aplicación de las políticas de cobranzas genera riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.

1.4. Limitantes de la investigación

1.4.1 Limitante teórica

Desde el punto de vista teórico, no se presentó limitante alguna, ya que existe suficiente información para el desarrollo del tema de estudio como lo es bibliografía en físico y digital, portales y blogs especializados, repositorios de universidades y artículos científicos que permitieron obtener información de primera fuente.

1.4.2 Limitante temporal

Desde el punto de vista temporal, no se presentó limitante alguna ya que la información contable y financiera del periodo de estudio estuvo a disposición de los investigadores para el desarrollo de la investigación.

1.4.3 Limitante espacial

Desde el punto de vista espacial, no se presentó limitante alguna debido a que la empresa posee su sede principal en el distrito de Magdalena del Mar en la ciudad de Lima, lo que permitió el acceso de los investigadores para la recopilación de la información necesaria para la ejecución de la investigación.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes: Internacional y nacional

2.1.1. Antecedentes internacionales

Avelino (2017) desarrolló una investigación titulada “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar CIA. LTDA”, en la que manifiesta que la empresa presenta alta morosidad por no realizar sus cobros en los plazos previstos, sugieren una mejora en la evaluación de sus cuentas por cobrar. En la tesis se llegó a las siguientes conclusiones:

Que, mediante diferentes indicadores financieros, la inadecuada administración de las cuentas por cobrar generó un impacto en la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda.

Al aplicar los ratios financieros se observa que la empresa tiene una razón corriente para el año 2015 de 1.86 veces, adquiriendo la suficiente liquidez para poder respaldar sus obligaciones, tanto internas como externas, el nivel de endeudamiento que posee la empresa es del 29% de los activos totales lo cual es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 71% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes; lo cual debe ser corregido mediante políticas internas y externas que maneja la cobranza.

Se deben tomar medidas correctivas para futuros problemas en las cuentas por cobrar dado que en la actualidad no hay dificultades. Hay casos en que las cuentas por cobrar se vencen porque las facturas no son cobradas a tiempo por parte del área responsable. Se pudo observar que existe una falta de comunicación entre los departamentos de ventas y cobranzas. (pp. 81 y 82)

El aporte de la investigación desarrollado por Avelino (2017) consiste en la importancia del control adecuado de las cuentas por cobrar que se desarrolla en cualquier organización, ya que de esta manera se puede mantener una liquidez que permita dar cumplimiento a los diferentes compromisos a corto plazo que tenga la empresa (p. 82).

Carrera (2017) realizó su tesis titulada “Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A. en el año 2015”, manifiesta que la empresa presentó una alta cartera vencida por una mala gestión en la cobranza, recomiendan fortalecer el proceso de cobro y así disminuir su cartera morosa. En la tesis se llegó a las siguientes conclusiones:

La empresa debe mejorar su gestión de cobranza, tomando como base una clasificación de los clientes, segmentarlos por montos de ventas y capacidad de pago, y tener al día la información de su cartera.

Que la gestión de cobro no es efectiva debido a que carecen de un sistema contable que le permita obtener información actualizada de la gestión de cobranza; las políticas (especialmente de cobro) no están claras para los involucrados en el proceso, en fin, la gestión actual no garantiza la recuperación oportuna de la cartera. (p. 74)

El trabajo de investigación desarrollado por Carrera (2017) da como aporte para el presente estudio las ventajas de poseer controles internos dentro del proceso de cuentas por cobrar visto que, al parecer de estos, se producen deficiencias importantes en torno al manejo de la morosidad y el incumplimiento de las metas propuestas. Así mismo, al no tener claras las políticas de créditos y de cobranza, traen como consecuencia una recuperación lenta y tardía de la cartera de clientes, que afectará de manera directa el flujo de caja de la empresa y, por ende, su liquidez en un periodo corto de tiempo (p. 75).

Durán (2015) llevó a cabo un estudio titulado “El control interno de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa El Mundo Berrezueta Carmona y CIA, en el Cantón Camilo Ponce Enríquez”, En la tesis se llegó a las siguientes conclusiones:

De manera general, la empresa no cuenta con una gestión adecuada y eficiente en el área de créditos que permitan obtener mejores resultados económicos para la organización.

Los clientes no pueden estar seguros de los abonos, estados de cuentas o pagos totales de las cuentas adeudadas con la empresa, debido a una mala gestión documentaria por parte del área de créditos.

En las ventas al crédito, la documentación exigida a los clientes no brinda las garantías necesarias para un control adecuado del crédito otorgado. (pp. 53 y 54)

El aporte del estudio realizado por Duran (2015) consiste en la importancia de tener políticas claras para la emisión de créditos y cómo este incide de manera negativa en los recursos económicos de la empresa. También se hace necesario llevar un control exhaustivo del proceso de cobranza que permita tener clara la información respecto a los niveles de morosidad que posee la empresa y los saldos que presenta cada cliente en el momento que sea requerida dicha información, para de esta manera tomar decisiones oportunas que permitan realizar una rápida recuperación de la cartera y evitar comprometer la liquidez de la empresa (p. 54).

Tirado (2015) realizó una investigación que lleva por título “Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado Fadicalza”, manifiesta que la empresa tuvo bajos niveles de liquidez por no tener políticas de crédito y cobranza, ni tampoco una adecuada planificación financiera, el cual afectó el cumplimiento oportuno de sus obligaciones y la producción de mercadería, se recomienda

establecer procesos definidos y claros para el otorgamiento de créditos y la gestión de cobranzas. En la tesis se llegó a las siguientes conclusiones:

La empresa no basa sus operaciones crediticias en políticas tanto de crédito como de cobranza, sino lo hace a través de procedimientos empíricos desarrollados por los encargados del manejo administrativo.

No existe un adecuado control en las cuentas por cobrar, lo que ha generado cuentas incobrables al no tener una información real y en ciertos casos incluso no poseer un documento de respaldo que facilite el cobro de lo adeudado.

Se identificaron problemas en todos los departamentos y uno de ellos es el área operativa, donde por problemas de liquidez no se pudo cumplir con los pagos a los proveedores de materia prima, por lo que dejaron de enviar insumos generando atrasos en la producción de mercadería. (pp. 88-89)

La investigación desarrollada por Tirado (2015) trae como aporte para el desarrollo de la investigación el valor que posee el establecer políticas de crédito y cobranza por escrito, definidas y claras, que se cumplan a cabalidad, y que permitan desarrollar una gestión eficiente de otorgamiento de créditos y de cobranzas, y de esta manera no afectar la liquidez de la organización. Es importante tener controles de seguimiento de la cartera morosa, y que el personal relacionado conozca bien el proceso crediticio (p. 90).

González y Vera (2013) realizaron una investigación titulada “Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Felix CA, periodo 2011”, manifiesta que las políticas de cobro no se están cumpliendo, lo que originó retrasos en las cuentas por cobrar a los clientes, no hay claridad en los procesos de cobro ni en

los plazos de crédito que se otorgan a los clientes por parte de los empleados de ventas. En la tesis se llegó a las siguientes conclusiones:

Hay casos en que las cuentas por cobrar se vencen porque las facturas no son cobradas a tiempo por el personal de cobranzas.

Para las facturas de venta vencidas, la empresa no tiene medidas de presión para los clientes morosos.

Existen límites de crédito con cifras mayores a los establecidos para cada cliente. Se pudo observar que existe una falta de comunicación entre el departamento de ventas y de cobranzas. La empresa no maneja provisiones para cuentas incobrables. (p. 37)

El aporte del trabajo de investigación realizado por González y Vera (2013) consiste en la importancia de los procedimientos de crédito y cobranza, así como el establecimiento de políticas claras que permitan a los responsables del área realizar una gestión eficiente de cobranza, con información a la mano de los saldos vencidos por clientes y por documentos, que permitan tomar las acciones necesarias para no afectar la liquidez de la empresa (p. 38).

2.1.2. Antecedentes nacionales

Becerra, Biamonte y Palacios (2017) realizaron una investigación titulada “Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Ademinsa S.A.C”, manifiesta que la empresa presentó problemas de cobranza debido a no tener un control adecuado de los créditos y plazos otorgados, y sugieren mecanismos de cobranza a fin de evitar la morosidad, y poder así hacer frente a sus obligaciones. En la tesis se llegó a las siguientes conclusiones:

Las cuentas por cobrar si inciden en la liquidez de la empresa, según el análisis comparativo realizado, la cartera muestra un

incremento de 0,57% en el 2015 respecto al periodo 2014, que corresponde al importe de S/ 160,090.00, la organización no está cumpliendo con el cobro oportuno de su cartera, lo cual está originando problemas con el cumplimiento de sus obligaciones corrientes.

Las letras en descuento inciden en la liquidez de la empresa, según el análisis comparativo que nos indica el incremento de los gastos financieros de 0.46% en el 2015 respecto al periodo 2014, que corresponde al importe de S/ 79,727.

Las políticas de crédito y cobranzas inciden en la liquidez, según el análisis comparativo que nos indica la disminución del efectivo en un (3.13%) en el 2015 respecto al periodo 2014, que corresponde al importe de S/ 73,592. (p. 31)

La investigación realizada por Becerra, Biamonte y Palacios (2017) dan como aporte al presente estudio, la necesidad que toda empresa cuente con políticas de venta y cobranza dirigidas a la evaluación y establecimientos de límites correctos de crédito, así como a la recuperación en un menor tiempo posible de la cartera y disminución de la morosidad, para no afectar el cumplimiento de los compromisos adquiridos. Tener un mayor control de las letras en descuento, realizar seguimientos periódicos a los clientes, a fin de evitar el protesto de letras y que estas generen gastos financieros (p. 32).

Zeballos (2017) presentó su tesis titulada “Políticas de Crédito y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014”, manifiestan que las empresas del sector mencionado no tienen un proceso definido en la utilización del crédito como fin de incrementar las ventas, y sugieren un análisis de los clientes para no generar riesgo en la recuperación de los créditos. En la tesis se llegó a las siguientes conclusiones:

Los dueños de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado no tienen establecidos controles y lineamientos para las políticas de crédito, evitando que las cuentas por cobrar de la empresa mejoren y estancando la liquidez a corto, mediano y largo plazo.

Las políticas de crédito tienen relación con los activos exigibles, ya que estas se ven obligadas a depender de las cuentas por cobrar, la cual es parte de los activos de la organización y se necesita de políticas adecuadas para fortalecer la liquidez de las empresas.

La morosidad tiene relación con la liquidez, ya que a mayor morosidad mayor será el tiempo en que las cuentas por cobrar se hagan efectivas, esto impide a las empresas mantener su operatividad normal.

La importancia de contar con políticas para el desarrollo de las cuentas por cobrar en base al crédito mejora las ventas y satisface al cliente. Desarrollando una base sólida de niveles crediticios, mejorando la economía de las empresas. (p. 52)

El aporte de la investigación realizada por Zeballos (2017) muestra la importancia de tener lineamientos para otorgar créditos y seguimiento adecuado a estos, de tal manera que permitan llevar registros actualizados de los vencimientos y la morosidad para tomar acciones rápidas que permitan recuperar la cartera vencida y de esta manera evitar que se afecten los activos y la liquidez de la empresa (p. 53).

Bravo y Rosales (2016) desarrollaron una investigación que se titula “La incidencia de las ventas al crédito en la liquidez de la empresa Data & Net del Perú S.A. 2014-2015”, manifiesta que la empresa al buscar incrementar sus ventas ofreció mayores créditos que generan el riesgo de no poder cobrarlos a tiempo, lo que ocasiona que el crédito incida

negativamente en la liquidez de la empresa. En la tesis se llegó a las siguientes conclusiones:

Se ha demostrado mediante el análisis de ratios que la liquidez no es óptima, la ratio más bajo que se observa es el de liquidez disponible, ya que del año 2013 al 2014 ha disminuido de 0.03 a 0.01 y esto se debe a la cantidad de dinero que se encuentra en las cuentas por cobrar, además se demuestra mediante la evidencia estadística que las ventas al crédito inciden negativamente en la liquidez de la empresa Data & Net del Perú S.A.

Se ha demostrado según la evidencia estadística que las políticas de ventas al crédito inciden negativamente en el flujo de caja de la empresa Data & Net del Perú S.A., lo que ocasiona que los trabajadores y los clientes no tengan un patrón a seguir, ocasionando pocos ingresos en el flujo de caja y bancos.

Se ha demostrado mediante el índice de morosidad del año 2013 al 2014 ha aumentado del 31% al 34% respectivamente, esto debido a que la empresa por querer aumentar sus ventas otorga más créditos, además mediante la evidencia estadística la morosidad de los clientes incide negativamente en la situación financiera de la empresa Data & Net del Perú S.A. (p. 100)

El aporte de la investigación realizada por Bravo y Rosales (2016) señala que al no contar con indicadores de ventas claras y medibles tanto los trabajadores como los clientes, no tienen la información real de los créditos vencidos lo cual generó riesgo en la liquidez en la empresa, presentando disminución en el tiempo y un incremento importante de la morosidad, lo que afectó las operaciones de la empresa de manera significativa, al no contar con un flujo de caja adecuado para dar cumplimiento a los compromisos adquiridos (p. 101).

Vásquez y Vega (2016) presentaron su tesis titulada “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet S.A.C., distrito de Huanchaco, año 2016”, manifiestan que la empresa presentó una ineficiencia en el cobro de sus cuentas; y a su vez, indican que la deficiente gestión de cobranzas conlleva al incumplimiento de sus obligaciones. En la tesis se llegó a las siguientes conclusiones:

El nivel de ventas al crédito influye en el riesgo de liquidez de la empresa Consermet S.A.C. Esto conlleva, a que la empresa no disponga de liquidez para afrontar sus obligaciones en el corto plazo.

Las políticas de crédito influyen en la liquidez de la empresa Consermet S.A.C., debido a que no se utilizaron métodos de análisis, puesto que todos estos aspectos son indispensables para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar. (p. 78)

La investigación desarrollada por Vásquez y Vega (2016) dan como aporte para este estudio la importancia de realizar una adecuada evaluación de los clientes para otorgar créditos, el de reforzar sus procedimientos de cobranzas y capacitar al personal sobre estos procesos con el fin de mejorar la eficiencia de cobro. Así mismo, al no tener un proceso adecuado de cobranza genera riesgo en la liquidez de la empresa, debido a la falta de información real y oportuna que permita realizar un análisis adecuado de los créditos vencidos (p. 79).

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Políticas de ventas y de cobranzas

Martínez (2011) indica que “las políticas de ventas sirven como guía para la toma de decisiones, sirven como regla general para los que participan en el proceso de venta, con la intención de tener una sola dirección,

incluyen criterios como las condiciones de ventas, los descuentos, las devoluciones, entre otros” (p. 25).

Cisneros (2012) define a las políticas de ventas como “aquellos factores involucrados en el proceso de ventas de la empresa, que tienen como finalidad la rotación de sus bienes y/o servicios” (p. 36).

De lo anterior concluimos que las políticas de ventas son aquellos lineamientos para seguir en el proceso de ventas, es establecido por la empresa con los criterios que considera importantes y de acuerdo a su realidad, en esta se incluye las condiciones de venta, descuentos, plazos de créditos, entre otros. Es importante que estas políticas sean de claro conocimiento para el personal de ventas.

Ross, Westerfield y Jordan (2010) indica que:

La política de cobranza es el elemento final de la política de crédito. Asimismo, comprende la supervisión de las cuentas por cobrar para detectar problemas y obtener el pago de las cuentas morosas. Son los procedimientos seguidos por una empresa para cobrar las cuentas. (p. 658)

Suárez (2018), define a la política de cobranza como:

Las normas definidas para la gestión de cobranza; en el caso de clientes impagos se debe aplicar los procedimientos internos de cobranzas; y en caso de que no se obtenga resultados, la empresa debe contratar a empresas especializadas en el área de cobranzas. (p. 24)

De lo indicado por los autores anteriores, concluimos que las políticas de cobranzas son los lineamientos que tiene una empresa en el proceso de cobro, es la parte final del otorgamiento de un crédito, estas políticas incluyen procedimientos variados con el fin de recuperar las

cuentas por cobrar y evitar la morosidad. La aplicación correcta de esta política contribuye a la empresa en tener una buena liquidez.

2.2.2. Liquidez

Wong (1996) define a la liquidez como:

La capacidad de pago a corto plazo, que no debe entenderse como un concepto absoluto, no existen los términos de activo líquido o no líquido. El verdadero significado más bien tiene que ver con una cuestión de grado. Por ejemplo, las cuentas por cobrar son activos más líquidos que los inventarios, pero menos líquidos que la caja. (p.21)

Ross, Westerfield y Jordan (2010) indica que:

La liquidez se refiere a la rapidez y facilidad con que un activo se convierte en efectivo. Cualquier activo se puede convertir pronto en efectivo si se reduce el precio lo suficiente. Por lo tanto, un activo bastante líquido se puede vender muy pronto sin una pérdida considerable de su valor. (p.22)

Romero (2013) “La liquidez sirve para evaluar la suficiencia de los recursos de la entidad con el fin de satisfacer sus compromisos de efectivo en el corto plazo” (p. 79).

De las definiciones anteriores de los autores concluimos que la liquidez es la capacidad que tiene la empresa de obtener efectivo en un periodo corto de tiempo, con el fin de cumplir con sus obligaciones inmediatas. La liquidez es la facilidad de convertir los activos en dinero, de no tener una buena liquidez la empresa no podrá cubrir sus obligaciones corrientes, lo que puede ocasionar intereses por mora, mala reputación ante los proveedores, entre otras consecuencias negativas para la empresa.

2.3. Conceptual

2.3.1. Política de Ventas

a) Concepto:

Para Analítica de retail (2018):

Una política de ventas es un proceso sistemático de coordinación y monitoreo de las decisiones que tienen influencia directa en las ventas de la empresa. Consiste en reglas, principios y procedimientos internos que ayudan a conocer la manera eficiente de apoyar el proceso de ventas, así como el desempeño deseado de los participantes en ese proceso.

Según la definición del autor concluimos que las políticas de ventas sirven como lineamientos a seguir en el proceso de ventas, que ayudan a mejorar el desempeño y competencia de los que participan de este proceso.

Las ventas se clasifican, de acuerdo con Romero (2008) en:

- Ventas al contado: Es cuando se cancela la mercancía al momento en que es adquirida.
- Ventas a crédito: Es cuando el monto de la mercancía se paga con posterioridad a la adquisición de esta.
- Ventas a plazos: Es cuando el pago de la mercancía se fracciona en varias entregas sucesivas.

b) Condiciones para el otorgamiento de un crédito.

“Cada vez que se produce una venta a crédito, se requiere del establecimiento de un contrato que estipula el pago en un tiempo determinado”. (Ettinge y Golieb, 2001)

“Se deben establecer los plazos, el descuento, lugar donde se efectuarán los abonos, las tasas de interés; respecto a la entrega de la mercancía,

se debe estipular las características, la garantía, los usos, las limitaciones y los cuidados”. (Morales, 2014)

Emery (2000) establece que existen dos tipos de fuentes de información para la estimación de un crédito, la Tabla 1 muestra las mismas.

Tabla 1

Fuentes de información para la estimación de un crédito.

Internas	Externas
<ul style="list-style-type: none">• Solicitud de crédito (incluyendo referencias).• Historial de cancelación que posee con la empresa.• Antecedentes de pago en otras empresas.	<ul style="list-style-type: none">• Estados financieros con los cuales se pueden establecer reglas empíricas basadas en los mismos.• Entidades bancarias obteniendo de esta información sobre la seguridad de créditos de otras empresas.

Fuente: Elaboración propia a partir de Emery (2000)
Elaboración propia

Brachfield (2009) indica que:

Una vez revisada la documentación del cliente que da aval para el otorgamiento del crédito, se debe establecer el límite del crédito pues permite tener el control periódico de su récord de pago. El límite de crédito tiende a ser variable, ya que depende de las circunstancias del mercado y del rubro del negocio. Es importante destacar que, en el caso de clientes nuevos, se debe fijar el límite de su crédito antes de formalizar la venta y una vez superada la evaluación, se le podrá brindar un límite crediticio normal.

De lo anterior podemos indicar que las condiciones para otorgar crédito son variadas y según la realidad de cada empresa, las más

usuales son el plazo de pago, intereses, garantías, firma de contratos, entre otros. Es de suma importancia estas condiciones pues son la base para una eficiente cobranza.

c) El Crédito

De acuerdo con Brachfield (2009) el crédito consiste en la venta de un bien o de un servicio por medio de un acuerdo entre proveedor y cliente, en donde se pacta una fecha de pago futuro por el intercambio comercial.

“Los créditos tienden a ser otorgados por las empresas con el fin de aumentar su capacidad de venta, siendo de vital importancia para el ámbito empresarial y de todos los países, pues permite el crecimiento económico de una nación”. (Villaseñor, 2010)

De acuerdo con Madroño (2010) el crédito posee varias ventajas y desventajas, detalladas en la Tabla 2:

Tabla 2

Ventajas y desventajas del crédito

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none">• Maximización de las ventas.• Capacidad de adaptarse a la demanda y oferta• Facilita la transferencia del dinero	<ul style="list-style-type: none">• Alza de los precios, como resultado de su otorgamiento.• Aumento de la oferta monetaria.• Generación de inflación.

Fuente: Elaboración propia a partir de Madroño (2021)

Elaboración propia

De lo anterior indicamos que las ventas al crédito son beneficiosas en la medida que estos sean bien aplicados, se debe revisar la documentación exigida al cliente y el importe de otorgamiento de crédito solicitado que permitirá determinar si se le otorga el crédito.

d) Importes de otorgamiento de crédito

Brachfield (2009), señala que:

Es de suma importancia para el otorgamiento de un crédito, la evaluación del límite de crédito, la cual deberá hacerse anualmente a fin de obtener un panorama del comportamiento de los clientes, siendo esta información relevante para la toma de decisiones”. los parámetros que deben revisarse en esta evaluación son los relacionados a la cantidad de créditos otorgados, el tiempo dado a cada crédito y los pagos realizados para dichos créditos.

De lo anterior concluimos que los importes de otorgamiento de crédito son de gran importancia y debe ser evaluado según cada segmento de cliente, para ello se debe realizar una evaluación previa para establecer tales importes, y que así contribuya positivamente a la empresa y no lo contrario, ya que establecer erróneamente estos importes pueden generar cuentas incobrables y morosidad para la empresa.

2.3.2 Política de cobranzas

a) Concepto

De acuerdo con López (2016)

Son los procedimientos que la empresa sigue para cobrar sus cuentas una vez vencidas. La efectividad de las políticas de cobro de la empresa se puede evaluar parcialmente examinando el nivel de estimación de cuentas incobrables. Una efectiva labor de cobranza está relacionada con una efectiva política de créditos por lo que se minimiza los gastos de cobro por cuentas difíciles o de dudosa recuperación.

Según Morales (2014):

Para la implementación de las políticas de cobranza el personal del área tiene que estar familiarizado con las interpretaciones y análisis de las ventas, las cuales deberán ser comunicadas con claridad al

personal de venta y a todos aquellos trabajadores que realicen transacciones con los clientes, con el fin de que tengan la capacidad de explicar las condiciones de la transacción, al momento de cobrar los créditos a los clientes. (p. 165)

Para Liviapoma (2018) “es recomendable una revisión periódica de las políticas de cobranza, tomando en consideración las condiciones y necesidades de la empresa, así como la situación en que se desarrollan sus operaciones” (p. 26).

De acuerdo con Ettinge y Golieb (2001) existen cuatro motivos necesarios para aplicar la política de cobranza, siendo éstos:

- Cuando el retraso del pago por parte de los clientes genera pérdidas para la empresa y se convierten en cuentas incobrables.
- Cuando la lentitud de los cobros produce un retraso en los pagos, generando un aumento de la deuda.
- Cuando promueve y permite conservar el respeto de los clientes que se reflejan en sus reacciones, y a los esfuerzos de venta de la compañía.
- Cuando el prestigio de una compañía está atado a un proceso eficiente, que genera puntualidad en los pagos por parte de los clientes.

De lo mencionado por los autores concluimos que las políticas de cobranzas son procesos y lineamientos que siguen el personal relacionado al cobro de las ventas al crédito, las cuales deben ser claras y precisas, pues son el soporte para una eficiente gestión de cobranza.

b) Plazos de cobranza

Para Morales (2014):

Para decidir en qué momento se inicia un proceso de cobranza con un cliente es necesario determinar cuándo y cómo se hará el primer esfuerzo de cobro, es decir, cuánto tiempo después de la fecha de vencimiento del crédito las cuentas deben cobrarse. El intervalo de tiempo dependerá de lo que la empresa establezca, el cual puede ser una semana, 15 días o, en algunos casos, un periodo mayor. (p. 166)

De lo anterior concluimos que los plazos de cobranza son el tiempo que la empresa ha decidido dar a sus clientes para el pago de sus deudas, estos plazos son variados y son establecidos según la realidad de cada empresa y según el tipo de cliente atendido.

c) Índice de morosidad

Debitoor (s.f.) señala que:

La morosidad consiste en que un deudor, persona física o jurídica, no cumple su obligación a la fecha de vencimiento. En este caso, dicho deudor es conocido como moroso. La tasa o índice de morosidad ayuda a conocer la situación financiera de una empresa o entidad. Ésta se calcula dividiendo el valor de los créditos dudosos entre el valor de la cartera de créditos totales. Los créditos dudosos son aquellos que tienen una antigüedad mayor a 90 días o aquellos en los que se considera poco probable que el deudor pague la totalidad de sus obligaciones de crédito.

De lo anterior concluimos que la morosidad para una empresa es la demora en la cobranza de sus cuentas a los clientes, cuando se otorga un crédito se establece los plazos de pago, si esta no se cumple, se genera la morosidad, que genera riesgo de liquidez en la empresa, pues se tenía previsto contar con el efectivo en un periodo de tiempo establecido.

2.3.3 Liquidez

a) Concepto

“La liquidez es la capacidad que posee una empresa para cumplir con sus compromisos financieros de corto tiempo, es decir, pagar a sus acreedores en los plazos que fueron establecidos” (Nunes, 2015).

Gitman y Zutter (2012) plantean que “la liquidez de una empresa permite medir la capacidad que tiene una empresa para dar cumplimiento a sus obligaciones de corto plazo a medida que las mismas se van venciendo” (p. 65).

Para Vásquez y vega (2016) cuando una empresa no cuenta con la liquidez suficiente, puede traer distintas consecuencias entre las que se destacan:

- Se produce una reducción del crédito de la empresa en los mercados financieros.
 - Se perjudica la imagen de la empresa, disminuyendo la calidad de servicio de sus proveedores.
 - Los saldos que no se logran cubrir generan intereses de mora.
 - Se tiene que realizar la venta de sus activos fijos por debajo de su precio razonable, para de esta manera poder cubrir las necesidades de fondos inmediatos.
 - Genera preocupación en todos los trabajadores de la empresa.
- (p. 21)

“Es de vital importancia contar con la liquidez suficiente que permita cumplir la cancelación de las responsabilidades adquiridas por la empresa a fin de mantener el ciclo normal de funcionamiento de la misma” (Rojas, 2003).

“La liquidez de una empresa es de suma importancia para los acreedores, ya que cuando una organización posee una posición de liquidez deficiente

puede generar un riesgo de crédito, y tener incapacidad para el cumplimiento de sus obligaciones” (Aguilar, 2013).

De lo anterior concluimos que la liquidez se mide por la capacidad que tiene la empresa de hacer frente a sus obligaciones corrientes, tener una buena liquidez permite tener una normal operatividad en la empresa y generar confianza en los proveedores.

b) Ratios de liquidez

Para Aguilar (2013):

Son índices que tienden a medir la capacidad que tiene una empresa para cancelar sus obligaciones a corto plazo, es decir, evalúan la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo a través de la determinación del dinero en efectivo del que esta dispone para cancelar sus deudas. (p. 36)

Para Guzmán (2005) las ratios de liquidez mayormente utilizados son:

1) Liquidez general: Este indicador permite medir la capacidad de cobertura de los activos corrientes respecto a los pasivos corrientes, o lo que es lo mismo, la capacidad de cobertura de los activos de mayor liquidez respecto a las obligaciones de menor vencimiento o mayor exigibilidad. Cuando la razón de liquidez general es mayor a uno indica que la empresa posee mayores posibilidades para cancelar sus deudas de corto plazo.

$$\text{Liquidez general} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

2) Prueba ácida: Muestra una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en corto plazo. Es por ello por lo que se convierte en un índice mucho más exigente para el

análisis de liquidez de una organización, debido a que se descartan los activos de más difícil realización obteniéndose un coeficiente que compara el activo corriente al cual se le deduce los inventarios y los gastos pagados por anticipado, con el pasivo corriente.

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Existencias} - \text{Gastos pagados por anticipado}}{\text{Pasivo corriente}}$$

3) Prueba defensiva: Es un índice que mide la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo. En dicho índice, solamente se consideran los activos que se mantienen en caja y bancos y los valores negociables; y descarta el resto de cuentas que conforman el activo corriente. Este ratio muestra, en términos porcentuales, la capacidad que posee la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin tener que recurrir de manera exclusiva a sus ventas.

$$\text{Prueba defensiva} = \frac{\text{Caja y Bancos} + \text{Valores Negociables}}{\text{Pasivo corriente}} \times 100$$

4) Capital de trabajo: Es un índice que muestra la relación entre los activos y los pasivos corrientes, siendo el saldo resultante lo que le queda a la empresa después de pagar sus deudas inmediatas. Es la diferencia entre los activos corrientes menos pasivos corrientes. El capital de trabajo hace referencia al nivel de activos y pasivos relacionados con las actividades a corto plazo de la organización.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

De lo anterior concluimos que los ratios de liquidez son indicadores que ayudan a la empresa a evaluar si esta es capaz de generar efectivo en el corto plazo, la liquidez se mide por distintos ratios, las cuales buscan

medir los activos más líquidos de la empresa, con la intención de hacer frente a su obligaciones corrientes.

c) Ratio Periodo de cobro:

“Es un ratio que indica el número de días que se demora una empresa para que las cuentas por cobrar comerciales se conviertan en efectivo” (Guzmán, 2005, p. 22).

$$\text{Periodo medio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar (promedio)} \times 360}{\text{Ventas Netas}}$$

Mientras menor sea el número de días, significa que más rápido estamos cobrando las cuentas que nos adeudan nuestros clientes. Ello, evidentemente, es conveniente ya que permite que la empresa tenga efectivo con el cual pueda solventar sus operaciones.

d) Ratio periodo de pago:

“Este indicador mide el tiempo que tarda la empresa en pagar las facturas de lo que adquirimos a nuestros proveedores” (Guzmán, 2005, p. 22).

$$\text{Periodo Medio de Pagos} = \frac{\text{Cuentas por Pagar (promedio)} \times 360}{\text{Compras}}$$

Mientras menor sea el número de días, significa que más rápido estamos pagando las cuentas que debemos a nuestros proveedores.

2.4. Definición de términos básicos

Acreedor:

Es una persona física o moral con el derecho a exigir de otra una prestación cualquiera, producto del intercambio de valores,

mercancías, derechos o bienes a cambio de una promesa de pago o un crédito previamente establecido, el cual permite aumentar un saldo a su favor. (Bravo y Rosales, 2016, p. 41)

Activo corriente:

Es el conjunto de bienes y derechos que razonablemente pueden ser convertidos en efectivo, o dada a su naturaleza pueden realizarse o consumirse, dentro de un periodo que no supera el año y que empieza a contar a partir de la fecha del balance general. (Contaduría General de la Nación, 2010, p. 10)

Cliente: “La palabra cliente proviene del griego antiguo y hace referencia a la persona que depende de; es decir, son personas que poseen alguna necesidad de un producto o de un servicio que puede ser satisfecha por una organización empresarial” (Kotler Philip, 2003).

Crédito: “Es un contrato en el cual una empresa pone a disposición del cliente productos o servicios que serán posteriormente cancelados en fechas establecidas hasta determinado límite” (Flores, 2013).

Cuentas por cobrar: “Son derechos exigibles originados por ventas, por servicios prestados, por el otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo” (Villaseñor, 2010).

Deuda: “Es la cantidad de dinero o bienes que una persona, una empresa o un país, le debe a otra y constituyen una obligación que debe ser saldada en un plazo de tiempo determinado” (Bravo y Rosales, 2016, p. 44).

Empresa: “Unidad productora de bienes o prestadora de servicios en la que se organizan y combinan el uso de factores de la producción. Organización existente que posee medios propios y adecuados con la

finalidad de alcanzar un fin económico determinado” (Bravo y Rosales, 2016, p. 44).

Gasto:

Flujo de salida de recursos de una empresa u organización susceptible de reducir el patrimonio durante el período contable, por medio de la disminución de sus activos o por el aumento de sus pasivos y que es expresado en forma cuantitativa. (Contaduría General de la Nación, 2010, p. 60)

Obligación: “Titulo de crédito que confiere al tenedor el derecho de percibir un interés anual fijo, además del reintegro de la suma prestada en una fecha convenida”. (Bravo y Rosales 2016, p. 48).

Venta a crédito: “Es un tipo de operación en donde el pago es realizado en un tiempo determinado corto, mediano o largo plazo, una vez que se ha adquirido un bien o un servicio” (Definición ABC, 2019).

Ventas brutas: “Comprenden la cantidad total de ventas que son acreditadas a una empresa producto de su actividad comercial” (Mejías, 2019).

Ventas netas: “Se determinan restando a las ventas brutas todas las bonificaciones, descuentos, incentivos, e impuestos. Representan el ingreso real por ventas de un periodo contable una vez que son acreditados todos los pagos producto de la acción de venta” (Mejías, 2019).

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

3.1.1. Hipótesis principal

La deficiente aplicación de las políticas de ventas y de cobranzas generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C., durante el periodo 2015-2019.

3.1.2. Hipótesis específicas

La deficiente aplicación de las políticas de ventas generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.

La deficiente aplicación de las políticas de cobranzas generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.

3.2. Definición conceptual de variables

Variable independiente: Políticas de ventas y cobranzas

a) Políticas de ventas:

Una política de ventas es un proceso sistemático de coordinación y monitoreo de las decisiones que tienen influencia directa en las ventas de la empresa. Consiste en reglas, principios y procedimientos internos que ayudan a definir la manera eficiente de apoyar el proceso de ventas. (Analítica de retail, 2018)

b) Políticas de cobranza: “Son los procedimientos que ésta sigue para cobrar sus cuentas una vez vencidas. La efectividad de las políticas de cobro de la empresa se puede evaluar parcialmente examinando el nivel de estimación de cuentas incobrables” (López, 2016).

Variable dependiente: Liquidez

“A través de la liquidez se puede medir la capacidad que tiene una empresa para dar cumplimiento a sus obligaciones de corto plazo a medida que las mismas se van venciendo” (Gitman y Zutter, 2012, p. 65).

3.2.1. Operacionalización de variable

Tabla 3 Operacionalización de variable

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍNDICE	MÉTODO	TÉCNICA
Variable independiente Políticas de ventas y cobranzas (X)	Políticas de ventas	Condiciones para otorgar créditos	Condiciones para otorgar créditos para farmacias	No probabilístico	Observación y registro
			Condiciones para otorgar créditos para distribuidoras		
			Condiciones para otorgar créditos para cadenas de farmacias		
		Días de crédito	Días de crédito para farmacias		
			Días de crédito para distribuidoras		
			Días de crédito para cadenas de farmacias		
		Importes de otorgamiento de crédito	Importes de otorgamiento de crédito para farmacias		
			Importes de otorgamiento de crédito para Distribuidoras		
			Importes de otorgamiento de crédito para de cadenas de farmacias		

			Plazos de cobranzas para farmacias.		
		Plazos de cobranza	Plazos de cobranzas para distribuidoras.		
	Políticas de cobranzas		Plazos de cobranzas para cadenas de farmacias.	No probabilístico	Observación y registro
			Índice de morosidad para farmacias		
		Índice de morosidad	Índice de morosidad para distribuidores		
			Índice de morosidad para cadenas de farmacias		
		Ratio de liquidez	Razón porcentual de la Prueba defensiva		
Variable dependiente		Ratio Periodo de cobro	Número de días de periodo de cobranza	No probabilístico	Observación y registro
Liquidez (Y)		Ratio Periodo de pago	Número de días de periodo de pagos		

Fuente: Elaboración propia (2021)

IV. DISEÑO METODOLÓGICO

4.1. Tipo y diseño de investigación

4.1.1. Tipo de investigación

La investigación es aplicada, ya que de acuerdo a Arístides Vara “el interés de la investigación aplicada es práctica, pues sus resultados son utilizados inmediatamente en la solución de problemas empresariales cotidianos” (p. 202). Nuestra investigación se encargó de estudiar las políticas de ventas y de cobranzas, y su efecto en la liquidez de la empresa Terbol Perú S.A.C.

Dadas las características del estudio realizado, el mismo es de tipo descriptivo y explicativo. Descriptivo ya que de acuerdo a lo planteado por Hernández, Fernández y Baptista (2014) este tipo de investigación “busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice” (p. 92). Nuestra investigación buscó describir hechos reales de la empresa Terbol Perú S.A.C. y la relación que existe entre las políticas de ventas y de cobranzas y la liquidez a través de los resultados.

Hernández, Fernández y Baptista (2014) indican que los estudios explicativos:

Están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta o por qué se relacionan dos o más variables. (p. 95)

Por lo indicado por el autor, concluimos que nuestra investigación es de tipo explicativo, pues buscó explicar la relación que tiene las políticas de ventas y de cobranzas en la liquidez de la empresa Terbol

Perú SAC., a través del cruce de información financiera de la empresa mediante Tablas, Gráficos y ratios financieros.

4.1.2. Diseño de investigación

El diseño planteado para esta investigación fue no experimental y longitudinal. No experimental, ya que según Carrasco (2017) es aquella cuya variable independiente “carece de manipulación intencional, y no poseen grupo control, ni mucho menos experimental. Analizan y estudian los hechos y fenómenos de la realidad después de su ocurrencia” (p. 71). Nuestra investigación no manipuló las variables de investigación, se estudió estas como se han dado.

“Los estudios longitudinales recaban datos en diferentes puntos del tiempo, para realizar inferencias acerca de la evolución del problema de investigación o fenómeno, sus causas y sus efectos” (Hernández, Fernández y Baptista, 2014 p. 159). Nuestra investigación se realizó en años consecutivos desde el 2015 al 2019.

4.2. Método de investigación

El método de investigación corresponde al deductivo, ya que “parte de los aspectos generales a los particulares y se basa en principios, teorías y leyes, con el fin de encontrar la verdad, desde la lógica y la observación a partir de datos reales” (Palomino et al., 2015 p.79). Nuestra investigación parte de las políticas de la empresa y nos especificamos en las políticas de ventas y de cobranzas.

4.3. Población y muestra

4.3.1. Población

“La población es el conjunto de todos los elementos (unidades de análisis) que pertenecen al ámbito espacial donde se desarrolla el trabajo de

investigación” (Carrasco, 2017, p. 236). Para efectos de esta investigación la población es la empresa Terbol Perú S.A.C.

4.3.2. Muestra

“La muestra es un subconjunto o subgrupo fielmente representativo de las características de la población, y se obtiene con la intención de inferir propiedades de la totalidad de la población” (Palomino et al., 2015, p. 141). La muestra esta conformada por los datos económicos y financieros obtenidos de los estados financieros y los anexos de cobranzas de los años 2015 al 2019 de la empresa Terbol Perú S.A.C.

4.4. Lugar de estudio y período desarrollado

El lugar de estudio de la investigación corresponde a la empresa Terbol Perú S.A.C., ubicada en la ciudad de Lima en el Distrito Magdalena del Mar.

4.5. Técnicas e instrumentos para la recolección de la información

4.5.1. Técnicas

Para el desarrollo de la investigación se empleará como técnica la observación, “es una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis” (Sanjuan, 2011, p. 18).

4.5.2. Instrumentos

Para esta investigación se utilizó como instrumento la ficha de registro de datos, pues se registró la información necesaria para la investigación de los estados financieros y los anexos de cobranzas de la empresa Terbol Perú S.A.C.

4.6. Análisis y procesamiento de datos

Rouse (2018) indica que “el análisis de datos es una ciencia que tiene como fin; examinar los datos en bruto para extraer conclusiones sobre la información analizada. Se emplea en las ciencias para verificar o reprobando modelos o teorías existentes”.

En este sentido, para esta investigación se empleó como análisis de los datos, el empleo de Tablas y Gráficos estadísticos comparativos y las ratios financieros.

Para el procesamiento de datos se empleó el programa Microsoft Office Excel versión 2017. El proceso es el siguiente:

1. Solicitud de la información a la empresa
2. Se tabuló los datos obtenidos
3. Se procesó y describió los datos
4. Se realizó las pruebas inferenciales

V. RESULTADOS

5.1. Resultados descriptivos

5.1.1. Hipótesis específica N° 1

“La deficiente aplicación de las políticas de ventas generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.”

La empresa presenta 3 segmentos de clientes que son farmacias, distribuidores y cadenas de farmacias. En la tabla 4, tabla 5 y tabla 6 se detalla las políticas de ventas de cada segmento de clientes con la intención de conocer los requisitos de venta y de crédito, y los cambios que se hicieron en estas políticas en el periodo de análisis 2015-2019.

Tabla 4

Comparación de las condiciones para otorgar créditos para las farmacias, periodo 2015 al 2019.

Año.	Descripción
2015 - 2017	<p>*Las farmacias nuevas realizaran su primera compra al contado.</p> <p>Se debe presentar la siguiente información para la primera venta:</p> <ul style="list-style-type: none">• Registro Único de Contribuyente (RUC) actualizada• Licencia de autorización municipal vigente• DNI del representante legal o dueño vigentes• Autorización Digemid en caso de compras de productos farmacéuticos.
2018 - 2019	<p>*Para las compras al crédito el monto mínimo debe de ser de S/ 500.00</p> <p>*Si se solicita ampliación de crédito, el área de créditos y cobranzas realizara un análisis del historial de compras y pagos de los últimos 3 meses para el otorgamiento de esta.</p> <p>*En el 2018 cambió a S/ 200.00 el monto mínimo para compras al crédito.</p>

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC
Elaboración propia

Tabla 5

Comparación de las condiciones para otorgar créditos para las distribuidoras, periodo 2015 al 2019

Año.	Descripción
2015 - 2017	<p>*Las distribuidoras nuevas realizaran su primera compra al contado.</p> <p>Se debe presentar la siguiente información para la primera venta:</p> <ul style="list-style-type: none">• Registro Único de Contribuyente (RUC) actualizada• Licencia de autorización municipal vigente• DNI del representante legal o dueño vigentes• Autorización Digemid en caso de compras de productos farmacéuticos.
2018 - 2019	<p>*Para las compras al crédito el monto mínimo debe de ser de S/ 3500.00</p> <p>*Si se solicita ampliación de crédito, el área de créditos y cobranzas realizara un análisis del historial de compras y pagos de los últimos 6 meses para el otorgamiento de esta.</p> <p>*En el 2018 cambió a S/ 2000.00 el monto mínimo para compras al crédito</p>

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC

Elaboración propia

En las 2 tablas anteriores se observa que a partir del año 2018 se cambió el monto mínimo para otorgamiento de crédito en los segmentos farmacias y distribuidores, esto con la intención de aumentar la cartera de clientes atendidos, y así aumentar las ventas.

El segmento farmacias está integrado por las boticas ubicadas en Lima, y los distribuidores están ubicados en las provincias, entre ellas Arequipa, La Libertad, Lambayeque, Piura y Huancayo.

Tabla 6

Comparación de las condiciones para otorgar créditos para las cadenas de farmacias, periodo 2015 al 2019.

Año.	Descripción
2015 - 2019	<p>*Los montos máximos de crédito se definirá en base a las negociaciones del área comercial y establecidas en el comité de cartera.</p> <p>*Para las compras al crédito el monto mínimo debe de ser de S/ 15,000.00</p> <p>*Se debe presentar la siguiente información para la primera venta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Registro Único de Contribuyente (RUC) actualizada • Licencia de autorización municipal vigente • DNI del representante legal o dueño vigentes • Autorización Digemid en caso de compras de productos farmacéuticos. <p>*Se otorgará el crédito tomando en cuenta el historial del cliente con otros proveedores y previa firma de un pagaré por la compra realizada.</p>

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC

Elaboración propia

Las cifras utilizadas para la investigación han sido mostradas en números enteros y redondeados de la siguiente manera:

*Si el decimal es menor a 0.5 entonces se mantiene el entero

*Si el decimal es mayor a 0.5 entonces se redondea al entero superior

De la tabla 4, tabla 5 (véase la pág. 47-48) y tabla 6 se analizó la información de los días de crédito por segmento de clientes (Tabla 22, véase la pág. 71), y se comparó con el ratio de periodo de cobranza (Tabla 21, véase la pág. 70). Se encontraron ciertas peculiaridades que se muestran en la tabla 7, tabla 8, tabla 9, gráfico 1, gráfico 2 y gráfico 3 con sus respectivos comentarios.

Tabla 7

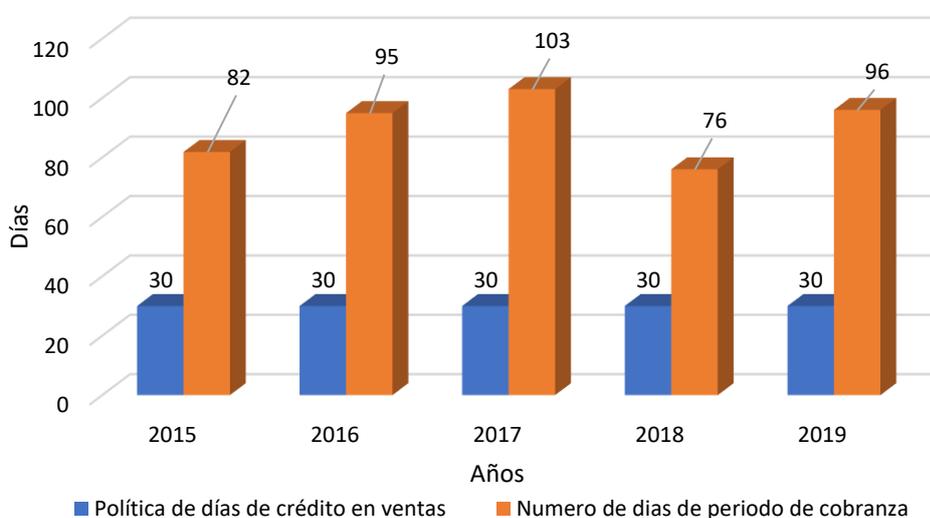
Comparación del plazo de los días de crédito en la política de venta para las farmacias con el número de días de periodo de cobranza, periodo 2015 al 2019.

Año	Política de días de crédito en ventas	Número de días de periodo de cobranza	Días de atraso
2015	30	82	52
2016	30	95	65
2017	30	103	73
2018	30	76	46
2019	30	96	66

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC
Elaboración propia

Gráfico 1

Comparación del plazo de los días de crédito en la política de venta para las farmacias con el número de días de periodo de cobranza, periodo 2015 al 2019.



Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC
Elaboración propia

En la Tabla 7 y Gráfico 1, se observó que en todos los años de análisis el número de días de cobranzas es mayor a los días de crédito establecido en las políticas de venta, lo cual nos indica que no se está

cumpliendo correctamente estas políticas. En el año 2017 y 2019 tenemos los días periodo de cobranzas más altos con 103 y 96 días respectivamente.

Tabla 8

Comparación del plazo de los días de crédito en la política de venta para las distribuidoras con el número de días de periodo de cobranza, periodo 2015 al 2019.

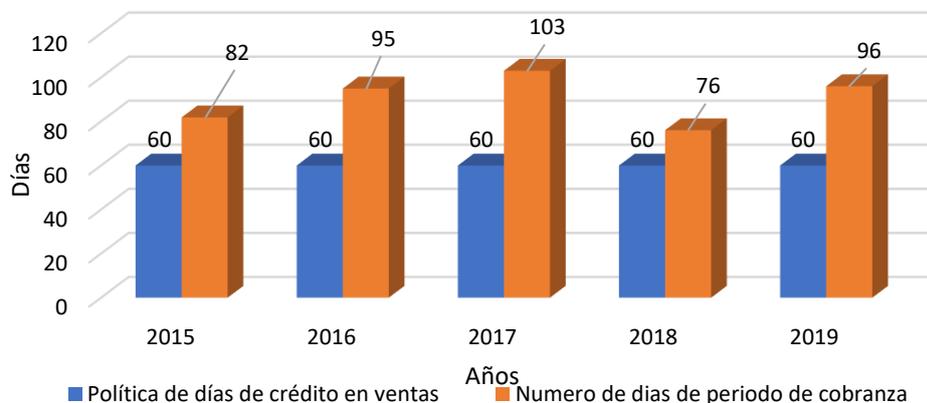
Año	Política de días de crédito en ventas	Número de días de periodo de cobranza	Días de atraso
2015	60	82	22
2016	60	95	35
2017	60	103	43
2018	60	76	16
2019	60	96	36

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC

Elaboración propia

Gráfico 2

Comparación del plazo de los días de crédito en la política de venta para las distribuidoras con el número de días de periodo de cobranza, periodo 2015-2019.



Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

En la Tabla 8 y Gráfico 2, se observó que el número de días de períodos de cobranzas es mayor a los 60 días de crédito establecidos en las políticas de ventas de la empresa en todos los años de análisis, no se están cumpliendo correctamente estas políticas en este segmento de clientes.

Tabla 9

Comparación del plazo de los días de crédito en la política de venta para las cadenas de farmacias con el número de días de periodo de cobranza, periodo 2015 al 2019.

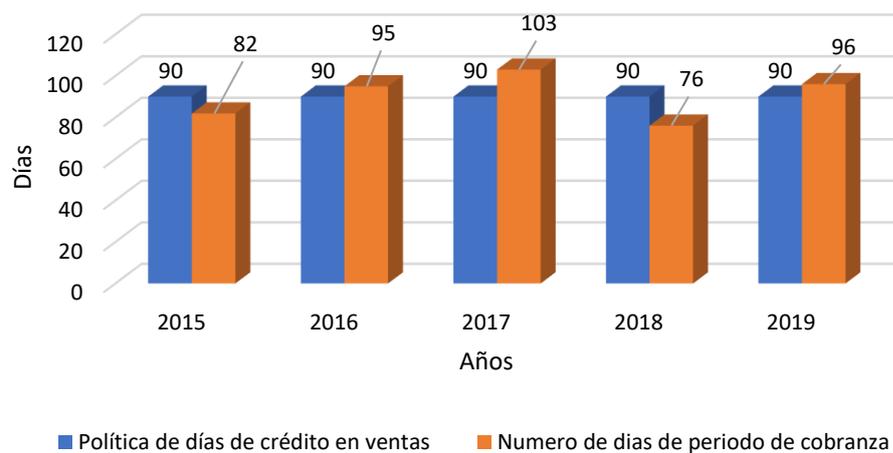
Año	Política de días de crédito en ventas	Número de días de periodo de cobranza
2015	90	82
2016	90	95
2017	90	103
2018	90	76
2019	90	96

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

Gráfico 3

Comparación del plazo de los días de crédito en la política de venta para las cadenas de farmacias con el número de días de periodo de cobranza, periodo 2015-2019.



Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

En la Tabla 9 y Gráfico 3, se observó que para el año 2015 el número de días de periodo de cobranza es menor a los 90 días de crédito establecidos en las políticas de venta de la empresa (tabla 22, véase la pág. 71), en los años 2016 y 2017 hubo un incremento en el número de días de periodo de cobranza, en los años 2018 y 2019 el periodo de cobranza es menor a los 90 días.

A continuación, se muestra la tabla con la información consolidada de los días de crédito de los 3 segmentos de clientes farmacias, distribuidores y cadenas de farmacias según las políticas de ventas de la empresa con el ratio periodo de cobranza.

Tabla 10

Comparación del plazo de los días de crédito en la política de venta para las farmacias, distribuidoras y cadenas de farmacias con el número de días de periodo de cobranza, periodo 2015 al 2019.

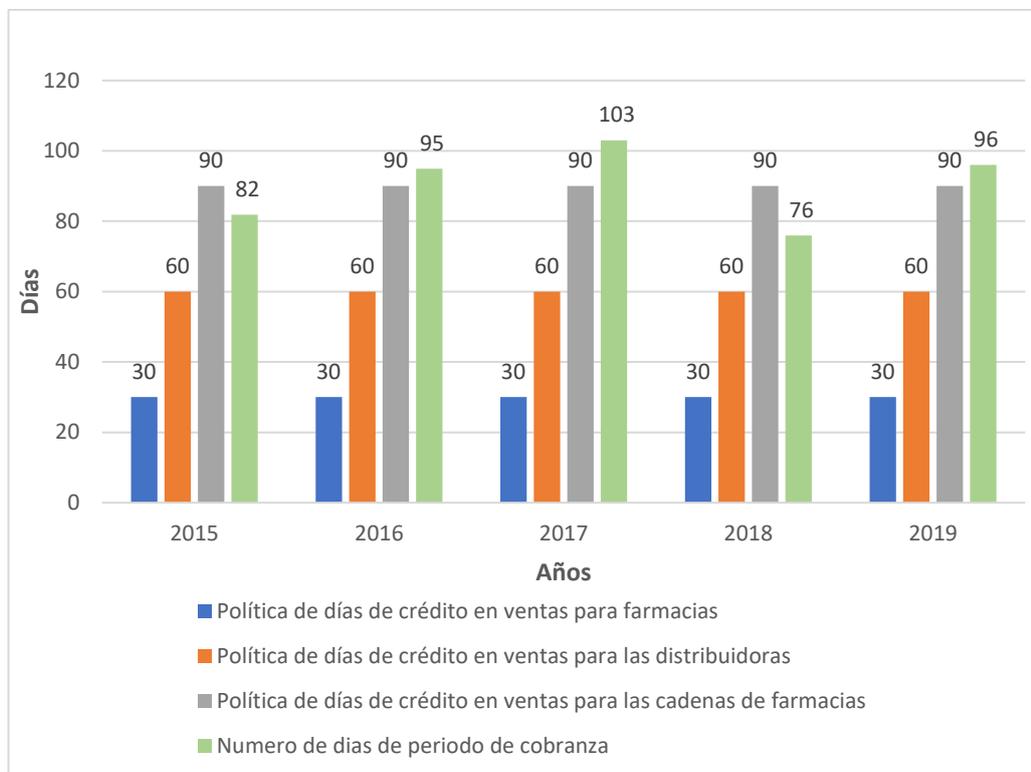
Año	Política de días de crédito en ventas para farmacias	Política de días de crédito en ventas para las distribuidoras	Política de días de crédito en ventas para las cadenas de farmacias	Número de días de periodo de cobranza
2015	30	60	90	82
2016	30	60	90	95
2017	30	60	90	103
2018	30	60	90	76
2019	30	60	90	96

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC
Elaboración propia

A continuación, se muestra el gráfico con la información consolidada de los días de crédito de los 3 segmentos de clientes farmacias, distribuidores y cadenas de farmacias según las políticas de ventas de la empresa con el ratio periodo de cobranza.

Gráfico 4

Comparación del plazo de los días de crédito en la política de venta para las farmacias, distribuidoras y cadenas de farmacias con el número de días de periodo de cobranza, periodo 2015-2019



Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC
Elaboración propia

En la Tabla 10 y Gráfico 4, se observó que el periodo de cobranza es mayor al plazo de crédito establecido por la empresa en sus políticas de ventas en los segmentos farmacias y distribuidoras en todos los periodos y que en el año 2016, 2017 y 2019 supera a los 3 segmentos de clientes. Los clientes se están demorando en pagar más de lo previsto. Esto genera menor flujo de dinero en la empresa generando riesgo de liquidez.

Se analizó el importe promedio de otorgamiento de crédito anual de los 3 segmentos de clientes (Tabla 53, Tabla 54 y Tabla 55, véase la pág. 87), y se comparó con el ratio de prueba defensiva (Tabla 57, véase la pág. 88) y con el número de clientes atendidos al crédito. Se observó

una relación que se detalla en la tabla en la tabla 11, tabla 12, tabla 13, gráfico 5, gráfico 6 y gráfico 7 con sus respectivos comentarios.

Tabla 11

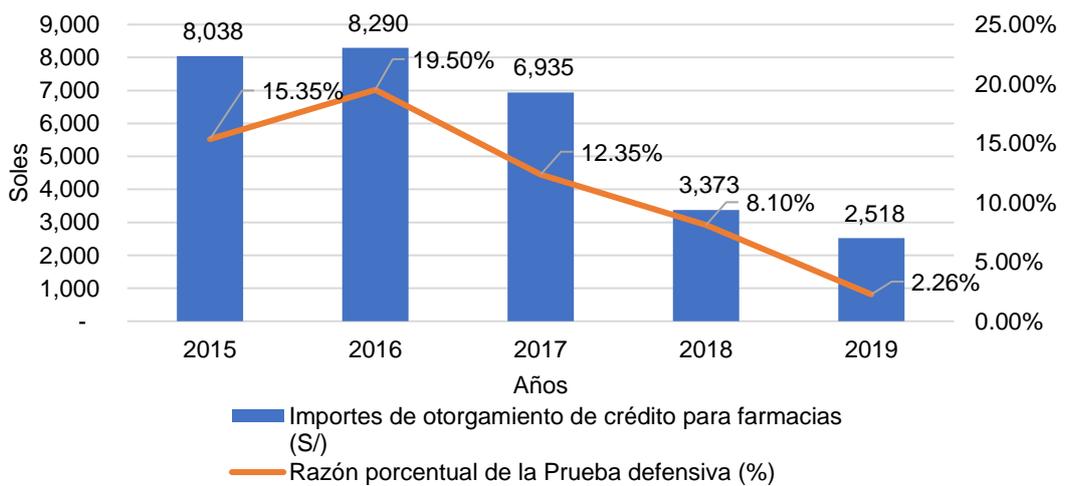
Comparación del N° de clientes atendidos con el importe promedio anual de otorgamiento de crédito para las farmacias y el ratio de prueba defensiva, periodo 2015 al 2019.

Año	N° de clientes atendidos al crédito	Importes de otorgamiento de crédito para farmacias (S/)	Razón porcentual de la Prueba defensiva (%)
2015	901	8,038	15.35%
2016	953	8,290	19.50%
2017	960	6,935	12.35%
2018	1188	3,373	8.10%
2019	1187	2,518	2.26%

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC
Elaboración propia

Gráfico 5

Comparación del importe promedio anual de otorgamiento de crédito para las farmacias con el ratio de prueba defensiva, periodo 2015-2019.



Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC
Elaboración propia

En la Tabla 11 Gráfico 5, se observó que el importe promedio de otorgamiento de crédito para farmacias del 2015 al 2019 tiene una relación directa con el ratio de prueba defensiva, mientras menor es el importe promedio de crédito otorgado, menor es nuestro ratio de liquidez, lo que significa una mejor posición de la empresa para hacer frente a sus obligaciones. Esto se sustenta en que han ido aumentando en N° de clientes atendidos al crédito (tabla 11, véase la pág. 55), lo cual aumenta la labor del área de cobranza en la recuperación de los créditos, ya que al ser un número considerable de clientes no se ha logrado cobrar al total de clientes, y por ello se ve una disminución en la liquidez.

Se observó en la tabla 11 (véase la pág. 55) un aumento del 2017 con 960 al 2018 con 1188 clientes atendidos al crédito, esto se debió al cambio de políticas en el 2018 del monto mínimo para otorgar crédito (tabla 7, véase la pág. 50).

Se tuvo las mejores ratios de prueba defensiva en los periodos 2015, 2016 y 2017 con un 15.35%, 19.50% y 12.35% respectivamente, en tales años el importe promedio de crédito otorgado fueron los más altos del periodo de estudio, mientras que en los periodos 2018 y 2019 los ratios fueron los más bajos con un 8.10% y 2.26% respectivamente, periodos en los que el importe promedio de otorgamiento de crédito fueron los más bajos.

Tabla 12

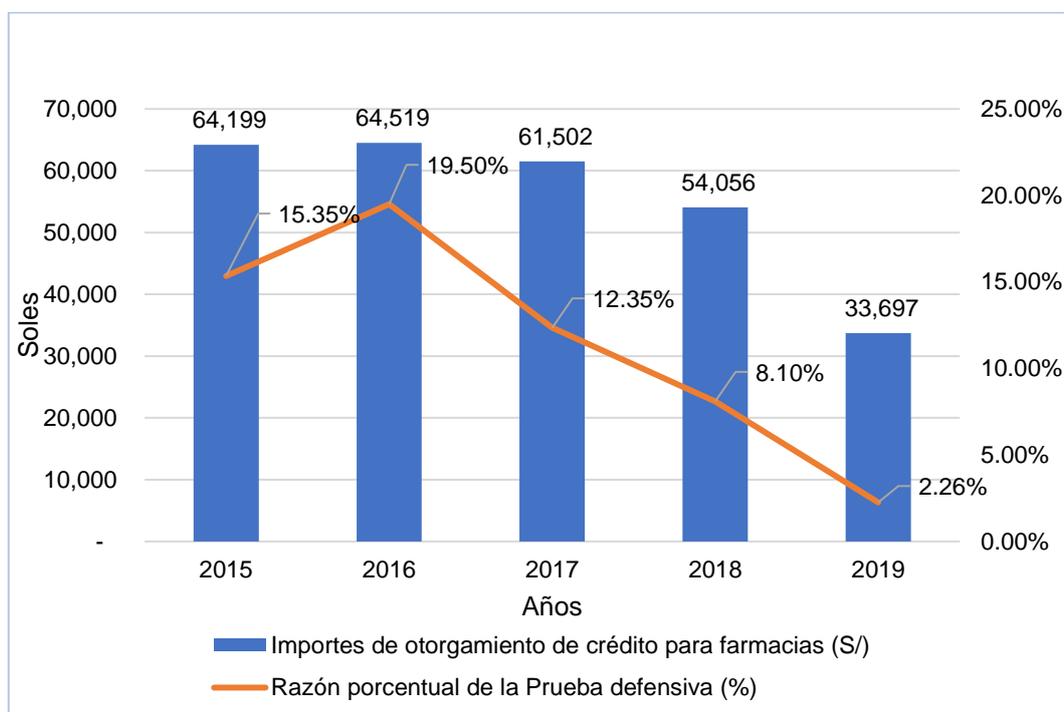
Comparación del importe promedio anual de otorgamiento de crédito para las distribuidoras con el ratio de prueba defensiva, 2015 al 2019.

Año	N° de clientes atendidos al crédito	Importes de otorgamiento de crédito para distribuidores (S/)	Razón porcentual de la Prueba defensiva (%)
2015	46	64,199	15.35%
2016	42	64,519	19.50%
2017	65	61,502	12.35%
2018	44	54,056	8.10%
2019	40	33,697	2.26%

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC
Elaboración propia

Gráfico 6

Comparación del importe promedio anual de otorgamiento de crédito para las distribuidoras con el ratio de prueba defensiva, periodo 2015-2019.



Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC
Elaboración propia

En la Tabla 12 Gráfico 6, se observó que el importe promedio de otorgamiento de crédito para distribuidores del 2015 al 2019 tiene una relación directa con el ratio de prueba defensiva. Sin embargo, observamos que el N° de clientes atendidos al crédito está en un rango de los 40 a los 65, y cómo se indica en el anexo 10 (véase la pág. 158) las cobranzas de las distribuidoras se hacen por letras depositadas en el banco o por depósito bancario a cuenta de la empresa, por lo que el cambio de política en el 2018 del importe mínimo para otorgar crédito (tabla 8, véase la pág. 51) no supone un aumento significativo en la gestión de cobranzas, y consideramos que el importe de otorgamiento de crédito para este segmento no generó riesgo de liquidez en la empresa.

Tabla 13

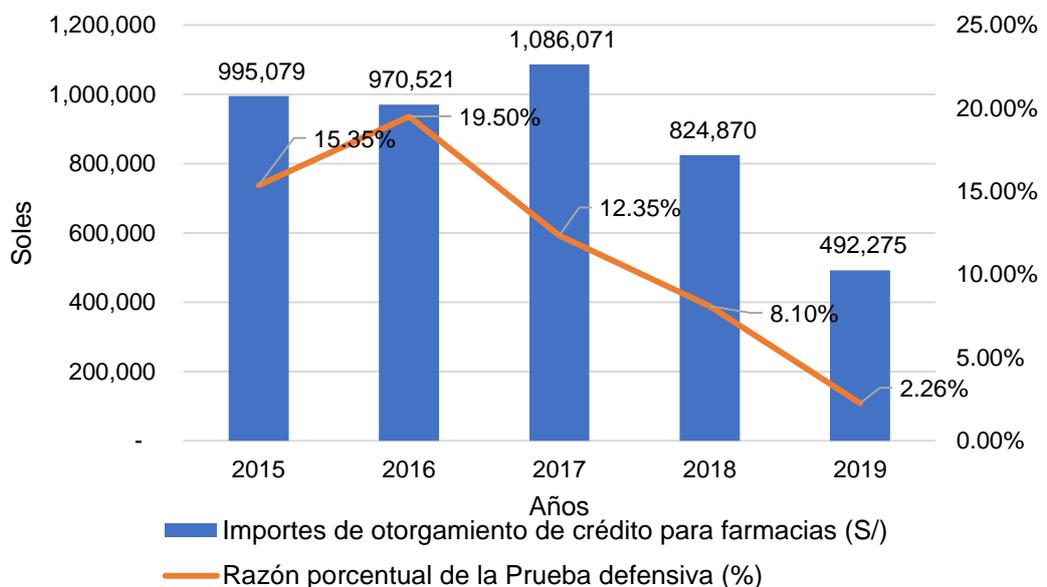
Comparación del importe promedio anual de otorgamiento de crédito para las cadenas de farmacias con el ratio de prueba defensiva, periodo 2015 al 2019.

Año	N° de clientes atendidos al crédito	Importes de otorgamiento de crédito para cadenas de farmacias (S/)	Razón porcentual de la Prueba defensiva (%)
2015	3	995,079	15.35%
2016	3	970,521	19.50%
2017	3	1,086,071	12.35%
2018	2	824,870	8.10%
2019	3	492,275	2.26%

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC
Elaboración propia

Gráfico 7

Comparación del importe promedio anual de otorgamiento de crédito para las cadenas de farmacias con el ratio de prueba defensiva, periodo 2015-2019.



Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC
Elaboración propia

En la Tabla 13 Gráfico 7, se observó que el importe promedio de otorgamiento de crédito del 2017 al 2019 tiene una relación directa con el ratio de prueba defensiva. Sin embargo, solo tiene en promedio 3 clientes atendidos al crédito al año, por lo que consideramos que el importe se otorgamiento de créditos para este segmento no generó riesgo de liquidez en la empresa.

5.1.2. Hipótesis específica N° 2

“La deficiente aplicación de las políticas de cobranzas generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.”

Se analizó la información del plazo real de cobranzas de los 3 segmentos de clientes (Tabla 58, Tabla 59 y Tabla 60, véase la pág. 89-90), y se comparó con el ratio periodo de pagos (Tabla 61, véase la pág. 90), nuestros plazos de pagos a los proveedores de mercadería son de 60 y 90 días (tabla 62, véase la pág. 91). Se observó que nos estamos demorando más de en pagar a nuestros proveedores, según detallamos en la tabla 15, tabla 16, tabla 17, tabla 18, gráfico 9, gráfico 10, gráfico 11 y gráfico 12 con sus respectivos comentarios.

Tabla 14

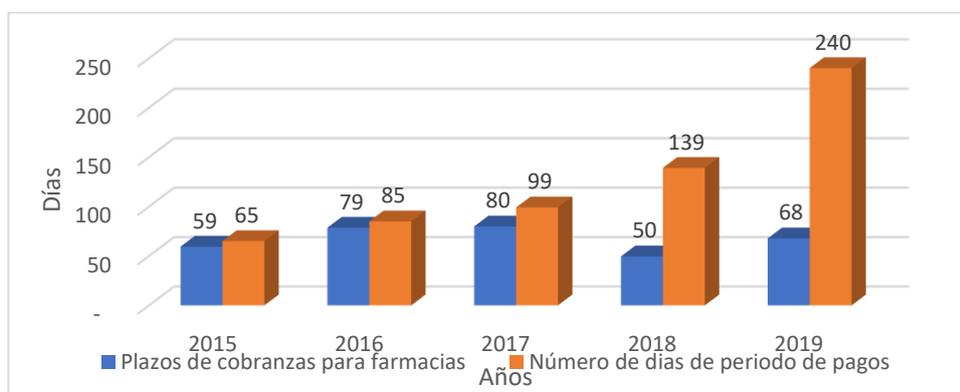
Comparación del plazo real de cobranzas para las farmacias con el número de días de periodo de pagos, periodo 2015 al 2019.

Año	Plazos de cobranzas	Número de días de periodo de pagos
2015	59	65
2016	79	85
2017	80	99
2018	50	139
2019	68	240

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC
Elaboración propia

Gráfico 8

Comparación del plazo real de cobranzas para las farmacias con el número de días de periodo de pagos, periodo 2015-2019.



Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC
Elaboración propia

En la Tabla 14 y Gráfico 8, se observó que el número de días de periodo de pago es mayor a los plazos de cobranzas del segmento farmacias.

En este segmento el plazo de cobranzas en el 2016, 2017 y 2019 supera los 60 días de crédito que nos otorgan nuestro proveedor nacional de mercadería (tabla 62; véase la pág. 91), además que no se está cumpliendo el plazo de 30 días de crédito establecido en las políticas de ventas (tabla 7, véase la pág. 50), esto conlleva a que nos demoremos más en pagar como se muestra en el gráfico mediante el ratio periodo de pagos, teniendo en los años 2018 y 2019 los ratios más altos.

Tabla 15

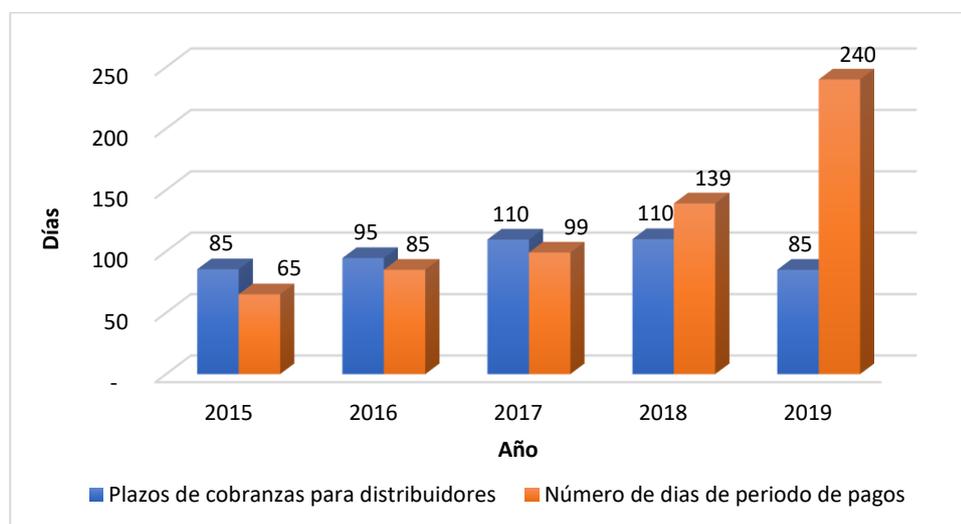
Comparación del plazo real de cobranzas para las distribuidoras con el número de días de periodo de pagos, periodo 2015 al 2019.

Año	Plazos de cobranzas	Número de días de periodo de pagos
2015	85	65
2016	95	85
2017	110	99
2018	110	139
2019	128	240

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC
Elaboración propia

Gráfico 9

Comparación del plazo real de cobranzas para las distribuidoras con el número de días de periodo de pagos, periodo 2015-2019.



Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC
Elaboración propia

En la Tabla 15 Gráfico 9, se observó que el número de días de periodo de pago es mayor a los plazos de cobranzas del segmento distribuidoras. La cobranza en este segmento supera del 2016 al 2020 los 60 y 90 días de crédito que tenemos con los principales proveedores (tabla 62, véase pág. 91), esto conllevó a que nos demoremos más en pagar tal como se muestra en los ratios de periodo de pago.

Tabla 16

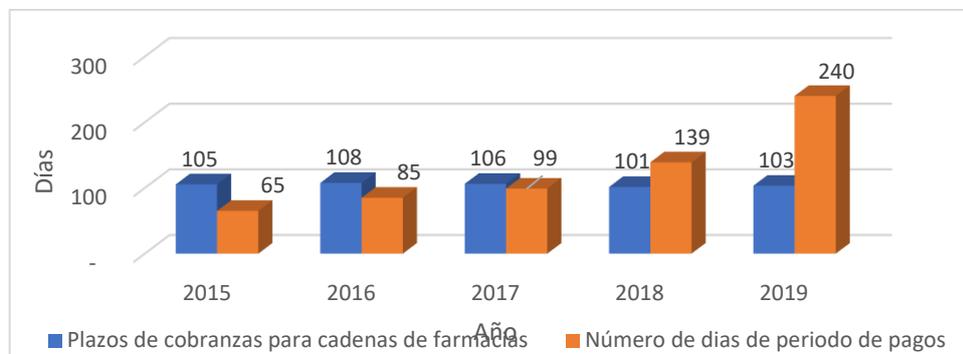
Comparación del plazo real de cobranzas para las cadenas de farmacias con el número de días de periodo de pagos, periodo 2015 al 2019.

Año	Plazos de cobranzas	Número de días de periodo de pagos
2015	105	65
2016	108	85
2017	106	99
2018	101	139
2019	103	240

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC
Elaboración propia

Gráfico 10

Comparación del plazo real de cobranzas para las cadenas de farmacias con el número de días de periodo de pagos, periodo 2015-2019.



Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC
Elaboración propia

En la Tabla 16 Gráfico 10, se observó que del 2016 al 2019 el ratio periodo de pagos es mayor al plazo real de cobranzas para el segmento cadenas de farmacias. La cobranza real en este segmento supera los 60 y 90 días de créditos que nos dan nuestros principales proveedores (tabla 62, véase pág. 91), además que se no cumple con los 90 días de crédito establecido en las políticas de ventas (tabla 9, véase pág. 52), esto generó que no se cumpla con los plazos para el pago a proveedores.

Tabla 17

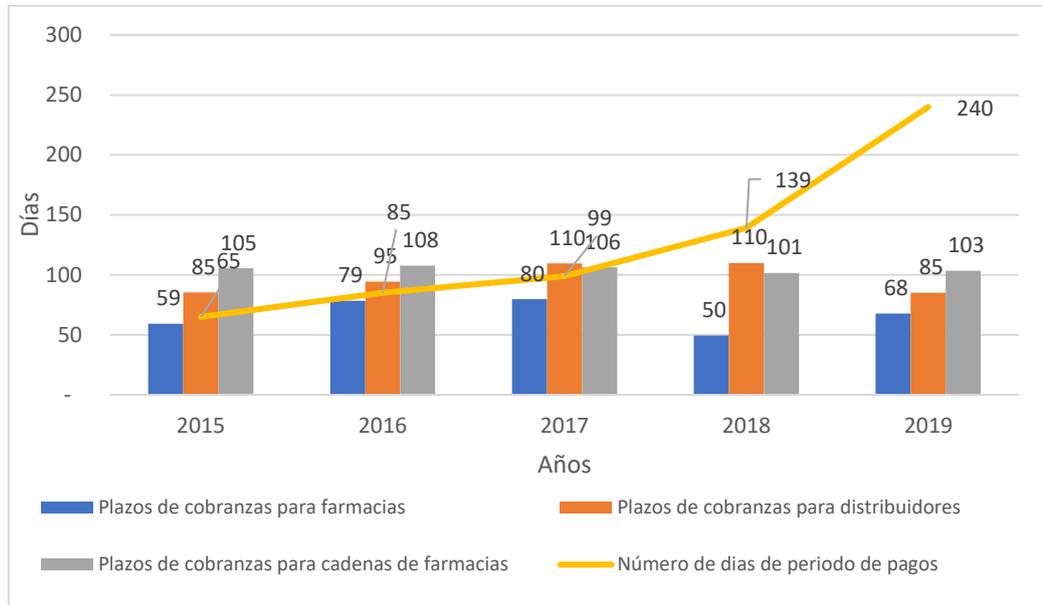
Comparación del plazo real de cobranzas para las farmacias, distribuidoras y cadenas de farmacias con el número de días de periodo de pagos, periodo 2015 al 2019.

Año	Plazos de cobranzas para farmacias	Plazos de cobranzas para distribuidores	Plazos de cobranzas para cadenas de farmacias	Número de días de periodo de pagos
2015	59	85	105	65
2016	79	95	108	85
2017	80	110	106	99
2018	50	110	101	139
2019	68	128	103	240

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC
Elaboración propia

Gráfico 11

Comparación del plazo de cobranzas para las farmacias, distribuidoras y cadenas de farmacias con el número de días de periodo de pagos, periodo 2015-2019.



Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC
Elaboración propia

En la Tabla 17 Gráfico 11, se observó que el número de días de periodo de pago es mayor a nuestro plazo real de cobranzas, teniendo en los años 2018 y 2019 un incremento superior a los años anteriores. En el año 2015, 2016 y 2017, nuestros días de periodo de pago es menor a los plazos de cobranza en el segmento distribuidoras y cadenas de farmacias. Para el segmento farmacias, el número de días de periodo de pagos es mayor al plazo real de cobranzas en todos los años de estudio. Por lo que indicamos que nos estamos demorando más en pagar a nuestros proveedores de mercadería debido a una demora en la cobranza real de los 3 segmentos de clientes.

En la tabla 19 (véase la pág. 64) se brinda un detalle de los pagos a los proveedores de mercadería del 2020 con la intención de explicar el motivo de tener un alto ratio de periodo de pagos en el año 2019 de 240 días.

Tabla 18*Detalle de pagos a los proveedores de mercadería, periodo 2019*

Fecha	Información detallada	Monto S/
27/02/2019	TERBONOVA FT-5625 DUA-3716 ALMACEN 07-01-19. Basad	96,894
17/12/2019	TERBONOVA FT-5624 DUA 118-475637 Basado en Pedidos	134,778
31/12/2019	TERBONOVA FT-5624 DUA 118-475637 Basado en Pedidos	33,449
31/12/2019	LABORATORIOS PORTUGAL compra nacional	1,560,316
TOTAL		S/1,825,437

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ S.A.C.
Elaboración propia

Nuestro costo de venta para el año 2019 fue de s/ 2,955,917.00 mientras que nuestros pagos a los proveedores de mercadería fueron de s/ 1,825,436.70, no se pudo cumplir con el pago al menos del costo de los productos vendidos, esto se debió a motivos tales como la disminución del nivel de ventas, los gastos fueron mayores a los ingresos, esto conllevó a la empresa a solicitar prorrogas de emergencia hasta que mejore la situación.

En la siguiente Tabla se muestra en nivel de ventas y la utilidad antes de la diferencia cambiaria de cada periodo. A partir del año 2018 se observa una disminución considerable en las ventas y esto afecta nuestra utilidad, dando en el periodo 2018 y 2019 pérdidas significativas.

Tabla 19*Detalle de ventas y utilidad antes de diferencia cambiaria, 2015 al 2019*

DETALLE	2015 S/	2016 S/	2017 S/	2018 S/	2019 S/
VENTAS NETAS	11,489,253	11,643,368	11,886,719	7,409,745	5,199,606
COSTO DE VENTAS	6,115,713	6,460,678	6,414,400	4,268,415	2,955,917
UTILIDAD / PERDIDA	214,087	819,583	77,649	-1,714,475	-2,604,083

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC
Elaboración propia

Lo descrito anteriormente ocasiona que en el periodo 2018 y 2019 tengamos un ratio periodo medio de pago de 139 y 240 días respectivamente. Al demorarnos más en pagar se genera desconfianza en los proveedores.

Se analizó la información de la cartera morosa de los 3 segmentos de clientes, obteniéndose el índice de morosidad para los segmentos farmacias y distribuidores (Tabla 63 y Tabla 64 véase la pág. 91-92) y se comparó con el ratio de prueba defensiva (Tabla 67, véase la pág. 93), encontrándose una relación en los segmentos farmacias y distribuidores que se detalla en la tabla 20 y gráfico 12 con sus respectivos comentarios.

Tabla 20

Comparación del índice de morosidad para las farmacias y distribuidoras con el ratio de prueba defensiva, periodo 2015 al 2019.

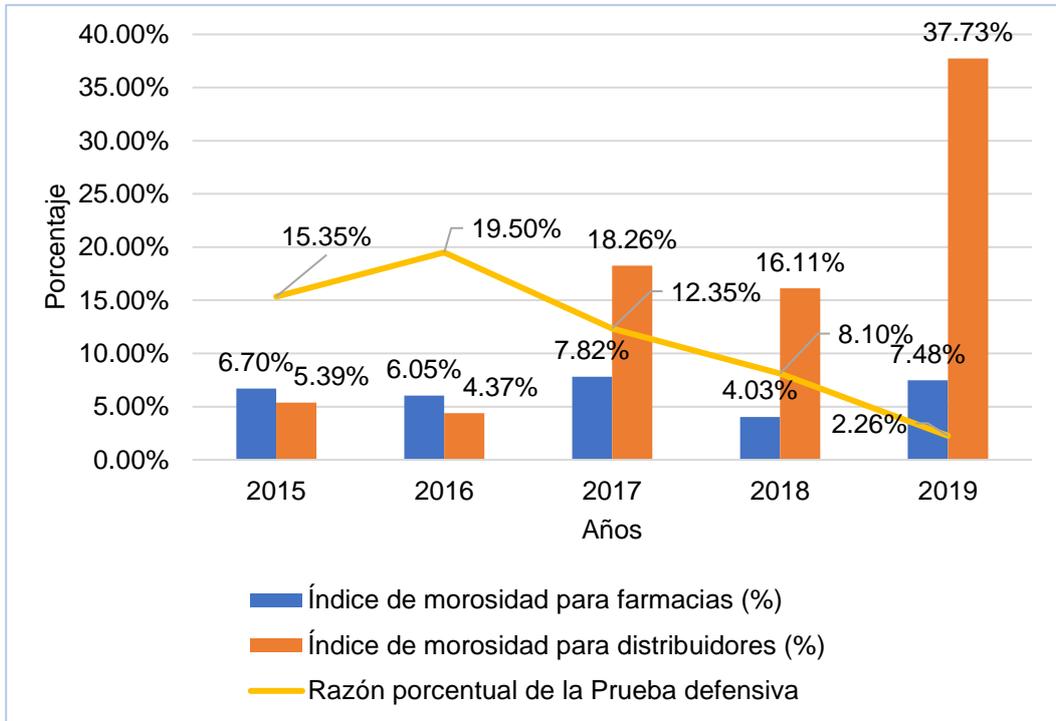
Año	Índice de morosidad para farmacias (%)	Índice de morosidad para distribuidores (%)	Razón porcentual de la Prueba defensiva
2015	6.70%	5.39%	15.35%
2016	6.05%	4.37%	19.50%
2017	7.82%	18.26%	12.35%
2018	4.03%	16.11%	8.10%
2019	7.48%	37.73%	2.26%

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC
Elaboración propia

En el caso del segmento cadenas de farmacias no hubo morosidad en los periodos de estudio.

Gráfico 12

Comparación del índice de morosidad para las farmacias y distribuidoras con el ratio de prueba defensiva, periodo 2015-2019.



Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC
Elaboración propia

En la Tabla 20 y Gráfico 12, se observó del 2015 al 2017, para el segmento farmacias y distribuidoras, una relación inversa. En el año 2018 al 2019 se observa nuevamente la relación inversa para ambos segmentos. El año 2019 presentó la mayor morosidad de todo el periodo de estudio, tanto para farmacias como para distribuidoras con un 7.48% y 37.73% respectivamente, y presenta también el menor ratio de prueba defensiva de 2.26%. Por lo que indicamos que, a mayor morosidad, menor liquidez tiene la empresa para cumplir con sus compromisos.

5.2. Resultados inferenciales

5.2.1. Hipótesis específica N° 1

Ho: La deficiente aplicación de las políticas de ventas no generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.

Ha: La deficiente aplicación de las políticas de ventas generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.

A partir de la información estadística, del importe de otorgamiento de créditos (tabla 56, véase la pág. 88) y del ratio de prueba defensiva (tabla 57, véase la pág. 88), se desarrolló la prueba de hipótesis correspondiente, obteniendo los siguientes resultados:

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0.89597649
Coefficiente de determinación R ²	0.80277386
R ² ajustado	0.73703182
Error típico	0.03406687
Observaciones	5

De lo anterior podemos comentar que la correlación de los datos alcanzó el 89.59% lo que indica una alta relación entre la variable políticas de ventas y la liquidez.

El coeficiente de determinación indica que las políticas de ventas se explican en 80.27% de la liquidez.

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>
Intercepción	-0.023911187	0.042601608	-0.5612743	0.61380662
Variable X 1	0.0000132577	0.0000037940	3.49441922	0.03964021

De la prueba anterior se obtuvo la siguiente ecuación lineal:

$$Y_1 = -0.0239 + 0.0000132577 X_1$$

Donde:

X₁ es la política de ventas (importe de otorgamiento de crédito)

Y₁ es la Liquidez (prueba defensiva)

La ecuación indica una relación directa entre la política de ventas y la liquidez.

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	0.01417145	0.01417145	12.2109657	0.03964020
Residuos	3	0.00348165	0.00116055		
Total	4	0.01765311			

Por último, se observa que el valor crítico de F (nivel de confianza) es 0.03964020 menor al error de 0.05, por ello se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_a). Por lo que concluimos que la deficiente aplicación de las políticas de ventas generó riesgo de liquidez en la empresa TERBOL PERÚ S.A.C.

5.2.2. Hipótesis específica N° 2

H_0 : La deficiente aplicación de las políticas de cobranzas no generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.

H_a : La deficiente aplicación de las políticas de cobranzas generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.

A partir de la información estadística, del índice de morosidad (tabla 66, véase la pág. 93) y del ratio de prueba defensiva (tabla 67, véase la pág. 93), se desarrolló la prueba de hipótesis correspondiente, obteniendo los siguientes resultados:

Estadísticas de la regresión	
Coeficiente de correlación múltiple	0.9217160
Coeficiente de determinación R^2	0.8495604
R^2 ajustado	0.7994138
Error típico	0.0297530
Observaciones	5

De lo anterior podemos comentar que la correlación de los datos alcanzó el 92.17% lo que indica una alta relación entre las variables políticas de cobranzas y la liquidez.

El coeficiente de determinación indica que las políticas de cobranzas se explican en 84.95% en la liquidez.

	<i>Coeficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>
Intercepción	0.22646993	0.03014988	7.51146969	0.00488942
Variable X 1	-1.3746720	0.33398148	-4.11601264	0.02598224

De la prueba anterior se obtuvo la siguiente ecuación lineal:

$$Y_2 = -0.2264 - 1.3746720 X_2$$

Donde:

X₂ es la política de cobranzas (morosidad)

Y₂ es la Liquidez (prueba defensiva)

La ecuación indica una relación inversa entre la política de cobranzas y la liquidez.

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	0.0149973	0.01499738	16.9415600	0.0259822
Residuos	3	0.0026557	0.00088524		
Total	4	0.0176531			

Por último, se observa que el valor crítico de F (nivel de confianza) es 0.0259822 menor al error de 0.05, por ello se rechaza la hipótesis nula (H₀) y se acepta la hipótesis alterna (H_a). Por lo que concluimos que la deficiente aplicación de las políticas de cobranzas generó riesgo de liquidez en la empresa TERBOL PERÚ S.A.C.

5.2.3 Hipótesis General

En base a los resultados inferenciales de las hipótesis específicas N° 1 y N° 2, se demostró que la deficiente aplicación de las políticas de ventas y de cobranzas generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C., periodo 2015-2019.

5.3. Otro tipo de resultados estadísticos, de acuerdo a la naturaleza del problema y la Hipótesis

Hipótesis específica N° 1: La deficiente aplicación de las políticas de ventas generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.

Para la demostración de las hipótesis específicas N°1, se utilizaron ratios financieros anuales y la Información de las políticas de ventas y cobranzas de la empresa y de los anexos de cobranzas del periodo 2015-2019.

A continuación, se muestra la fórmula y resultados del ratio periodo de cobro

$$\text{Periodo Promedio de Cobro} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar Comerciales X 360}}{\text{Ventas Anuales}}$$

Tabla 21

Cálculo Periodo Promedio de Cobro en días periodo 2015 - 2019

Año	Cuentas por cobrar comerciales	Ventas anuales	Periodo promedio de cobro
2015	2,768,095	12,177,921	82
2016	3,299,297	12,510,724	95
2017	3,633,923	12,639,941	103
2018	1,742,819	8,219,743	76
2019	1,495,733	5,618,784	96

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC
Elaboración propia

A continuación, se muestra los plazos de crédito establecido por la empresa en sus políticas de ventas, según los segmentos de clientes farmacias, distribuidores y cadenas de farmacias

Tabla 22
Políticas de venta días de crédito

Año	Farmacias	Distribuidoras	Cadenas de farmacia
2015	30	60	90
2016	30	60	90
2017	30	60	90
2018	30	60	90
2019	30	60	90

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC
Elaboración propia

A continuación, se muestra los rangos de pago de los clientes de los segmentos farmacias y distribuidores, el motivo es identificar aquellos clientes morosos que hacen que nuestro ratio periodo de cobranza sea tal alto comparado con los plazos de crédito establecidos en las políticas de ventas.

Tabla 23
Rango de pagos del segmento distribuidores, periodo 2019

RANGO	MONTO S/	%
0 a 30 Días	288,807.86	19%
31 a 60 Días	302,255.81	20%
61 a 90 Días	752,297.93	50%
90 a 120 Días	103,712.66	7%
120 a más Días	56,554.94	4%
Total	1,503,629.20	100%

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC
Elaboración propia

Tabla 24*Distribuidores, detalle de pagos de 90 días a 120 días, periodo 2019*

DISTRIBUIDOR	MONTO S/	DIAS DE PAGO
DROGUERIA DISTRIBUIDORA KENMAR	19,716.84	96
DROINSUR EIRL	24,200.97	90
M. PHARMA	59,794.85	94
TOTAL	103,712.66	

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

Tabla 25*Distribuidores, detalle de pagos de 120 días a más, periodo 2019*

DISTRIBUIDOR	MONTO S/	DIAS DE PAGO
BOTICAS GRISSFARMA II	550.77	155
DISTRIBUIDORA ALO FARMA SAC	1,134.00	161
DISTRIBUIDORA FARMACOS DEL NORTE S.A.C.	2,411.96	147
DROGUERIA J&M S.R.L.	8,599.78	154
FARMAC ESPECIAL FARMALINO EIRL	9,349.04	169
FARMACEUTICA DEL SUR S.R.L.	34,509.39	217
TOTAL	56,554.94	

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

Tabla 26*Rango de pagos del segmento distribuidores, periodo 2018*

RANGO	MONTO S/	%
0 a 30 Días	226,266.81	13%
31 a 60 Días	883,130.27	53%
61 a 90 Días	412,786.46	25%
90 a 120 Días	17,773.02	1%
120 a más Días	140,232.04	8%
Total	1,680,188.60	100%

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

Tabla 27*Distribuidores, detalle de pagos de 90 días a 120 días, periodo 2018*

DISTRIBUIDOR	MONTO S/	DIAS DE PAGO
DROGUERIA J & B DISTRIBUCIONES S.A.C.	15,671.52	99
GAMEDIX PERU E.I.R.L.	2,101.50	100
TOTAL	17,773.02	

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

Tabla 28*Distribuidores, detalle de pagos de 120 días a más, periodo 2018*

DISTRIBUIDOR	MONTO S/	DIAS DE PAGO
CUMORAH PERU E.I.R.L.	307.01	311
DISTRIBUIDORA DROGUERIA LAS AMERICAS S.A.C	126,925.03	135
DROGUERIA FARMAFAST E.I.R.L.	10,000.00	139
DROGUERIA SOLFARMA E.I.R.L.	3,000.00	155
TOTAL	140,232.04	

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

Tabla 29*Rango de pagos del segmento distribuidores, periodo 2017*

RANGO	MONTO	%
0 a 30 Días	610,074.81	21%
31 a 60 Días	732,678.61	25%
61 a 90 Días	1,208,124.62	42%
90 a 120 Días	77,328.42	3%
120 a más Días	274,638.57	9%
TOTAL	2,902,845.03	100%

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

Tabla 30*Distribuidores, detalle de pagos de 120 días a más, periodo 2017*

DISTRIBUIDOR	MONTO S/	DIAS DE PAGO
DISTRIBUCIONES COLIBRI S.R.L.	34,632.74	137
DROGUERIA & CORPORACION FARMA PERU E.I.R.L.	30,057.05	125
MENESES LOPEZ MARCELINO	27,202.05	148
GLOBAL IMPORT AMERICA S.A.C.	17,557.26	133
M & M PRODUCTOS MEDICOS Y FARMACEUTICOS E.I.R.L.	15,007.64	140
GRUPO FARMACEUTICO SAN PEDRO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA-'G.F. SAN PEDRO S.A.C.'	13,178.12	122
DROGUERIA SOLFARMA E.I.R.L.	12,579.66	122
DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA FARMACEUTICA SAC	11,629.08	122
ALPHARMA.CO SAC	11,605.90	122
SOFER DIAGNOSTICS E.I.R.L.	10,369.58	122
MENESES LOPEZ JULIO	10,326.10	135
DROGUERIA CORPORACION FARMASALUD EIRL	9,402.86	122
PHARMAVIT S.A.C	9,362.91	122
Otros	61,727.62	
Total	274,638.57	

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

En la tabla 28 (véase la pág.73) y la tabla 30, se observó que el cliente Distribuciones Solfarma E.I.R.L. se demoró en pagar 122 y 155 días en el periodo 2017 y 2018 respectivamente, plazo mucho mayor a los 60 días de crédito establecidos para el segmento distribuidores.

Tabla 31*Distribuidores, detalle de pagos de 90 días a 120 días, periodo 2017*

DISTRIBUIDOR	MONTO S/	DIAS DE PAGO
DISTRIBUIDORA FARMA CHICLAYO S.A.C.	12,667.85	92
MIDHCO DISTRIBUCIONES S.A.C.	7,874.07	92
DROGUERIA J & B DISTRIBUCIONES S.A.C.	7,377.96	92
DISTRIBUIDORA FARMACOS DEL NORTE S.A.C.	7,348.87	106
G.F. SAN PEDRO S.A.C.	6,626.23	92
NEGOCIOS E INVERSIONES SANTISIMA VIRGEN DE LA PUERTA E.I.R.L.	5,694.13	108
DROGUERIA CORPORACION CENTRALFARMA E.I.R.L.	4,343.45	92
DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DE MEDICAMENTOS AMERICANOS SAC	4,056.10	106
DISTRIBUIDORA - DROGUERIA AHORROFARMA SCRL	3,826.63	92
Otros	17,513.13	
TOTAL	77,328.42	

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

Tabla 32*Rango de pagos del segmento distribuidores, periodo 2016*

RANGO	MONTO S/	%
0 a 30 Días	518,103.76	17%
31 a 60 Días	824,231.28	27%
61 a 90 Días	1,337,703.86	44%
90 a 120 Días	186,351.04	5%
120 a más Días	145,310.69	5%
TOTAL	3,011,700.64	100%

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

Tabla 33*Distribuidores, detalle de pagos de 120 días a más, periodo 2016*

DISTRIBUIDOR	MONTO S/	DIAS DE PAGO
DISTRIBUCIONES COLIBRI S.R.L.	22,594.74	145
ALPHARMA.CO SAC	19,633.45	122
M & M PRODUCTOS MEDICOS Y FARMACEUTICOS E.I.R.L.	18,102.51	138
GRUPO FARMACEUTICO SAN PEDRO SAC	13,728.17	122
DISTRIBUIDORA FARMACOS DEL NORTE S.A.C.	12,942.91	128
MENESES LOPEZ MARCELINO DROGUERIA & CORPORACION FARMA PERU E.I.R.L.	12,788.03	162
DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA FARMACEUTICA SAC	11,745.77	132
GLOBAL IMPORT AMERICA S.A.C.	10,141.83	122
PHARMAVIT S.A.C	9,381.86	140
OTROS	4,496.04	122
TOTAL	145,310.70	

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

Tabla 34*Distribuidores, detalle de pagos de 90 días a 120 días, periodo 2016*

DISTRIBUIDOR	MONTO S/	DIAS DE PAGO
DISTRIBUIDORA FARMACOS DEL NORTE S.A.C.	24,854.32	113
DISTRIBUIDORA FARMA CHICLAYO S.A.C.	13,196.60	92
DROGUERIA SOLFARMA E.I.R.L.	13,104.73	122
SOFER DIAGNOSTICS E.I.R.L.	10,802.40	122
DROGUERIA CORPORACION FARMASALUD EIRL	9,795.33	122
GLOBAL IMPORT AMERICA S.A.C.	8,908.23	122
GRUPO SANTAMARIA E.I.R.L.	8,512.03	115
OTROS	97,177.42	111
TOTAL	186,351.04	

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

Tabla 35*Rango de pagos del segmento distribuidores, periodo 2015*

RANGO	MONTO S/	%
0 a 30 Días	655,104.99	39%
31 a 60 Días	1,009,052.54	60%
61 a 90 Días	1,584,164.09	94%
90 a 120 Días	230,933.50	14%
120 a más Días	107,674.68	6%
TOTAL	3,586,929.79	100%

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

Tabla 36*Distribuidores, detalle de pagos de 120 días a más, periodo 2015*

DISTRIBUIDOR	MONTO S/	DIAS DE PAGO
M & M PRODUCTOS MEDICOS Y FARMACEUTICOS E.I.R.L.	22,155.67	138
MENESES LOPEZ MARCELINO	15,651.27	162
DISTRIBUCIONES COLIBRI S.R.L.	13,582.98	163
DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA FARMACEUTICA SAC	12,412.59	122
DROGUERIA & CORPORACION FARMA PERU E.I.R.L.	12,154.14	136
DISTRIBUIDORA FARMACOS DEL NORTE S.A.C.	10,448.21	128
PHARMAVIT S.A.C	5,502.71	122
MEDICAL IMPORT M&M EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	3,871.96	149
GLOBAL IMPORT AMERICA S.A.C.	3,827.49	140
DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DE MEDICAMENTOS AMERICANOS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	2,245.89	159
OTROS	5,821.76	
TOTAL	107,674.68	

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

Tabla 37*Distribuidores, detalle de pagos de 90 días a 120 días, periodo 2015*

DISTRIBUIDOR	MONTO S/	DIAS DE PAGO
ALPHARMA.CO SAC	32,378.31	112
GRUPO FARMACEUTICO SAN PEDRO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA-'G.F. SAN PEDRO S.A.C.'	25,250.25	109
DISTRIBUCIONES COLIBRI S.R.L.	20,671.74	122
DISTRIBUIDORA FARMACOS DEL NORTE S.A.C.	20,488.32	113
DISTRIBUIDORA FARMA CHICLAYO S.A.C.	12,106.62	92
DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DE MEDICAMENTOS AMERICANOS SAC	10,371.29	111
MIDHCO DISTRIBUCIONES S.A.C.	10,039.32	92
OTROS	99,627.64	
TOTAL	230,933.50	

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC
Elaboración propia

Tabla 38*Rango de pagos del segmento farmacias, periodo 2019*

RANGO	MONTO S/	%
0 a 30 Días	579,885.18	18%
31 a 60 Días	1,658,504.17	51%
61 a 90 Días	773,275.19	24%
90 a 120 Días	157,362.05	5%
120 a más Días	87,276.00	3%
TOTAL	3,256,302.59	100%

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC
Elaboración propia

Tabla 39*Farmacias, detalle de pagos de 120 días a más, periodo 2019*

FARMACIAS	MONTO S/	DIAS DE PAGO
ROBLEDO DE LA CRUZ MANUEL ALBERTO	10,467.41	130
BOTICA PHARMACENTRAL	6,880.72	177
CADENA DE BOTICAS TU SALUD	6,410.93	140
BOTICA D CAROL´S	4,772.87	179
TUSALUD	4,348.18	184
BOTICA SAN MARTIN	4,123.04	171
BOTICA ASHLY FARMA	3,276.14	125
CORDPAAQ S.A.C.	3,274.13	121
BOTICA SEÑOR DE LUREN	3,209.88	122
BOTICA NOVASALUD	3,117.78	120
BOTICAS PLANET FARMA	2,933.76	132
BOTICAS BTS	2,874.78	197
Otros	31,586.38	
TOTAL	87,276.00	

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

Tabla 40*Farmacias, detalle de pagos de 90 días a 120 días, periodo 2019*

FARMACIAS	MONTO S/	DIAS DE PAGO
BOTICA PHARMA CENTRAL	24,140.02	95
FUENTE DE VIDA	17,242.93	105
BOTICA HUAMANGA	10,202.21	105
BOTICA FARMA PERU	6,327.53	115
TODOFARMA	5,822.47	102
BOTICAS EL PUEBLO	5,451.28	103
BOTICA SANAR PRODUCTOS NAT	4,314.47	116
FARMA ASUNCION E.I.R.L.	3,525.20	110
BOTICA NMARTIN MF	3,420.60	117
BOTICA INKA PERU	3,373.48	92
Otros	73,541.86	
TOTAL	157,362.05	

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

Tabla 41*Rango de pagos del segmento farmacias, periodo 2018*

RANGO	MONTO S/	%
0 a 30 Días	1,346,006.27	32%
31 a 60 Días	2,123,056.10	50%
61 a 90 Días	693,583.77	16%
90 a 120 Días	49,456.10	1%
120 a más Días	6,375.78	0%
TOTAL	4,218,478.02	100%

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

Tabla 42*Farmacias, detalle de pagos de 120 días a más, periodo 2018*

FARMACIAS	MONTO S/	DIAS DE PAGO
TREBEJO HURTADO ALEXANDER	1,212.94	121
S Y S INVERSIONES DEL PERU E.I.R.L.	925.30	128
DISTRIBUIDORA ALEPHARMA EIRL	766.94	121
CHALCO PAUCCAR SEGUNDO	728.00	121
LOAYZA LOAYZA CARMEN MARIA	697.75	157
FERNANDEZ DIAZ ORIEL	570.74	186
RAMIREZ LINGAN EDDY	484.51	155
BOTICA INKASOL-FARMA S.A.C.	421.86	196
RIMAC NIÑO MIGUEL RAMON	307.55	132
ECHOPHARMA SAC	173.46	349
PEREYRA RAMIREZ MILTON EDBER	86.73	356
TOTAL	6,375.78	

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

Tabla 43*Farmacias, detalle de pagos de 90 días a 120 días, periodo 2018*

FARMACIAS	MONTO S/	DIAS DE PAGO
ROBLEDO DE LA CRUZ MANUEL ALBERTO	14,522.24	94
CORPORACION FARMACEUTICA SALVADOR S.A.C - COFARSA S.A.C.	6,528.94	100
HUAMAN HINOSTROZA FELICIA ROSARIO	5,092.51	93
SURICHAQUI MARQUEZ YSABEL CRISTINA	2,980.78	117
DROGUERIA ECE Y BOTICAS SEÑOR DE LOS MILAGROS S.A.C.	2,625.80	92
COORPORACION T BUENO'S S.A.C.	1,989.42	99
MUÑOZ GARAY LEONCIO	1,601.91	110
Otros	14,114.50	
TOTAL	49,456.10	

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

Tabla 44*Rango de pagos del segmento farmacias, periodo 2017*

RANGO	MONTO S/	%
0 a 30 Días	1,822,935.89	34%
31 a 60 Días	2,729,914.53	51%
61 a 90 Días	661,951.50	12%
90 a 120 Días	80,156.76	1%
120 a más Días	72,808.58	1%
TOTAL	5,367,767.26	100%

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

Tabla 45*Farmacías, detalle de pagos de 120 días a más, periodo 2017*

FARMACIAS	MONTO S/	DIAS DE PAGO
INVERSIONES BRASAME SAC.	40,304.15	128
ECHOPHARMA SAC	14,082.81	184
QUISPE DE CARIGNANO YSABEL ESTELA	3,603.21	128
NAYU ASOCIADOS S.A.C.	1,735.90	125
PAREDES AQUINO JULIO CESAR DIONICIO	1,630.45	214
VARGAS RAMOS JULIAN	1,000.00	122
ABAD GALVEZ MONICA PAOLA	930.00	139
SALUD Y ECONOMIA BOTICAS S.A.C.	922.50	214
Otros	8,599.56	
TOTAL	72,808.58	

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC
Elaboración propia

Tabla 46*Farmacías, detalle de pagos de 90 días a 120 días, periodo 2017*

FARMACIAS	MONTO S/	DIAS DE PAGO
QUISPE DE CARIGNANO YSABEL ESTELA	9,516.34	106
CONQUISTADORES FARMA S.A.C.	4,497.25	99
PIONERO NLD SRLTDA	2,875.88	95
ROBLEDO DE LA CRUZ MANUEL ALBERTO	2,641.80	100
ECHOPHARMA SAC	2,099.86	111
FARMACEUTICOS VIRGEN DE LA PUERTA EIRL	1,960.37	105
Otros	56,565.26	
TOTAL	80,156.76	

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC
Elaboración propia

Tabla 47*Rango de pagos del segmento farmacias, periodo 2016*

RANGO	MONTO S/	%
0 a 30 Días	1,994,631.21	31%
31 a 60 Días	3,361,079.39	53%
61 a 90 Días	832,597.09	13%
90 a 120 Días	115,802.49	2%
120 a más Días	95,753.67	1%
TOTAL	6,399,863.85	100%

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

Tabla 48*Farmacias, detalle de pagos de 120 días a más, periodo 2016*

FARMACIAS	MONTO S/	DIAS DE PAGO
INVERSIONES BRASAME SAC.	49,519.96	135
ECHOPHARMA SAC	14,722.93	181
ABAD GALVEZ MONICA PAOLA	11,333.33	139
QUISPE DE CARIGNANO YSABEL ESTELA	4,427.11	128
NAYU ASOCIADOS S.A.C.	2,132.83	125
VARGAS RAMOS JULIAN	1,228.66	130
SALUD Y ECONOMIA BOTICAS S.A.C.	1,133.44	214
OROYA CANCHANYA MARLENY ROSEMARY	943.36	142
INVERSIONES EN SALUD CONTINENTAL SAC	915.84	132
FARMACEUTICOS VIRGEN DE LA PUERTA EIRL	737.4	128
Otros	8,658.82	
TOTAL	95,753.67	

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

En la tabla 45 (véase la pág. 82) y tabla 48 se observó que el cliente Ecopharma S.A.C. se demoró en pagar 181 y 184 en pagar en el periodo 2016 y 2017 respectivamente, plazo mucho mayor a los 30 días establecidos para los clientes del segmento farmacias.

Tabla 49*Farmacías, detalle de pagos de 90 días a 120 días, periodo 2016*

FARMACIAS	MONTO S/	DIAS DE PAGO
QUISPE DE CARIGNANO YSABEL ESTELA	11,692.31	106
MULTI MEDIC & SERVICIOS GENERALES CRISTO VIVE SAC	6,543.30	110
ALVAREZ LOAYZA PATRICIA ROSANA	6,369.43	107
CONQUISTADORES FARMA S.A.C.	5,525.58	99
PIONERO NLD SRLTDA	4,639.26	95
ROBLEDO DE LA CRUZ MANUEL ALBERTO	3,245.87	100
ABAD GALVEZ MONICA PAOLA	3,120.00	115
ECHOPHARMA SAC	2,580.01	111
FARMACEUTICOS VIRGEN DE LA PUERTA EIRL	2,408.62	105
Otros	69,678.11	
TOTAL	115,802.48	

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC
Elaboración propia

Tabla 50*Rango de pagos del segmento farmacias, periodo 2015*

RANGO	MONTO S/	%
0 a 30 Días	1,859,624.40	33%
31 a 60 Días	3,273,489.01	58%
61 a 90 Días	348,648.60	6%
90 a 120 Días	80,889.91	1%
120 a más Días	56,871.43	1%
TOTAL	5,619,523.35	100%

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC
Elaboración propia

Tabla 51*Farmacias, detalle de pagos de 120 días a más, periodo 2015*

FARMACIAS	MONTO S/	DIAS DE PAGO
INVERSIONES BRASAME SAC.	32,536.34	135
ECHOPHARMA SAC	9,070.08	181
ABAD GALVEZ MONICA PAOLA	5,637.20	139
CABALLERO GAMARRA MARCELINO JUAN	1,317.46	128
VARGAS RAMOS JULIAN	1,078.85	125
SALUD Y ECONOMIA BOTICAS S.A.C.	995.24	130
INVERSIONES EN SALUD CONTINENTAL SAC	642.34	214
PAREDES AQUINO JULIO CESAR DIONICIO	605.45	142
CASTAÑEDA TANTALEAN LUIS	537.01	132
MARQUEZ BRICEÑO SOCORRO DEL PILAR	441.95	128
SURICHAQUI DE INGA BASILIZA PETRONA	440.41	214
NUÑEZ EGOAVIL FREDDY RICHARD	437.80	214
CORPORACION BOTICAS PERU S.A.C.	417.93	135
ALVAREZ LOAYZA PATRICIA ROSANA	395.65	158
OROYA CANCHANYA MARLENY ROSEMARY	324.20	214
OTROS	1,993.52	
TOTAL	56,871.43	

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Elaboración propia

En la tabla 49 (véase la pág. 84) y la tabla 51 se observó que el cliente ABAD GALVEZ MONICA PAOLA se demoró en pagar 139 y 115 días en los periodos 2015 y 2016 respectivamente, plazo mucho mayor a los 30 días establecidos como plazo de crédito para los clientes del segmento farmacias.

Tabla 52*Farmacias, detalle de pagos de 90 días a 120 días, periodo 2015*

FARMACIAS	MONTO S/	DIAS DE PAGO
ABAD GALVEZ MONICA PAOLA	7,053.82	127
QUISPE DE CARIGNANO YSABEL ESTELA	7,020.90	111
ECHOPHARMA SAC	4,998.69	144
CONQUISTADORES FARMA S.A.C.	3,881.47	100
ALVAREZ LOAYZA PATRICIA ROSANA	2,823.37	110
FARMACEUTICOS VIRGEN DE LA PUERTA EIRL	2,762.43	112
INVERSIONES EN SALUD CONTINENTAL SAC	1,884.52	109
NAYU ASOCIADOS S.A.C.	1,872.77	125
ROBLEDO DE LA CRUZ MANUEL ALBERTO	1,771.25	103
DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DE MEDICAMENTOS S.A.C (DISFARMED S.A.C)	1,740.54	98
ZAMORA CUYO JUANA	1,591.30	106
REMUZGO SANCHEZ ANTONIO JOSE	1,496.66	114
ARTEZANO AMBROSIO MARCELINO	1,346.72	108
ALBORNOZ QUIROZ NICEFORO	1,325.99	107
VALVERDE VIDAL VDA DE QUESQUEN MARIA ISABEL	1,304.04	107
OTROS	38,015.44	
TOTAL	80,889.91	

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC
 Elaboración propia

A continuación, se muestra el importe de otorgamiento de crédito, este se calcula dividiendo los créditos otorgados por año entre los clientes atendidos al crédito. Para un mejor detalle se calcula por segmento farmacias, distribuidoras y cadena de farmacias.

Tabla 53

Importe promedio anual de otorgamiento de crédito para el segmento farmacias periodo 2015 - 2019

Año	Ventas al crédito (S/)	Clientes atendidos en el año (Unid.)	Importe promedio anual de otorgamiento de crédito (S/)
2015	7,234,568	901	8,029
2016	7,875,188	953	8,264
2017	6,657,788	960	6,935
2018	4,007,189	1188	3,373
2019	2,988,500	1187	2,518

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC
Elaboración Propia

Tabla 54

Importe promedio anual de otorgamiento de crédito para el segmento distribuidores periodo 2015 - 2019

Año	Ventas al crédito	Clientes atendidos en el año	Importe promedio anual de otorgamiento de crédito (S/)
2015	2,953,169.27	46	64,199
2016	2,709,800.19	42	64,519
2017	3,997,610.48	65	61,502
2018	2,378,482.43	44	54,056
2019	1,347,876.85	40	33,697

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC
Elaboración propia

Tabla 55

Importe promedio anual de otorgamiento de crédito para el segmento cadenas de farmacias, periodo 2015 – 2019

Año	Ventas al crédito	Clientes atendidos en el año	Importe promedio anual de otorgamiento de crédito (S/)
2015	2,985,238	3	995,079
2016	2,911,563	3	970,521
2017	3,258,214	3	1,086,071
2018	1,649,740	2	824,870
2019	1,476,825	3	492,275

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC
Elaboración propia

Tabla 56

Importe promedio anual de otorgamiento de crédito para el total de los segmentos, periodo 2015 – 2019

Año	Ventas al Crédito	Clientes atendidos en el año (Unid.)	Importe promedio anual de otorgamiento de crédito (S/)
2015	13,172,976	950	13,866
2016	13,496,551	998	13,524
2017	13,913,612	1008	13,803
2018	8,035,412	1234	6,512
2019	5,813,202	1230	4,726

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC

Elaboración propia

A continuación, se muestra el cálculo del ratio de prueba defensiva, se calcula dividiendo la suma de caja y bancos más valores negociables, entre pasivo corriente:

$$\text{Prueba defensiva} = \frac{\text{Caja y Bancos + Valores Negociables}}{\text{Pasivo corriente}} \times 100$$

Tabla 57

Cálculo de prueba defensiva periodo 2015 - 2019

Periodo	Caja y bancos	Pasivo corriente	Prueba Defensiva (%)
2015	179,828	1,171,187	15,35%
2016	350,746	1,798,851	19,50%
2017	223,391	1,809,185	12,35%
2018	140,078	1,730,022	8,10%
2019	49,197	2,178,158	2,26%

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC

Elaboración propia

Hipótesis específica N° 2: La deficiente aplicación de las políticas de ventas generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.

A continuación, se muestra los datos utilizados para el cálculo de los plazos reales de cobranza según el segmento farmacias, distribuidores y cadenas de farmacias.

Tabla 58

Cálculo de plazo de cobranza en el segmento de farmacias periodo 2015 -2019

Año	Ventas al crédito anual (S/)	Promedio Mensual de ventas al crédito (S/)	Total cartera al cierre del año (S/)	Plazos de cobranza en farmacias (días)
2015	7,234,568.12	602,880.68	1,193,077.84	59.37
2016	7,875,188.04	656,265.67	1,687,456.89	77.14
2017	6,657,787.67	554,815.64	1,474,944.44	79.75
2018	4,007,189.08	333,932.42	551,405.06	49.54
2019	2,988,499.98	249,041.67	576,577.45	69.46

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC

Tabla 59

Cálculo de plazo de cobranza en el segmento de distribuidoras periodo 2015 - 2019

Año	Ventas al crédito anual (S/)	Promedio Mensual de ventas al crédito (S/)	Total cartera al cierre del año (S/)	Plazos de cobranza en distribuidoras (días)
2015	2,953,169.27	246,097.44	700,363.24	85.38
2016	2,709,800.19	225,816.68	682,654.74	90.69
2017	3,997,610.48	333,134.21	1,217,082.71	109.60
2018	2,378,482.43	198,206.87	726,394.01	109.94
2019	1,347,876.85	112,323.07	486,660.50	129.98

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC

Elaboración propia

Tabla 60

Cálculo de plazo de cobranza en el segmento cadena de farmacias en el periodo 2015 - 2019

Año	Ventas al crédito anual (S/)	Promedio Mensual de ventas al crédito (S/)	Total cartera al cierre del año (S/)	Plazos de cobranza en cadena de farmacias (días)
2015	2,985,238.27	248,769.86	874,653.92	105.48
2016	2,911,562.91	242,630.24	870,397.45	107.62
2017	3,258,214.00	271,517.83	961,722.36	106.26
2018	1,649,740.22	137,478.35	465,020.34	101.47
2019	1,476,825.49	123,068.79	432,494.97	105.43

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC
Elaboración propia

A continuación, se muestra los datos para el cálculo del ratio periodo promedio de pago, el cual se calcula dividiendo las cuentas por pagar entre el costo de venta multiplicado por 360 días.

$$\text{Periodo Promedio de Pago} = \frac{\text{Cuentas por Pagar} \times 360}{\text{Costo de Ventas}}$$

Tabla 61

Cálculo del periodo promedio de pago en días en el periodo 2015 - 2019

Año	Cuentas por pagar	Costo de venta	Periodo promedio de pago (días)
2015	1,107,732	6,115,713	65
2016	1,529,434	6,460,678	85
2017	1,761,788	6,414,400	99
2018	1,648,908	4,268,415	139
2019	1,970,658	2,955,917	240

Fuente: Empresa TERBOL PERÚ SAC
Elaboración propia

En la siguiente tabla se muestra un detalle del plazo de créditos que nos brindan nuestros proveedores de mercadería:

Tabla 62

Detalle de proveedores de mercadería, periodo 2015-2019

PROVEEDOR	PAIS	PLAZO DE CRÉDITO - DÍAS
TERAPEUTICA BOLIVIANA	BOLIVIA	60
TOTAL PHARMA CORP LTDA.	COSTA RICA	60
TERBONOVA INC.	ESTADOS UNIDOS	60
LABORATORIO PORTUGAL S.A.	PERÚ	90

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC

Elaboración propia

El índice de morosidad se calcula dividiendo las cuentas morosas (la morosidad la define la empresa en sus políticas de cobranzas, anexo 10) entre el saldo de la cartera al cierre cada año multiplicado por 100.

$$\text{Índice de morosidad} = \frac{\text{Cartera vencida o morosa}}{\text{Saldo de la cartera al cierre del año}} \times 100$$

A continuación, se muestra los datos utilizados para el cálculo del índice de morosidad según el segmento farmacias y distribuidores.

Tabla 63

Cálculo del índice de morosidad para farmacias en los periodos 2015 – 2019

Año	Total cartera al cierre del año	Cartera morosa según política de cobranza	Índice de morosidad en farmacias (%)
2015	1,193,077.84	79,881.95	6.70%
2016	1,687,456.89	102,090.10	6.05%
2017	1,474,944.44	115,268.00	7.82%
2018	551,405.06	22,243.99	4.03%
2019	576,577.45	42,318.95	7.34%

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC

Elaboración propia

Tabla 64

Cálculo del índice de morosidad para distribuidoras en los periodos 2015 – 2019

Año	Total cartera al cierre del año	Cartera morosa según política de cobranza	Índice de morosidad en distribuidoras (%)
2015	700,363.24	37,746.64	5.39%
2016	682,654.74	29,856.65	4.37%
2017	1,217,082.71	222,197.51	18.26%
2018	726,394.01	117,057.02	16.11%
2019	486,660.50	181,369.93	37.27%

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC
Elaboración propia

En la tabla anterior se observó un aumento considerable en el índice de morosidad a partir del año 2017 al 2019, llegando a 37.27%, se realizó el análisis de este crecimiento y se debió a una deuda que viene desde el 2017 por un monto considerable de S/ 97,187.50 tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 65

Detalle de saldos incobrables que afectaron la morosidad

NOMBRE	FACTURA	MONTO	FECHA
PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	001-231909	48,079.96	18/12/2017
PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	001-217067	18,749.98	30/11/2017
PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	001-229783	30,357.56	31/10/2017
	TOTAL	97,187.50	

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC
Elaboración propia

La deuda de s/ 97,187.50 no siguió el proceso correcto de una cuenta incobrable, y se realizó la provisión por cobranza dudosa recién en el año 2020.

Tabla 66

Cálculo del índice de morosidad en los periodos 2015 – 2019

Año	Total cartera al cierre del año	Cartera morosa según política de cobranza	Índice de morosidad (%)
2015	2,768,095.00	117,628.59	4.25%
2016	3,240,509.08	131,946.75	4.07%
2017	3,653,749.51	337,465.51	9.24%
2018	1,742,819.41	139,301.01	7.99%
2019	1,495,732.92	223,688.88	14.96%

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC

Elaboración propia

A continuación, se muestra los datos utilizados para el cálculo del ratio de prueba defensiva, el cual se calcula dividiendo la suma de caja y bancos más valores negociables y se divide entre el pasivo corriente multiplicado por 100.

$$\text{Prueba defensiva} = \frac{\text{Caja y Bancos + Valores Negociables}}{\text{Pasivo corriente}} \times 100$$

Tabla 67

Cálculo de la prueba defensiva del periodo 2015 - 2019

Periodo	Caja y bancos	Pasivo corriente	Prueba Defensiva %
2015	179,828	1,171,187	15,35%
2016	350,746	1,798,851	19,50%
2017	223,391	1,809,185	12,35%
2018	140,078	1,730,022	8,10%
2019	49,197	2,178,158	2,26%

Fuente: Empresa TERBOL PERU SAC

Elaboración propia

VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.1 Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados

6.1.1 Para la Hipótesis específica N° 1

La deficiente aplicación de las políticas de ventas generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.

Para demostrar la hipótesis específica N°1 se comparó el plazo de días de crédito de la política de ventas de la empresa con el ratio periodo de cobranza, para las farmacias son 30 días de crédito (Tabla 7, Gráfico 1, véase la pág. 50), para las distribuidoras son 60 días de crédito (Tabla 8, Gráfico 2, véase la pág. 51), y para las cadenas de farmacias son 90 días de crédito (Tabla 9, Gráfico 3, véase la pág. 52), se observó que el periodo de cobranza es mayor a los plazos establecidos por la empresa en los segmentos farmacias y distribuidoras en todos los años, el periodo de cobranza fue de 82, 95, 103, 76 y 96 días en los años 2015 al 2019 respectivamente, y que en los periodos 2016 y 2017 el periodo de cobranza supera a los 3 segmentos, el cual fue de 95 y 103 días respectivamente (Tabla 10, Gráfico 4, véase la pág. 53-54). De lo anterior observamos que los clientes se están demorando en pagar más de lo previsto en la política de ventas, esto generó menor flujo de efectivo, generando riesgo de liquidez en la empresa.

También se comparó el importe promedio anual de otorgamiento de crédito con el ratio de prueba defensiva, para farmacias en la Tabla 11 Gráfico 5 (véase la pág. 55), y se observó una relación directa en todos los periodos, el cual nos indica que a mayor monto sea el promedio de crédito otorgado mejor será nuestra liquidez. Los ratios de prueba defensiva más altos fueron del 2015 con 15.35%, 2016 con 19.50% y 2017 con 12.35%, a partir del 2018 la empresa decide cambiar su política de ventas disminuyendo el monto mínimo para otorgar crédito (Tabla 4,

véase la pág. 47) para farmacias de s/ 500 a s/ 200, el cual se hizo con el objetivo de ampliar su cartera de clientes; sin embargo, se observó que esto también conllevó a clientes que antes pagaban al contado estando en el rango menor de s/ 500 para farmacias, con el cambio de política ahora compren al crédito, además se logró incorporar a clientes nuevos, aumentando así el número de clientes atendidos al crédito y aumentando también la gestión de cobranza, lo que conllevó a no poder cobrar a tiempo el 100% de sus cuentas por cobrar y por ende generó riesgo de liquidez en la empresa.

En el resultado de la prueba inferencial para los indicadores importes de otorgamiento de crédito (política de ventas) y ratio prueba defensiva (liquidez), se obtuvo un valor crítico (nivel de confianza) de 0.0396402 menor al error estadístico de 0.05, por lo que rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna. Por lo antes descrito, queda establecido que la deficiente aplicación de las políticas de ventas generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.

6.1.2 Para la Hipótesis específica N° 2

La deficiente aplicación de las políticas de cobranza generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.

Para demostrar esta hipótesis se comparó el plazo real ocurrido de crédito con el número de días de periodo de pago para las farmacias en la Tabla 15, Gráfico 9 (véase la pág. 60-61), para las distribuidoras en la Tabla 16, Gráfico 10 (véase la pág. 61-62) y para las cadenas de farmacias en la Tabla 17, Gráfico 11 (véase la pág. 62-63), nuestros principales proveedores de mercadería nos otorgan créditos de 60 días (proveedores extranjeros) y 90 día (proveedores nacionales), lo cual no hemos podido cumplir por problemas de liquidez. En los años 2018 y 2019 se tuvo los ratios periodo de pago más altos de 139 y 240 días respectivamente.

En el periodo 2019 solo se pagó s/ 1,825,436.70 a nuestros proveedores de mercadería (Tabla 18, véase la pág. 64), esto comparado con nuestro costo de venta de tal año de s/2,955,917.00 (Tabla 19, véase la pág. 64), nos indica que no se pudo cumplir con al menos el pago por el costo de mercadería vendido, generando pérdidas por s/2,604,083.00 (Tabla 19, véase la pág. 64), lo descrito anteriormente ocasiona que tengamos un ratio periodo promedio de pago de 240 días en el año 2019.

También se comparó el índice de morosidad para farmacias y distribuidores con el ratio de prueba defensiva en la Tabla 20, Gráfico 12 (véase la pág. 65-66), en los años 2015 al 2017 en el caso de farmacias la morosidad fue de 6.70%, 6.05% y 7.82% y en el caso de distribuidores la morosidad fue de 5.39%, 4.37% y 18.26%, y el ratio de prueba defensiva fue de 15.35%, 19.50% y 12.35% respectivamente, de los datos anteriores se observó una relación inversa para ambos segmentos, la misma relación inversa se observó en los años 2018 al 2019, en el caso de farmacias la morosidad fue de 4.03% y 7.48% y para distribuidores fue de 16.11% y 37.73% y el ratio de prueba defensiva fue de 8.10% y 2.26% respectivamente, por lo que indicamos que una mayor morosidad de los clientes ocasiona una menor liquidez para la empresa.

En el resultado de la prueba inferencial para los indicadores morosidad (política de cobranzas) y ratio de prueba defensiva (liquidez), se obtuvo un valor crítico (nivel de confianza) de 0.0259822 menor al error estadístico de 0.05, por lo que rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna. Por lo antes descrito, queda establecido que la deficiente aplicación de las políticas de cobranzas generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.

6.1.3 Para la Hipótesis General

“La deficiente aplicación de las políticas de ventas y de cobranzas generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.”

Demostrado la hipótesis específica N°1 a través de los resultados descriptivos en la que comparamos los plazos de crédito del segmento farmacias de 30 días, distribuidores 60 días y cadenas de farmacias 90 días con el ratio periodo de cobranza que fue de 82, 95, 103, 76 y 96 días en los periodos 2015 al 2019 respectivamente, en la que se observó que la empresa se está demorando en cobrar más de lo previsto en la política de ventas, y a través del resultado inferencial el valor crítico fue de 0.03964020 menor al 0.05 de error estadístico, por lo que se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna.

Demostrado la hipótesis N°2 a través de los resultados descriptivos en la que se comparó la morosidad del segmento farmacias que fue de 6.70%, 6.05%, 7.82%, 4.03% y 7.34% (tabla 63, véase la pág. 91) y la morosidad de distribuidores que fue 5.39%, 4.37%, 18.26%, 16.11% y 37.27% (tabla 64, véase la pág. 92) con el ratio de prueba defensiva que fue 15.35%, 19.50%, 12.35%, 8.10% y 2.26% (tabla 67, véase la pág. 93) en los periodos 2015 al 2019 respectivamente, en la que se observó una relación inversa en el periodo 2015 al 2017, y en el periodo 2018 al 2019, que nos indica que a mayor morosidad menor liquidez tiene la empresa, y a través del resultado inferencial el valor crítico fue de 0.0259822 menor al 0.05 de error estadístico, por lo que se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna.

Por lo antes descrito queda establecido que la deficiente aplicación de las políticas de ventas y de cobranzas generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C., en los periodos 2015-2019.

6.2 Contrastación de los resultados con otros estudios similares

6.2.1 Para la Hipótesis específica N° 1

La deficiente aplicación de las políticas de ventas generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.

En la investigación no se están cumpliendo los plazos de cobro establecidos en la política de ventas, hay retrasos por partes de los clientes, y esto se ve en todos los periodos de estudio, de igual manera la empresa no tuvo un proceso definido en la utilización del crédito para aumentar las ventas, lo cual se observó en su cambio de política de montos mínimos de crédito del 2018 (tabla 4 y tabla 5, véase la pág. 47-48), el cual este nuevo procesó afectó la liquidez de la empresa.

Al respecto Bravo y Rosales (2016) manifestaron en su investigación que la empresa al buscar incrementar sus ventas ofrece mayores créditos que generan el riesgo de no poder cobrarlos a tiempo, lo que ocasiona que el crédito incida negativamente en la liquidez de la empresa. Se ha demostrado mediante el índice de morosidad que del año 2013 al 2014 ha aumentado del 31% al 34% respectivamente, esto debido a que la empresa por querer aumentar sus ventas otorga más créditos, además mediante la evidencia estadística la morosidad de los clientes incide negativamente en la situación financiera de la empresa Data & Net del Perú S.A. (p. 100).

En nuestra investigación no se cumplió con los plazos de crédito establecidos en la política de ventas, y la empresa no definió correctamente su proceso de otorgar créditos al cambiar su política con la intención de aumentar sus ventas, en el estudio de Bravo y Rosales (2016), tampoco se cumplieron los plazos de crédito, y se vio un aumento en la morosidad debido a que por querer aumentas las ventas se otorgó más créditos que no se cobraron a tiempo.

6.2.2 Para la Hipótesis específica N° 2

La deficiente aplicación de las políticas de cobranza generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.

En la investigación indicamos una relación inversa entre la morosidad y la liquidez de la empresa, y cómo afecta en el cumplimiento de los compromisos con los proveedores, para el caso de los clientes morosos la empresa no realizó las presiones necesarias para el cobro y esto se observó en el aumento de la morosidad en la tabla 20, gráfico 12 (véase pág. 65-66), además que no se cumple con los plazos de crédito establecidos por la empresa en sus políticas de ventas y esto se evidencia en los plazos reales de cobranzas (Tabla 17 y Gráfico 11, véase la pág. 62-63).

Por otro lado, Zeballos (2017) manifestaron en su investigación que la morosidad tiene relación con la liquidez, ya que a mayor morosidad mayor será el tiempo en que las cuentas por cobrar se hagan efectivas, esto impide a las empresas mantener su operatividad normal. El aporte de la investigación muestra la importancia de tener lineamientos para otorgar créditos y seguimiento adecuado a estos, de tal manera que permitan llevar registros actualizados de los vencimientos y la morosidad para tomar acciones rápidas que permitan recuperar la cartera vencida y de esta manera evitar que se afecten los activos y la liquidez de la empresa.

Al respecto González y Vera (2013), manifestaron en su investigación que las políticas de cobro no se están cumpliendo, lo que origina retrasos en las cuentas por cobrar a los clientes, no hay claridad en los procesos de cobro ni en los plazos de crédito que se otorgan a los clientes por parte de los empleados de ventas. Para las facturas de venta vencidas, la empresa no tiene medidas de presión para los clientes morosos. El aporte del trabajo de investigación consiste en la importancia

de los procedimientos de crédito y cobranza, así como el establecimiento de políticas claras que permitan a los responsables del área realizar una gestión eficiente de cobranza, con información a la mano de los saldos vencidos por clientes y por documentos, que permitan tomar las acciones necesarias para no generar riesgo en la liquidez de la empresa.

En nuestra investigación la morosidad generó riesgo de liquidez en la empresa, afectando los compromisos con los proveedores, no hubo presiones eficientes para la cartera morosa, en la investigación de Zeballos (2017) también indican que la morosidad tiene una relación con la liquidez, afectando su operatividad normal, y en la investigación de Gonzales y vera (2013) también nos indica que no hay medidas de presión eficientes para recuperar la cartera morosa, esto aumenta la morosidad, y por ende se genera riesgo en la liquidez.

6.2.3 Para la Hipótesis General

“La deficiente aplicación de las políticas de ventas y de cobranzas generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.”

En la investigación indicamos que las cuentas morosas disminuyen la liquidez de la empresa, esta disminución afecta el cumplimiento de los compromisos con los proveedores, no se está cumpliendo con el cobro oportuno de las cuentas por cobrar y esto se observó en el aumento de la morosidad en la tabla 20, gráfico 12 (véase pág. 65-66).

Al respecto Becerra, Biamonte y Palacios (2017) indicaron que las cuentas por cobrar si inciden en la liquidez de la empresa, según el análisis comparativo realizado, la cartera muestra un incremento de 0,57% en el 2015 respecto al periodo 2014, que corresponde al importe de S/ 160,090.00, la organización no está cumpliendo con el cobro oportuno de su cartera, lo cual está originando problemas con el cumplimiento de sus obligaciones corrientes.

Las políticas de crédito y cobranzas inciden en la liquidez, según el análisis comparativo que nos indica la disminución del efectivo en un (3.13%) en el 2015 respecto al periodo 2014, que corresponde al importe de S/ 73,592. (p. 31).

En nuestra investigación no se cumplió con los plazos de crédito según la política de ventas (tabla 22, véase la pág. 71) y esto se vio reflejado en los plazos reales de cobranza (tabla 17, véase la pág. 62), además se observó un aumento en la morosidad de los segmentos farmacias y distribuidores (tabla 20, gráfico 12, véase la pág. 65-66), la mayor morosidad fue del 2017 al 2019 con 18.26%, 16.11% y 37.27% respectivamente debido a una deuda del 2017 que al año 2019 no se provisionó como cobranza dudosa por S/ 97,187.50 (tabla 65, véase la pág. 92) en el estudio de Becerra, Biamonte y Palacios (2017), tampoco se cumplieron los plazos de cobranza, y se vio un aumento en la morosidad debido a que por querer aumentar las ventas se otorgó más créditos que no se cobraron a tiempo.

6.3 Responsabilidad ética de acuerdo a los reglamentos vigentes

Para el desarrollo de la presente investigación se cumplió con la normatividad vigente emitida con resolución del Consejo Universitario N° 210-2017-CU del 06 de julio de 2017 y para la elaboración de la tesis se utilizó la directiva N° 013-2018-R y las Normas APA Séptima Edición 2020.

Se cumplió con lo dispuesto en el artículo 6.2.2 del código de ética de investigación:

a. No se falsificó o inventó datos o resultados total o parcialmente.

- b. No se plagió datos, resultados, Tablas, cuadros e información de otros autores o investigadores.
- c. Se citó las referencias o fuentes bibliográficas, datos, resultados e información general de otros autores o investigadores.
- d. Se Respetó los derechos de autoría y de propiedad intelectual de otros autores e investigadores.
- e. Se empleó un lenguaje y redacción claro, objetivo, entendible y respetuoso

CONCLUSIONES

- A. A partir de la evidencia empírica de las hipótesis específica N°1, se determinó una alta relación entre las variables políticas de ventas y la liquidez de la empresa Terbol Perú S.A.C, teniendo un nivel de correlación de 90.49% y un valor crítico de 0.03964020 menor al 0.05 de error estadístico, rechazando la hipótesis nula y aceptando la hipótesis alterna, a partir de resultados descriptivos de la hipótesis específica N°1 se determinó que los plazos de crédito establecidos por la empresa en sus políticas de ventas no se están cumplimiento correctamente, y que los importes promedio de otorgamiento de crédito del segmento farmacias generó riesgo en la liquidez debido principalmente al cambio de políticas del 2018. Por lo anterior queda establecido que la deficiente aplicación de las políticas de ventas generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C., periodo 2015-2019.
- B. A partir de la evidencia empírica de las hipótesis específica N°2, se determinó una alta relación entre las variables políticas de cobranzas y la liquidez de la empresa Terbol Perú S.A.C., teniendo una correlación de 92.16% y un valor crítico de 0.0259822 menor al 0.05 de error estadístico, rechazando la hipótesis nula y aceptando la hipótesis alterna, a partir de los resultados descriptivos de la hipótesis específica N°2 se determinó que nos estamos demorando en pagar a nuestros proveedores debido a una demora en nuestras cobranzas, y que debido a un aumento en la morosidad en los segmentos farmacias y distribuidores menor liquidez tuvo la empresa. Por lo antes descrito concluimos que la deficiente aplicación de las políticas de cobranzas generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C., periodo 2015-2019.
- C. A partir de la evidencia empírica y de los resultados descriptivos de la hipótesis N°1 Y N°2, queda establecido que existe una relación entre las políticas de ventas y de cobranzas con la liquidez, por lo que concluimos que la deficiente aplicación de las políticas de ventas y de cobranzas generó riesgo de liquidez en la empresa a Terbol Perú S.A.C., periodo 2015-2019.

RECOMENDACIONES

- A. En cuanto a las políticas de ventas se recomienda establecer controles más estrictos para que los clientes cumplan con los plazos de crédito, pues se observó que las cuentas se pagan después de lo establecido en las políticas, y esto genera riesgo de liquidez en la empresa. Se debe evaluar el monto mínimo para otorgar crédito en el segmento farmacias, pues tal monto consideramos que es muy bajo y no compensa el gasto por la gestión de cobranzas y que a la vez existe un alto riesgo de no ser cobrado.

- B. En cuanto a las políticas de cobranza se recomienda un mayor control en las cuentas morosas, ya que, se observó un aumento considerable en la morosidad del periodo 2019 en el segmento distribuidores. A su vez, se debe mejorar la comunicación entre las áreas de cobranzas y Contabilidad a fin de hacer seguimiento y tener un control de los saldos que pasan a ser cuentas incobrables, ya que, se tiene saldos en cartera que no van a ser recuperados y deben ser provisionados siguiendo el proceso correcto para cuentas incobrables.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Acosta, J. (2013). *Elementos de administración financiera*. México: Trillas.
- Aguilar, V. (2013). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C. año 2012*. (Tesis de pregrado), Universidad de San Martín de Porres. Lima, Perú. Recuperado el 22 de diciembre del 2020 de <https://repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/653/aguilavh.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Alvarado, V. (2007). *Auditoría financiera* (3ª ed.). Venezuela: Librería Jurídicas Rincón.
- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica* (6ª ed.). Caracas: Editor Episteme. Recuperado el 22 de diciembre del 2020 de file:///C:/Users/user/Downloads/El_proyecto_de_investigacion_6ta_Edicion.pdf
- Analítica de retail (2018). *¿Cómo crear una política de ventas para una tienda?*. Recuperado el 10 de noviembre del 2020. Recuperado el 28 de diciembre del 2020 de <http://analiticaderetail.com/politica.de.ventas/#:~:text=La%20pol%C3%ADtica%20de%20ventas%20de%20una%20tienda%20consiste%20en%20reglas,los%20participantes%20en%20ese%20proceso>
- Avelino, M. (2017). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar CIA, LTDA*. (Tesis de pregrado), Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Guayaquil, Ecuador. Recuperado el 22 de diciembre del 2020 de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1299/1/T-ULVR-1390.pdf>
- Bavaresco, A. (2013). *Proceso metodológico en la investigación: Cómo hacer un Diseño de Investigación* (6ª ed.). Venezuela: Imprenta Internacional. Recuperado el 18 de diciembre de 2020 de: <https://gsosa61.files.wordpress.com/2015/11/proceso-metodologico-en-la-investigacion-bavaresco-reduc.pdf>

- Becerra, L., Biamonte, C., & Palacios, E. (2017). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Ademinsa S.A.C.* (tesis de pregrado), Universidad Peruana de las Américas. Lima, Perú. Recuperado el 22 de diciembre del 2020 de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/103/ADEMINSA%20S.A%20%201.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Beltrán, F. (2017). *La política de ventas al crédito y su incidencia en la situación económico – financiera de la empresa Servicios y Llantas Beda del Distrito de Trujillo año 2015.* (Tesis de pregrado), Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo, Perú. Recuperado el 23 de noviembre del 2020 de: https://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/8032/beltranreyna_flor.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Bodie, Z. and R. C. Merton (2003). *Finanzas.* Pearson Educación.
- Besley, S., & Brigham, E. (2009). *Fundamentos de administración financiera.* México: Cengage Learning.
- Brachfield, P. (2005). *Cómo vender a crédito y cobrar sin contratiempos.* España: Gestión 2000.
- Brachfield, P. (2009). *Gestión del crédito y cobro.* Barcelona. España: Bresca Editorial, S.L.
- Bravo, Y., & Rosales, P. (2016). La incidencia de las ventas al crédito en la liquidez de la empresa Dat & Net del Perú S.A. 2014-2015. (Tesis de pregrado), Universidad Nacional del Callao. Callao, Perú. Recuperado el 23 de noviembre del 2020 de http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/UNAC/2927/Rosales%20Yachachin%20y%20%20Bravo%20Salis_TITULO%20CONTADOR_2016%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Cabrera, C., Cerezo, G. y Fuentes, M. (2017). *La gestión financiera aplicada a las organizaciones.* Recuperado el 23 de noviembre del 2020 de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6174482.pdf>
- Carrasco, D. (2017). *Metodología de la investigación científica.* Lima: Editorial San Marcos.

- Carballo, J. Sastre E. & Carballo A. (1978) *Introducción a la Gestión Financiera de la empresa*. España, Madrid. Editorial Escuela de Organización Industrial.
- Carrera, S. (2017). *Análisis de la Gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A. en el año 2015*. (Tesis de pregrado), Universidad Politécnica Salesiana. Guayaquil, Ecuador. Recuperado el 23 de noviembre del 2020 de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/14504/1/UPS-GT001932.pdf>
- Cisneros, J. (2012). *Implantación de políticas de venta y su incidencia en las finanzas de la Empresa Mueblería San José. Quito*. (Tesis de pregrado), Universidad Tecnológica Equinoccial. Ecuador. Recuperado el 20 de diciembre del 2020 de http://repositorio.ute.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/123456789/4056/45694_1.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Contaduría General de la Nación. (2010). Diccionario de terminos de contabilidad pública. Bogotá: Contaduría General de la Nación. Recuperado el 15 de diciembre de: <https://es.calameo.com/read/00009030463bccae5c8bd>
- Debitoor (s.f.). *Morosidad ¿Qué es la morosidad?*. Recuperado el 20 de Marzo del 2021 de: <https://debitoor.es/glosario/morosidad>
- Definición ABC. (2019). *Definición de Venta a crédito*. Recuperado el 20 de noviembre del 2020 de <https://www.definicionabc.com/economia/venta-a-credito.php>
- Durán, J. (2015). *El control interno de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa El Mundo Berrezueta Carmona y CIA, en el Cantón Camilo Ponce Enríquez*. (Tesis de pregrado), Universidad Técnica de Machala. Machala, El Oro, Ecuador. Recuperado el 23 de noviembre del 2020 de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/4621/1/TUACE-2015-CA-CD00006.pdf>
- Emery, D. (2000). *Fundamentos de administración financiera*. México: Pearson Education.

- Ettinge, R., & Golieb, D. (2001). *Crédito y cobranzas*. Mexico: CECSA.
- Flores, o. (2013). *Administración financiera: base para la toma de decisiones económicas y financieras*. Colombia: Nueva Legislación.
- García, E. (12 de mayo de 2019). *Riesgo de liquidez de empresas peruanas es elevado pero menor que el de hace dos años*. Recuperado el 20 de noviembre del 2020 de <https://gestion.pe/economia/riesgo-liquidez-empresas-peruanas-elevado-menor-dos-anos-266536-noticia/?ref=gesr>
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principio de administración financiera* (12ª ed.). México: Pearson Education.
- González, A., & Vera, E. (2013). *Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Felix CA, periodo 2011*. (Tesis de pregrado), Universidad Nacional Experimental de Guayana. San Felix, Venezuela. Recuperado el 23 de noviembre del 2020 de https://handbook.usfx.bo/nueva/vicerrectorado/citas/ECONOMICAS_6/Contaduria_Publica/87%20a%20gonzalez.pdf
- Guía normas APA 7ª edición. Recuperado el 10 de mayo del 2021 de <https://normas-apa.org/wp-content/uploads/Guia-Normas-APA-7ma-edicion.pdf>
- Guzmán, C. (2005). *Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia*. Lima: Digital Acrobat. Recuperado el 23 de abril del 2021 de http://perfeccionate.urp.edu.pe/econtinua/FINANZAS/LIBRO_RATIO%20FINANCIEROS_MAT_DE_LA_MERCADOTECNIA.pdf
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ª ed.). Mexico: McGraw-Hill Interamericana.
- Horngren, C. (2010). *Fundamentos de finanzas corporativas* (9ª ed.). Mexico: McGraw Hill Interamericana.
- Kotler, P. (2001). *Dirección de mercadotecnia* (8ª ed.). México: Pearson Educación.
- Kotler, P. (2003). *80 Conceptos esenciales de marketing*. Madrid: Parson Education. Recuperado el 15 de diciembre de 2020 de

<https://vinculogerencial.files.wordpress.com/2011/05/3-los-80-conceptos-esenciales-de-marketing-philip-kotler.pdf>

- Levy, L. (2009). *Planeación financiera en la empresa moderna*. México: Editorial Fiscales ISEF.
- Liviapona, D. (2018). *Impacto de las cuentas por cobrar en el estado del flujo de efectivo de la empresa Distribuciones Elera S.R.L. de la Provincia de San Ignacio, 2016*. (Tesis de pregrado), Universidad Señor de Sipán. Pimentel, Perú. Recuperado el 23 de noviembre del 2020 de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/4542/Liviapona%20Cortez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Longenecker, J. (2012). *Administración de pequeñas empresa*. México: Cengage Learning.
- Lopez, A. (2010). *Gestión Financiera*. España: Editorial Centro de Estudios Ramón Areces S.A.
- Lopez, H. (2016). *Políticas de cobranzas*. Obtenido de <http://univia.info/politicas-de-cobranza/>
- Martínez, R. (2011). *Las políticas de venta y su incidencia en el proceso de crédito y cobranza de la empresa Automotores del Pacífico de la ciudad de Ambato*. (Tesis de pregrado), Universidad técnica de Ambato. Ambato, Ecuador. Recuperado el 23 de noviembre del 2020 de <https://es.slideshare.net/adrenalinambato/tesis-politicas-de-venta>
- Mejias, A. (2019). *Definiciones de ventas netas y ventas brutas*. Recuperado el 25 de Noviembre del 2020 de <https://www.cuidatudinero.com/13099064/definiciones-de-ventas-netas-y-ventas-brutas>
- Morales, J. (2014). *Crédito y cobranza*. México: Grupo Editorial Patria. Recuperado el 20 de noviembre del 2020 de [file:///C:/Users/user/Downloads/Credito_y_cobranza_Jose_Antonio_Morales%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/Credito_y_cobranza_Jose_Antonio_Morales%20(1).pdf)
- Nunes, P. (2015). *Liquidez*. Recuperado el 20 de noviembre del 2020 de <http://www.old.knoow.net/es/cieeconcom/economia/liquidez.htm>

- Orellana, H. (2005). Administración de cuentas por cobrar. Recuperado el 25 de noviembre del 2020 de <http://admondecuentasporcobrar.blogspot.com/2011/12/articulo-de-cuentas-por-cobrar-hector.html>
- Palomino, J., Peña, J., Zevallos, G., & Orizano, L. (2015). *Metodología de la investigación*. Lima: San Marcos.
- Puente, A. (2007). *Finanzas Corporativas*. Lima, Perú: Instituto Pacifico S.A.C.
- Ramos, M. (2008). *Gestión eficaz del plan de cobros*. Colombia: Cengage Learning Editores.
- Rojas, M. (2003). *Análisis y evaluación financiera de la empresa*. Lima, Perú: Editora y Distribuidora SRL.
- Romero, A. (2013). *Principios de contabilidad* (4 ed.). México: McGraw-Hill/Interamericana.
- Romero, R. (2008). *Marketing*. Colombia: Editorial Palmir.
- Ross, S., Westerfield, R. y Jordan, B. (2010). *Fundamentos de finanzas corporativas*. México: McGraw-Hill/Interamericana.
- Rouse, M. (2018). *Conceptos relacionados con la gestión de datos*. Recuperado el 22 de noviembre del 2020 de <https://searchdatacenter.techtarget.com/es/definicion/Analisis-de-Datos>
- Sanjuán L. (2011). *La observación*. Recuperado el 20 de noviembre del 2020 de http://www.psicologia.unam.mx/documentos/pdf/publicaciones/La_observacion_Lidia_Diaz_Sanjuan_Texto_Apoyo_Didactico_Metodo_Clinico_3_Sem.pdf
- Stevens, R. (2017). *Cuentas por cobrar y cuál es su importancia*. Recuperado el 23 de noviembre del 2020 de <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia>
- Suárez, V. (2018) *Diseño de un manual de políticas de créditos y cobranzas para disminuir la cartera vencida de la empresa Mueblerías Palito S.A., periodo 2017-2018*. (Tesis de pregrado), Universidad de Guayaquil. Ecuador, Guayaquil. Recuperado el 25 de noviembre del 2020 de

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/34737/1/Manual%20de%20Pol%C3%ADticas%20de%20cr%C3%A9ditos%20y%20cobranzas%20de%20la%20Empresa%20Mueblerias%20Palito.pdf>

Tirado, M. (2015). *Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado Fadicalza*. (tesis de pregrado), Universidad Técnica de Ambato. Ambato, Ecuador. Recuperado el 23 de noviembre del 2020 de

<https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/18293/1/T3214e.pdf>

Universidad Latina de Costa Rica. (6 de abril de 2017). *Importancia de la gestión administrativa en una empresa*. Recuperado el 23 de noviembre del 2020 de:

<https://i.ulatina.ac.cr/blog/importancia-de-la-gesti%C3%B3n-administrativa-en-una-empresa>

Useche, M., Artigas, W., Queipo, B., & Perozo, E. (2019). *Técnicas e instrumentos de recolección de datos cuali-cuantitativos*. Colombia: Editorial Gente Nueva.

Vásquez, L., & Vega, E. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet S.A.C., distrito de Huanchaco, año 2016*. (tesis de oregado), Universidad Privada Antenor Orrego. Trujillo, Perú. Recuperado el 25 de noviembre del 2020 de:

https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/2353/1/RE_CON_T_LUIS.VASQUEZ_ENITH.VEGA_GESTION.DE.CUENTAS.POR.COB_RAR.Y.SU.INFLUENCIA.EN.LA.LIQUIDEZ_DATOS.PDF

Vega, D. (2005). *Gestión estratégica del departamento de ventas aplicada en una empresa comercial - farmaceutica*. (tesina), Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, Perú. Recuperado el 25 de noviembre del 2020 de

https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/ingenie/vega_sd/vega_sd.PDF

Villaseñor, E. (2010). *Elemento de la administración de crédito y cobranza*. México: Trillas.

- Wong, D. (1996). *Finanzas en el Perú: Un enfoque de liquidez, rentabilidad y riesgo*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Recuperado el 25 de noviembre del 2020 de <http://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/67/AE16.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Zeballos, D. (2017). *Políticas de Crédito y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014*. (tesis de pregrado), Universidad Cesar Vallejo. Lima, Perú. Recuperado el 23 de noviembre del 2020 de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/2139/Zeballos_PDM.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ANEXOS

- Matriz de consistencia.
- Instrumentos validados
- Consentimiento informado en caso de ser necesario
- Base de datos
- Otros anexos necesarios de acuerdo a la naturaleza del problema

ANEXO 1: Matriz de consistencia

“POLÍTICAS DE VENTAS Y DE COBRANZAS Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA TERBOL PERÚ S.A.C.”

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA
¿La deficiente aplicación de las políticas de ventas y de cobranzas genera riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C., periodo 2015-2019?	Analizar si la deficiente aplicación de las políticas de ventas y de cobranzas genera riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C., periodo 2015-2019.	La deficiente aplicación de las políticas de ventas y de cobranzas generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C., periodo 2015-2019.	Variable independiente	Políticas de ventas	Condiciones para otorgar créditos Días de crédito Importes de otorgamiento de crédito	Tipo: Descriptivo - Explicativo Diseño: No experimental longitudinal Población y Muestra: La población corresponde a la empresa TERBOL PERU SAC
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICOS	Políticas de ventas y de cobranzas (X)		Plazos de cobranza	
¿La deficiente aplicación de las políticas de ventas genera riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.?	Verificar si la deficiente aplicación de las políticas de ventas genera riesgo en liquidez de la empresa Terbol Perú S.A.C.	La deficiente aplicación de las políticas de ventas generó riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.		Políticas de cobranzas	Índice de morosidad	La muestra corresponde a los datos obtenidos de los estados financieros y los anexos de cobranzas de los años 2015 al 2019 de la empresa Terbol Perú SAC

¿La deficiente aplicación de las políticas de cobranza genera riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.?	Verificar si la deficiente aplicación de las políticas de cobranzas genera riesgo de liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.	La deficiente aplicación de las políticas de cobranza generó riesgo de la liquidez en la empresa Terbol Perú S.A.C.	Variable dependiente Liquidez (Y)	Ratios de liquidez Ratio Periodo de cobro Ratio Periodo de pago	Técnicas: Revisión documental Instrumentos: Ficha de registro de datos
--	--	---	--	---	---

ANEXO 2: Instrumentos validados

Instrumentos validados								
UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO								
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES								
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD								
CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LAS POLÍTICAS DE VENTAS Y DE COBRANZAS								
N°	Dimensión/ Indicador/Índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	Políticas de ventas	X		X		X		
	Condiciones Para Otorgar Crédito	X		X		X		
	Condiciones para otorgar créditos para farmacias	X		X		X		
	Condiciones para otorgar créditos para distribuidoras	X		X		X		
	Condiciones para otorgar créditos para cadenas de farmacias	X		X		X		
	Días de Crédito	X		X		X		
	Días de crédito para farmacias	X		X		X		
	Días de crédito para distribuidoras	X		X		X		
	Días de crédito para cadenas de farmacias	X		X		X		
	Importe de Otorgamiento de Crédito	X		X		X		
	Importes de otorgamiento de crédito para farmacias	X		X		X		
	Importes de otorgamiento de crédito para Distribuidoras	X		X		X		
	Importes de otorgamiento de crédito para de cadenas de farmacias	X		X		X		
2	Políticas de Cobranza	X		X		X		
	Plazos de Cobranza	X		X		X		
	Plazos de cobranzas para farmacias	X		X		X		
	Plazos de cobranzas para distribuidoras	X		X		X		
	Plazos de cobranzas para cadenas de farmacias	X		X		X		
	Índice de Morosidad	X		X		X		
	Índice de morosidad para farmacias	X		X		X		
	Índice de morosidad para distribuidores	X		X		X		
	Índice de morosidad para cadenas de farmacias	X		X		X		
Aplicable [X]		Aplicable después de corregir []			No aplicable []			
Observaciones: Precisar 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. MANUEL ENRIQUE PINGO ZAPATA DNI: 25819356								
Especialidad del validador ___Mg. EN FINANZAS						Callao, 20 de mayo de 2021		
¹ Pertinencia: El Indicador corresponde al concepto teórico formulado. ² Relevancia: El Indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo. ³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador								
						 Firma del Experto Informante		

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 ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	<i>Ratio de Liquidez</i>	X		X		X		
	<i>Razón porcentual de la Prueba defensiva</i>	X		X		X		
2	<i>Ratio Periodo de Cobro</i>	X		X		X		
	<i>Número de días de periodo de cobranza</i>	X		X		X		
3	<i>Ratio Periodo de Pago</i>	X		X		X		
	<i>Número de días de periodo de pagos</i>	X		X		X		
Aplicable [X]		Aplicable después de corregir []				No aplicable []		
Observaciones: Precisar 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. MANUEL ENRIQUE PINGO ZAPATA DNI: 25819356								
Especialidad del validador ___Mg. EN FINANZAS						Callao, 20 de mayo de 2021		
¹ Pertinencia: El Indicador corresponde al concepto teórico formulado. ² Relevancia: El Indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo. ³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador								
						 Firma del Experto Informante		

Instrumentos validados

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

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LAS POLÍTICAS DE VENTAS Y DE COBRANZAS

N°	Dimensión/ indicador/índice	Pertinencia*		Relevancia*		Claridad*		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	Políticas de ventas	x						
	Condiciones Para Otorgar Crédito	x						
	Condiciones para otorgar créditos para farmacias	x						
	Condiciones para otorgar créditos para distribuidoras	x						
	Condiciones para otorgar créditos para cadenas de farmacias	x						
	Días de Crédito	x						
	Días de crédito para farmacias	x						
	Días de crédito para distribuidoras	x						
	Días de crédito para cadenas de farmacias	x						
	Importe de Otorgamiento de Crédito	x						
	Importes de otorgamiento de crédito para farmacias	x						
	Importes de otorgamiento de crédito para Distribuidoras	x						
	Importes de otorgamiento de crédito para de cadenas de farm	x						
	2	Políticas de Cobranza	x					
Plazos de Cobranza		x						
Plazos de cobranzas para farmacias		x						
Plazos de cobranzas para distribuidoras		x						
Plazos de cobranzas para cadenas de farmacias		x						
Índice de Morosidad		x						
Índice de morosidad para farmacias		x						
Índice de morosidad para distribuidores		x						
Índice de morosidad para cadenas de farmacias	x							

Aplicable [x]

Aplicable después de corregir []

No aplicable []

Observaciones: Precisar si hay suficiencia _____

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

Apellidos y nombres del juez validador: MG. CPC. Walter Victor Huefrtas Niquen DNI: 06189783

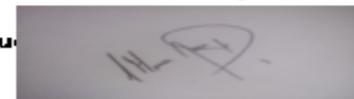
Especialidad del validador: Maestro en Contabilidad

Callao, 20 de mayo de 2021

*Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

*Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo

*Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador



Firma del Experto Informante

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 ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SÍ	No	SÍ	No	SÍ	No	
1	<i>Ratio de Liquidez</i>	x						
	<i>Razón porcentual de la Prueba defensiva</i>	x						
2	<i>Ratio Periodo de Cobro</i>	x						
	<i>Número de días de periodo de cobranza</i>	x						
3	<i>Ratio Periodo de Pago</i>	x						
	<i>Número de días de periodo de pagos</i>	x						

Aplicable [x]

Aplicable después de corregir []

No aplicable []

Observaciones: Precisar si hay suficiencia _____

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

Apellidos y nombres del juez validador: MG.CPC. Walter Victor Huertas Niquen DNI: 06189783

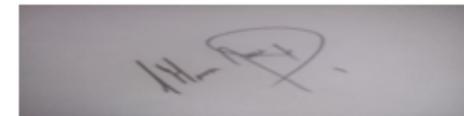
Especialidad del validador: Maestro en Contabilidad

Callao, 20 de mayo de 2021

*Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

*Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

*Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador



Firma del Experto Informante

Instrumentos validados

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

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LAS POLÍTICAS DE VENTAS Y DE COBRANZAS

N°	Dimensión/ indicador/índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	Políticas de ventas	x		x		x		
	Condiciones Para Otorgar Crédito	x		x		x		
	Condiciones para otorgar créditos para farmacias	x		x		x		
	Condiciones para otorgar créditos para distribuidoras	x		x		x		
	Condiciones para otorgar créditos para cadenas de farmacias	x		x		x		
	Días de Crédito	x		x		x		
	Días de crédito para farmacias	x		x		x		
	Días de crédito para distribuidoras	x		x		x		
	Días de crédito para cadenas de farmacias	x		x		x		
	Importe de Otorgamiento de Crédito	x		x		x		
	Importes de otorgamiento de crédito para farmacias	x		x		x		
	Importes de otorgamiento de crédito para Distribuidoras	x		x		x		
	Importes de otorgamiento de crédito para de cadenas de farm	x		x		x		
	2	Políticas de Cobranza	x		x		x	
Plazos de Cobranza		x		x		x		
Plazos de cobranzas para farmacias		x		x		x		
Plazos de cobranzas para distribuidoras		x		x		x		
Plazos de cobranzas para cadenas de farmacias		x		x		x		
Índice de Morosidad		x		x		x		
Índice de morosidad para farmacias		x		x		x		
Índice de morosidad para distribuidores		x		x		x		
Índice de morosidad para cadenas de farmacias	x		x		x			

Aplicable [X]

Aplicable después de corregir []

No aplicable []

Observaciones: Precisar si hay suficiencia _____

Opinión de aplicabilidad ____ EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMÁTICOS SI

Apellidos y nombres del juez validador: MG. CPC. Juan Jorge Zapata Urdiales DNI: 25794111

Especialidad del validador: Maestro en Contabilidad

Callao, 20 de mayo de 2021

*Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

*Relevancia: El indicador es apropiado para representar el componente específico del constructo.

*Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador


Firma del Experto Informante

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 ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SÍ	No	SÍ	No	SÍ	No	
1	Ratio de Liquidez	x		x		x		
	<i>Razón porcentual de la Prueba defensiva</i>	x		x		x		
2	Ratio Periodo de Cobro	x		x		x		
	Número de días de periodo de cobranza	x		x		x		
3	Ratio Periodo de Pago	x		x		x		
	<i>Número de días de periodo de pagos</i>	x		x		x		

Aplicable []

Aplicable después de corregir []

No aplicable []

Observaciones: Precisar si hay suficiencia _____

Opinión de aplicabilidad _____ EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMÁTICOS Y METODOLÓGICOS SI

Apellidos y nombres del juez validador: MG. CPC. Juan Jorge Zapata Urdiales DNI: 25794111

Especialidad del validador: Maestro en Contabilidad

Callao, 20 de mayo de 2021

¹Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador



 Firma del Experto Informante

ANEXO 3: Consentimiento informado



Lima, 10 de noviembre de 2020

Señores: **UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO**

Asunto: **Carta de autorización**

Por el presente documento, quien suscribe, FELIPE CAMPBELL VARGAS identificado con DNI 40300847, representante legal de la empresa TERBOL PERU SAC con RUC 20390132400 y con domicilio fiscal en Av. Juan de aliaga 425 oficina 1001 Magdalena del Mar – Lima.

Otorga al sr. CHRISTIAN PLÁCIDO MALÁSQUEZ, quien se desempeña como asistente de tesorería en la empresa, el permiso de acceder a la información financiera que sea requerida para la elaboración de su tesis titulada "POLÍTICAS DE VENTAS Y COBRANZAS Y LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA TERBOL PERU S.A.C., PERÍODO 2015 – 2019"

Atentamente

TERBOL PERU S.A.C


FELIPE CAMPBELL VARGAS
Gerente General

TERBOL PERU S.A.C.
Av. Juan de Aliaga N° 425 Int. 1001 Urb. San Felipe
Magdalena del Mar - Lima - Lima - Perú

www.terbol.com.pe

Teléf. (511) 416 9100

ANEXO 4: Estados financieros 2015-2019 proporcionados por la empresa

TERBOL PERÚ S.A.C.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

ACTIVO::	S/.	PASIVO:	S/.
ACTIVO CORRIENTE:		PASIVO CORRIENTE:	
Caja y bancos	179,828	Remuneracion y participaciones por pagar	32,430
Cuentas por cobrar comerciales	2,768,095	Cuentas por pagar comerciales Terceros	1,107,732
otras cuentas por cobrar relacionada	1,791	Cuentas por pagar diversas	31,024
Existencias	4,463,919		
Cuentas por cobrar diversas	79,527		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	7,493,160	TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,171,187
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE:	
Inmuebles, maquinarias y equipo	1,794,353	Cuentas por pagar comerciales Terceros	6,690,320
Depreciacion y agotamiento acumulado	(103,955)		
Intangibles	180,921	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	6,690,320
Amortizacion y agotamiento acumulado	(178,978)		
TOTAL ACTIVO INMOVLIZADO	1,692,341	PATRIMONIO::	
TOTAL	9,185,501	Capital social	2,780,000
		Capital adicional	1,377,735
		Resultados acumulados	(2,300,013)
		Resultados de la gestion	(533,727)
		TOTAL PATRIMONIO:	1,323,995
		TOTAL	9,185,501

TERBOL PERU S.A.C.

C.P.C. Katherine Diaz Moscoso
MATRICULA N° 48615

TERBOL PERÚ S.A.C.
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

S/.

Ingresos Operacionales	
Ventas netas (ingresos operacionales)	11,789,025
Otros Ingresos Operacionales	0
Dsctos, Rebajas y Bonific. concedidos	(299,772)
Total ingresos brutos	11,489,253
Costos Ventas (Operacionales)	(6,115,713)
Otros Costos Operacionales	
Utilidad Bruta	<u>5,373,540</u>
Gastos de Ventas	(1,244,454)
Gastos de Adiministración	(2,420,366)
Otros ingresos	8,751
Otros Gastos	(577,195)
Utilidad Operativa	1,140,277
Ingresos Financieros	
Gastos Financieros	(479,712)
Provisiones del ejercicio	(446,478)
Pérdida por Medicion Activos No Financ.	(747,813)
Resultado antes de participaciones y del Imp. a la Renta	(533,727)
Participación de Trabajadores	0
Impuesto a la Renta	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	<u>(533,727)</u>

TERBOL PERU S.A.C.


 C.P.C. Katherine Diaz Moscoso
 MATRICULA N° 48615

TERBOL PERÚ S.A.C.**BALANCE GENERAL**

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

ACTIVO::	S/.	PASIVO:	S/.
ACTIVO CORRIENTE:		PASIVO CORRIENTE:	
Caja y bancos	350,746	Remuneracion y participaciones por pagar	25,625
Cuentas por cobrar comerciales	3,298,791	Cuentas por pagar comerciales Terceros	1,529,434
otras cuentas por cobrar relacionada	905	Cuentas por pagar diversas	243,793
Existencias	4,666,905		
Cuentas por cobrar diversas	56,615		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>8,373,963</u>	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>1,798,851</u>
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE:	
Inmuebles, maquinarias y equipo	3,053,994	Cuentas por pagar comerciales Terceros	7,367,498
- Depreciacion y agotamiento acumulado	(147,041)		
Intangibles	341,770	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>7,367,498</u>
- Amortizacion y agotamiento acumulado	(178,978)		
TOTAL ACTIVO INMOVLIZADO	<u>3,069,745</u>	PATRIMONIO::	
TOTAL	<u>11,443,708</u>	Capital social	2,780,000
		Capital adicional	1,377,735
		Resultados acumulados	(2,802,352)
		Resultados de la gestion	921,976
		TOTAL PATRIMONIO:	<u>2,277,359</u>
		TOTAL	<u>11,443,708</u>

TERBOL PERU S.A.C.

C.P.C. Katherine Diaz Moscoso
MATRICULA N° 48615

BALANCE GENERAL AL 31.12.2016

ANEXO DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

CARTERA COMERCIAL	S/ 3,299,296.54
(-) PROV.CARTERA INCOBRAB	<u>S/ 505.98</u>
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	S/ 3,298,790.56

TERBOL PERÚ S.A.C.
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

S/.

Ingresos Operacionales	
Ventas netas (ingresos operacionales)	11,967,355
Otros Ingresos Operacionales	0
Dsctos, Rebajas y Bonific. concedidos	(323,987)
Total ingresos brutos	11,643,368
Costos Ventas (Operacionales)	(6,460,678)
Otros Costos Operacionales	
Utilidad Bruta	<u>5,182,690</u>
Gastos de Ventas	(1,328,718)
Gastos de Adiministración	(2,441,378)
Otros ingresos	409,192
Otros Gastos	(455,076)
Utilidad Operativa	1,366,710
Ingresos Financieros	
Gastos Financieros	(163,392)
Provisiones del ejercicio	(383,735)
Perdida por Medicion Activos No Financ.	102,393
Resultado antes de participaciones y del Imp. a la Renta	921,976
Participación de Trabajadores	0
Impuesto a la Renta	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	<u>921,976</u>

TERBOL PERU S.A.C.

 C.P.C. Katherine Diaz Moscoso
 MATRICULA N° 48615

TERBOL PERÚ S.A.C.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017
EXPRESADO EN SOLES

ACTIVO::	S/.	PASIVO:	S/.
ACTIVO CORRIENTE:		PASIVO CORRIENTE:	
Caja y bancos	223,391	Remuneracion y participaciones por pagar	30,293
Cuentas por cobrar comerciales	3,633,923	Cuentas por pagar comerciales Terceros	1,761,788
otras cuentas por cobrar relacionada	620	Cuentas por pagar diversas	17,104
Existencias	3,732,684		
Cuentas por cobrar diversas	(224,176)		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>7,366,442</u>	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>1,809,185</u>
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE:	
Inmuebles, maquinarias y equipo	3,068,162	Cuentas por pagar comerciales Terceros	6,354,177
- Depreciacion y agotamiento acumulado	(266,430)		
Intangibles	359,706	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>6,354,177</u>
- Amortizacion y agotamiento acumulado	(219,965)		
TOTAL ACTIVO INMOVLIZADO	<u>2,941,472</u>	PATRIMONIO::	
TOTAL	<u>10,307,915</u>	Capital social	2,779,999
		Capital adicional	1,377,735
		Resultados acumulados	(2,392,866)
		Resultados de la gestion	379,684
		TOTAL PATRIMONIO:	<u>2,144,553</u>
		TOTAL	<u>10,307,915</u>

TERBOL PERU S.A.C.


C.P.C. Katherine Diaz Moscoso
MATRICULA N° 48615

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31.12.2017

ANEXO DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

CARTERA COMERCIAL	S/ 3,653,748.93
(-) PROV.CARTERA INCOBRAB	<u>S/ 19,825.68</u>
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	S/ 3,633,923.25

TERBOL PERÚ S.A.C.
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

S/.

Ingresos Operacionales	
Ventas netas (ingresos operacionales)	12,210,329
Otros Ingresos Operacionales	0
Dscptos, Rebajas y Bonific. concedidos	(323,610)
Total ingresos brutos	11,886,719
Costos Ventas (Operacionales)	(6,414,400)
Otros Costos Operacionales	
Utilidad Bruta	<u>5,472,319</u>
Gastos de Ventas	(1,362,945)
Gastos de Adiministración	(2,697,658)
Otros ingresos	108,952
Otros Gastos	(405,489)
Utilidad Operativa	1,115,178
Ingresos Financieros	
Gastos Financieros	(421,898)
Provisiones del ejercicio	(615,631)
Perdida por Medicion Activos No Financ.	302,035
Resultado antes de participaciones y del Imp. a la Renta	379,685
Participación de Trabajadores	0
Impuesto a la Renta	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	<u><u>379,684</u></u>

TERBOL PERU S.A.C.

 C.P.C. Katherine Diaz Moscoso
 MATRICULA N° 48615

TERBOL PERÚ S.A.C.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018
EXPRESADO EN SOLES

ACTIVO::	S/.	PASIVO:	S/.
ACTIVO CORRIENTE:		PASIVO CORRIENTE:	
Caja y bancos	140,078	Remuneracion y participaciones por pagar	65,971
Cuentas por cobrar comerciales	1,742,819	Cuentas por pagar comerciales Terceros	1,648,908
otras cuentas por cobrar relacionada	3,318	Cuentas por pagar diversas	15,143
Existencias	3,132,740		
Cuentas por cobrar diversas	(56,693)		
	<hr/>		<hr/>
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	4,962,263	TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,730,022
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE:	
Inmuebles, maquinarias y equipo	3,068,162	Cuentas por pagar comerciales Terceros	5,907,877
- Depreciacion y agotamiento acumulado	(440,523)		
Intangibles	359,706	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	5,907,877
- Amortizacion y agotamiento acumulado	(235,620)		
	<hr/>		<hr/>
TOTAL ACTIVO INMOVLIZADO	2,751,725	PATRIMONIO::	
		Capital social	2,779,999
		Capital adicional	1,377,735
		Resultados acumulados	(2,037,679)
		Resultados de la gestion	(2,043,966)
	<hr/>		<hr/>
TOTAL	7,713,988	TOTAL PATRIMONIO:	76,089
	<hr/>		<hr/>
TOTAL	7,713,988	TOTAL	7,713,988

TERBOL PERU S.A.C.

 C.P.C. Katherine Diaz Moscoso
 MATRICULA N° 48615

TERBOL PERÚ S.A.C.
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

S/.

Ingresos Operacionales	
Ventas netas (ingresos operacionales)	7,633,631
Otros Ingresos Operacionales	0
Dscptos, Rebajas y Bonific. concedidos	(223,886)
Total ingresos brutos	7,409,745
Costos Ventas (Operacionales)	(4,268,415)
Otros Costos Operacionales	
Utilidad Bruta	<u>3,141,330</u>
Gastos de Ventas	(1,168,220)
Gastos de Adiministración	(2,315,564)
Otros ingresos	36,726
Otros Gastos	(369,553)
Utilidad Operativa	(675,281)
Ingreso s Financieros	
Gastos Financieros	(321,710)
Provisiones del ejercicio	(717,483)
Perdida por Medicion Activos No Financ.	(329,491)
Resultado antes de participaciones y del Imp. a la Renta	(2,043,966)
Participación de Trabajadores	0
Impuesto a la Renta	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	<u><u>(2,043,966)</u></u>

TERBOL PERU S.A.C.

 C.P.C. Katherine Diaz Moscoso
 MATRICULA N° 48615

TERBOL PERÚ S.A.C.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019
EXPRESADO EN SOLES

ACTIVO:	S/.	PASIVO:	S/.
ACTIVO CORRIENTE:		PASIVO CORRIENTE:	
Caja y bancos	49,197	Remuneracion y participaciones por pagar	92,443
Cuentas por cobrar comerciales	1,495,733	Cuentas por pagar comerciales Terceros	1,970,658
otras cuentas por cobrar relacionada	9,298	Cuentas por pagar diversas	115,057
Existencias	3,457,127		
Cuentas por cobrar diversas	(38,161)		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>4,973,193</u>	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>2,178,158</u>
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE:	
Inmuebles, maquinarias y equipo	3,177,865	Cuentas por pagar comerciales Terceros	7,835,025
- De depreciacion y agotamiento acumulado	(629,374)		
Intangibles	359,706	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>7,835,025</u>
- Amortizacion y agotamiento acumulado	(250,747)		
TOTAL ACTIVO INMOVLIZADO	<u>2,657,449</u>	PATRIMONIO::	
		Capital social	2,779,999
		Capital adicional	1,377,735
		Resultados acumulados	(4,081,645)
		Resultados de la gestion	(2,458,630)
TOTAL	<u>7,630,642</u>	TOTAL PATRIMONIO:	<u>-2,382,541</u>
		TOTAL	<u>7,630,643</u>

TERBOL PERU S.A.C.


 C.P.C. Katherine Diaz Moscoso
 MATRICULA N° 48615

TERBOL PERÚ S.A.C.
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

S/.

Ingresos Operacionales	
Ventas netas (ingresos operacionales)	5,342,645
Otros Ingresos Operacionales	0
Dcto.s, Rebajas y Bonific. concedidos	(143,039)
Total ingreso brutos	5,199,606
Costos Ventas (Operacionales)	(2,955,917)
Otros Costos Operacionales	
Utilidad Bruta	<u>2,243,689</u>
Gastos de Ventas	(959,214)
Gastos de Adiministración	(2,135,263)
Otros ingresos	79,265
Otros Gastos	(272,637)
Utilidad Operativa	(1,044,159)
Ingresos Financieros	
Gastos Financieros	(284,862)
Provisiones del ejercicio	(1,275,062)
Perdida por Medicion Activos No Financ.	145,453
Resultado antes de participaciones y del Imp. a la Renta	(2,458,630)
Participación de Trabajadores	0
Impuesto a la Renta	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	<u>(2,458,630)</u>

TERBOL PERU S.A.C.

 C.P.C. Katherine Diaz Moscoso
 MATRICULA N° 48615

ANEXO 5: Estados financieros 2015-2019 elaborados de acuerdo con las normas contables

TERBOL PERÚ S.A.C.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

ACTIVO::	S/.	PASIVO:	S/.
ACTIVO CORRIENTE:		PASIVO CORRIENTE:	
Caja y bancos	179,828	Remuneracion y participaciones por pagar	32,430
Cuentas por cobrar comerciales	2,768,095	Cuentas por pagar comerciales Terceros	1,107,732
otras cuentas por cobrar relacionada	1,791	Cuentas por pagar diversas	31,024
Existencias	4,463,919		
Cuentas por cobrar diversas	79,527		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	7,493,160	TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,171,187
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE:	
Inmuebles, maquinarias y equipo	1,794,353	Cuentas por pagar comerciales Terceros	6,690,320
Depreciacion y agotamiento acumulado	(103,955)		
Intangibles	180,921	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	6,690,320
Amortizacion y agotamiento acumulado	(178,978)		
TOTAL ACTIVO INMOVLIZADO	1,692,341	PATRIMONIO::	
TOTAL	9,185,501	Capital social	2,780,000
		Capital adicional	1,377,735
		Resultados acumulados	(2,300,013)
		Resultados de la gestion	(533,727)
		TOTAL PATRIMONIO:	1,323,995
		TOTAL	9,185,501

TERBOL PERU S.A.C.

C.P.C. Katherine Diaz Moscoso
MATRICULA N° 48615

TERBOL PERÚ S.A.C.
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS
DEL 01 DE ENERO AL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

S/.

Ingresos Operacionales

Ventas netas (ingresos operacionales)	11,789,025
Otros Ingresos Operacionales	0
Dsctos, Rebajas y Bonific. concedidos	(299,772)
Total ingresos brutos	11,489,253
Costos Ventas (Operacionales)	(6,115,713)
Otros Costos Operacionales	

Utilidad Bruta

5,373,540

Gastos de Ventas	(1,244,454)
Gastos de Adiministración	(2,420,366)
Otros ingresos	8,751
Otros Gastos	(577,195)

Utilidad Operativa

1,140,277

Ingresos Financieros	
Gastos Financieros	(479,712)
Provisiones de le ejercicio	(446,478)
Perdida por Medicion Activos No Financ.	(747,813)

Resultado antes de participaciones y del Imp. a la Renta

(533,727)

Participación de Trabajadores	0
Impuesto a la Renta	0

RESULTADO DEL EJERCICIO

(533,727)

TERBOL PERÚ S.A.C.**BALANCE GENERAL**

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

ACTIVO::	S/.	PASIVO:	S/.
ACTIVO CORRIENTE:		PASIVO CORRIENTE:	
Caja y bancos	350,746	Remuneracion y participaciones por pagar	25,625
Cuentas por cobrar comerciales	3,298,791	Cuentas por pagar comerciales Terceros	1,529,434
otras cuentas por cobrar relacionada	905	Cuentas por pagar diversas	243,793
Existencias	4,666,905		
Cuentas por cobrar diversas	56,615		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>8,373,963</u>	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>1,798,851</u>
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE:	
Inmuebles, maquinarias y equipo	3,053,994	Cuentas por pagar comerciales Terceros	7,367,498
- Depreciacion y agotamiento acumulado	(147,041)		
Intangibles	341,770	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>7,367,498</u>
- Amortizacion y agotamiento acumulado	(178,978)		
TOTAL ACTIVO INMOVLIZADO	<u>3,069,745</u>	PATRIMONIO::	
TOTAL	<u>11,443,708</u>	Capital social	2,780,000
		Capital adicional	1,377,735
		Resultados acumulados	(2,802,352)
		Resultados de la gestion	921,976
		TOTAL PATRIMONIO:	<u>2,277,359</u>
		TOTAL	<u>11,443,708</u>

TERBOL PERU S.A.C.

C.P.C. Katherine Diaz Moscoso
MATRICULA N° 48615

BALANCE GENERAL AL 31.12.2016

ANEXO DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

CARTERA COMERCIAL	S/ 3,299,296.54
(-) PROV.CARTERA INCOBRAB	<u>S/ 505.98</u>
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	S/ 3,298,790.56

TERBOL PERÚ S.A.C.
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

S/.

Ingresos Operacionales	
Ventas netas (ingresos operacionales)	11,967,355
Otros Ingresos Operacionales	0
Dsctos, Rebajas y Bonific. concedidos	(323,987)
Total ingresos brutos	11,643,368
Costos Ventas (Operacionales)	(6,460,678)
Otros Costos Operacionales	
Utilidad Bruta	<u>5,182,690</u>
Gastos de Ventas	(1,328,718)
Gastos de Adiministración	(2,441,378)
Otros ingresos	409,192
Otros Gastos	(455,076)
Utilidad Operativa	1,366,710
Ingresos Financieros	
Gastos Financieros	(163,392)
Provisiones del ejercicio	(383,735)
Perdida por Medicion Activos No Financ.	102,393
Resultado antes de participaciones y del Imp. a la Renta	921,976
Participación de Trabajadores	0
Impuesto a la Renta	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	<u>921,976</u>

TERBOL PERÚ S.A.C.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017
EXPRESADO EN SOLES

ACTIVO::	S/.	PASIVO:	S/.
ACTIVO CORRIENTE:		PASIVO CORRIENTE:	
Caja y bancos	223,391	Remuneracion y participaciones por pagar	30,293
Cuentas por cobrar comerciales	3,633,923	Cuentas por pagar comerciales Terceros	1,761,788
otras cuentas por cobrar relacionada	620	Cuentas por pagar diversas	17,104
Existencias	3,732,684		
Cuentas por cobrar diversas	(224,176)		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>7,366,442</u>	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>1,809,185</u>
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE:	
Inmuebles, maquinarias y equipo	3,068,162	Cuentas por pagar comerciales Terceros	6,354,177
- Depreciacion y agotamiento acumulado	(266,430)		
Intangibles	359,706	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>6,354,177</u>
- Amortizacion y agotamiento acumulado	(219,965)		
TOTAL ACTIVO INMOVLIZADO	<u>2,941,472</u>	PATRIMONIO::	
TOTAL	<u>10,307,915</u>	Capital social	2,779,999
		Capital adicional	1,377,735
		Resultados acumulados	(2,392,866)
		Resultados de la gestion	379,684
		TOTAL PATRIMONIO:	<u>2,144,553</u>
		TOTAL	<u>10,307,915</u>

TERBOL PERU S.A.C.


C.P.C. Katherine Diaz Moscoso
MATRICULA N° 48615

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31.12.2017

ANEXO DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

CARTERA COMERCIAL	S/ 3,653,748.93
(-) PROV.CARTERA INCOBRAB	<u>S/ 19,825.68</u>
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	S/ 3,633,923.25

TERBOL PERÚ S.A.C.
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017
EXPRESADO EN SOLES

S/.

Ingresos Operacionales	
Ventas netas (ingresos operacionales)	12,210,329
Otros Ingresos Operacionales	0
Dsctos, Rebajas y Bonific. concedidos	(323,610)
Total ingresos brutos	11,886,719
Costos Ventas (Operacionales)	(6,414,400)
Otros Costos Operacionales	
Utilidad Bruta	<u>5,472,319</u>
Gastos de Ventas	(1,362,945)
Gastos de Adiministración	(2,697,658)
Otros ingresos	108,952
Otros Gastos	(405,489)
Utilidad Operativa	1,115,178
Ingresos Financieros	
Gastos Financieros	(421,898)
Provisiones del ejercicio	(615,631)
Pérdida por Medicion Activos No Financ.	302,035
Resultado antes de participaciones y del Imp. a la Renta	379,685
Participación de Trabajadores	0
Impuesto a la Renta	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	<u>379,684</u>

TERBOL PERÚ S.A.C.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018
EXPRESADO EN SOLES

ACTIVO::	S/.	PASIVO:	S/.
ACTIVO CORRIENTE:		PASIVO CORRIENTE:	
Caja y bancos	140,078	Remuneracion y participaciones por pagar	65,971
Cuentas por cobrar comerciales	1,742,819	Cuentas por pagar comerciales Terceros	1,648,908
otras cuentas por cobrar relacionada	3,318	Cuentas por pagar diversas	15,143
Existencias	3,132,740		
Cuentas por cobrar diversas	(56,693)		
	<hr/>		<hr/>
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	4,962,263	TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,730,022
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE:	
Inmuebles, maquinarias y equipo	3,068,162	Cuentas por pagar comerciales Terceros	5,907,877
- Depreciacion y agotamiento acumulado	(440,523)		
Intangibles	359,706	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	5,907,877
- Amortizacion y agotamiento acumulado	(235,620)		
	<hr/>		<hr/>
TOTAL ACTIVO INMOVLIZADO	2,751,725	PATRIMONIO::	
		Capital social	2,779,999
		Capital adicional	1,377,735
		Resultados acumulados	(2,037,679)
		Resultados de la gestion	(2,043,966)
	<hr/>		<hr/>
TOTAL	7,713,988	TOTAL PATRIMONIO:	76,089
	<hr/>		<hr/>
TOTAL	7,713,988	TOTAL	7,713,988

TERBOL PERU S.A.C.

 C.P.C. Katherine Diaz Moscoso
 MATRICULA N° 48615

TERBOL PERÚ S.A.C.
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018
EXPRESADO EN SOLES

S/.

Ingresos Operacionales	
Ventas netas (ingresos operacionales)	7,633,631
Otros Ingresos Operacionales	0
Dsc tos, Rebajas y Bonific. concedidos	(223,886)
Total ingresos brutos	7,409,745
Costos Ventas (Operacionales)	(4,268,415)
Otros Costos Operacionales	
Utilidad Bruta	<u>3,141,330</u>
Gastos de Ventas	(1,168,220)
Gastos de Adiministrac ión	(2,315,564)
Otros ingresos	36,726
Otros Gastos	(369,553)
Utilidad Operativa	(675,281)
Ingresos Financieros	
Gastos Financieros	(321,710)
Provisiones del ejercicio	(717,483)
Perdida por Medicion Activos No Financ.	(329,491)
Resultado antes de participaciones y del Imp. a la Renta	(2,043,966)
Participaci3n de Trabajadores	0
Impuesto a la Renta	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	<u>(2,043,966)</u>

TERBOL PERÚ S.A.C.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019
EXPRESADO EN SOLES

ACTIVO:	S/.	PASIVO:	S/.
ACTIVO CORRIENTE:		PASIVO CORRIENTE:	
Caja y bancos	49,197	Remuneracion y participaciones por pagar	92,443
Cuentas por cobrar comerciales	1,495,733	Cuentas por pagar comerciales Terceros	1,970,658
otras cuentas por cobrar relacionada	9,298	Cuentas por pagar diversas	115,057
Existencias	3,457,127		
Cuentas por cobrar diversas	(38,161)		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>4,973,193</u>	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>2,178,158</u>
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE:	
Inmuebles, maquinarias y equipo	3,177,865	Cuentas por pagar comerciales Terceros	7,835,025
- De depreciacion y agotamiento acumulado	(629,374)		
Intangibles	359,706	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>7,835,025</u>
- Amortizacion y agotamiento acumulado	(250,747)		
TOTAL ACTIVO INMOVLIZADO	<u>2,657,449</u>	PATRIMONIO::	
		Capital social	2,779,999
		Capital adicional	1,377,735
		Resultados acumulados	(4,081,645)
		Resultados de la gestion	(2,458,630)
TOTAL	<u>7,630,642</u>	TOTAL PATRIMONIO:	<u>-2,382,541</u>
		TOTAL	<u>7,630,643</u>

TERBOL PERU S.A.C.


C.P.C. Katherine Diaz Moscoso
MATRICULA N° 48615

TERBOL PERÚ S.A.C.
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019
EXPRESADO EN SOLES

S/.

Ingresos Operacionales	
Ventas netas (ingresos operacionales)	5,342,645
Otros Ingresos Operacionales	0
Dctos, Rebajas y Bonific. concedidos	(143,039)
Total ingresos brutos	5,199,606
Costos Ventas (Operacionales)	(2,955,917)
Otros Costos Operacionales	
Utilidad Bruta	<u>2,243,689</u>
Gastos de Ventas	(959,214)
Gastos de Adiministración	(2,135,263)
Otros ingresos	79,265
Otros Gastos	(272,637)
Utilidad Operativa	(1,044,159)
Ingresos Financieros	
Gastos Financieros	(284,862)
Provisiones del ejercicio	(1,275,062)
Perdida por Medicion Activos No Financ.	145,453
Resultado antes de participaciones y del Imp. a la Renta	(2,458,630)
Participación de Trabajadores	0
Impuesto a la Renta	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	<u>(2,458,630)</u>

ANEXO 6: Anexos de cobranzas

Total cartera al 31 de diciembre del 2015

CLASIFICACIÓN DE CARTERA	TOTAL CARTERA AL 31.12.2015	%
Cartera > 120 Días	117,629.00	4.25%
Cartera por vencer	2,650,466.00	95.75%
Total	2,768,095.00	100%

Cartera morosa al 31 de diciembre del 2015

SEGMENTOS	TOTAL DE CARTERA A 120 DIAS	%
Farmacias	S/. 79,882	2.88%
Distribuidoras	S/. 37,747	1.37%
Totales	S/. 117,629	4.25%

Total cartera al 31 de diciembre del 2016

CLASIFICACIÓN DE CARTERA	TOTAL CARTERA AL 31.12.2016	%
Cartera > 120 días	131,946.75	4.0%
Cartera de 90 a 119 días	177,326.23	5.4%
Cartera de 0 a 89 días	2,990,023.56	90.6%
Total Cartera	3,299,296.54	100%

Cartera morosa al 31 de diciembre del 2016

SEGMENTOS	TOTAL CARTERA ≥ 120	%
Farmacias	102,090	3.0%
Cadenas de Farmacias	-	0.0%
Distribuidoras	29,857	0.9%
Totales	S/. 131,947	3.9%

Total cartera al 31 de diciembre del 2017

CLASIFICACIÓN DE CARTERA	TOTAL CARTERA AL 31.12.2017	%
Cartera > 120 días	337,465.38	9.24%
Cartera de 90 a 119 días	185,957.20	5.09%
Cartera de 0 a 89 días	3,130,326.35	85.67%
Totales	3,653,748.93	100%

Cartera morosa al 31 de diciembre del 2017

SEGMENTOS	TOTAL CARTERA ≥ 120	%
Farmacias	115,268	3.15%
Cadena de farmacias	-	0.00%
Distribuidoras	222,198	6.08%
Totales	337,465	9.24%

Total cartera al 31 de diciembre del 2018

CLASIFICACIÓN DE CARTERA	TOTAL CARTERA AL 31.12.2018	%
Cartera > 120 días	139,301.0	7.99%
Cartera de 90 a 119 días	93,520.3	5.37%
Cartera de 0 a 89 días	1,509,998.0	86.64%
Total cartera	1,742,819.36	100%

Cartera morosa al 31 de diciembre del 2018

SEGMENTOS	TOTAL CARTERA ≥ 120	%
Farmacias	22,244	1.28%
Distribuidoras	117,057	6.72%
Totales	139,301.0	7.99%

Total cartera al 31 de diciembre del 2019

CLASIFICACIÓN DE CARTERA	TOTAL CARTERA AL 31.12.2019	%
Cartera > 120 días	223,689	14.96%
Cartera de 90 a 119 días	105,099	7.03%
Cartera de 0 a 89 días	1,166,945	78.02%
Total cartera	1,495,733	100%

Cartera morosa al 31 de diciembre del 2019

SEGMENTOS	TOTAL CARTERA ≥ 120	%
Farmacias	42,319	2.83%
Distribuidoras	181,370	12.13%
Totales	223,689	14.96%

ANEXO 7: Ficha de registro de datos

Elemento	Ejercicio 2015 S/	Ejercicio 2016 S/	Ejercicio 2017 S/	Ejercicio 2018 S/	Ejercicio 2019 S/
Estado de Situación Financiera					
Caja y bancos	179,828	350,746	223,391	140,078	49,197
Valores negociables	-	-	-	-	-
Cuentas por cobrar comerciales	2,768,095	3,299,297	3,653,749	1,822,819	1,304,389
Pasivo corriente	1,171,187	1,798,851	1,809,185	1,730,022	2,178,158
Cuentas por pagar	1,564,874	2,041,726	1,977,747	2,154,625	2,523,353
Estado de Resultados					
Ventas anuales	11,789,025	11,967,355	12,210,329	7,633,631	5,342,645
Costo de venta	6,115,713	2,041,726	1,977,747	2,154,625	2,523,353

ANEXO 8: Política de ventas del periodo 2017 en adelante

POLITICA DE VENTAS

Todos los representantes de ventas están en la obligación de cumplir la Política de ventas a continuación detallada:

Creación de cliente:

Todo cliente debe presentar la siguiente documentación para solicitar la primera compra al contado:

- Registro Único de Contribuyente (RUC) **actualizada**
- Licencia de autorización municipal **vigente**
- DNI del representante legal o dueño **vigentes**
- Autorización Digemid en caso de compras de productos farmacéuticos.

Dichos requisitos deberán ser entregados al área de finanzas juntamente con la FICHA DE CLIENTE debidamente llenado, firmado y sellado por el Cliente y Gerente de Área.

Límites de Crédito

Para empezar a trabajar una Línea de crédito para todos los clientes se debe adjuntar adicionalmente los siguientes documentos a partir de los S/.15,000.00:

- Constitución de la empresa (*en caso de Persona Jurídica*).
- Recibo de agua o luz del mes anterior.
- Copias de facturas de proveedores de los últimos 3 meses.
- Confirmación del local por el área comercial
- Contrato de alquiler y ultimo recibo.
- Estados Financieros (Estado de Situación financiera y Estado de resultados) del ejercicio anterior (*en caso de Persona Jurídica*).

Además, se realizará la verificación del estado financiero del cliente en la central de riesgos Sentinel, y si este resultara positivo se procederá con la aprobación del Crédito.

Los Límites de crédito y montos mínimos de crédito se realizarán según segmentación de acuerdo con el siguiente detalle:

❖ **Farmacias - Mercado horizontal:**

- Las farmacias nuevas realizaran su primera compra al contado
- Para las compras al crédito el monto mínimo debe de ser de S/ 200.00.
-    se solicita la primera compra al crédito, está debe ser autorizada por la Gerencia Comercial y Gerencia Financiera.

- Las farmacias que solicitan la segunda compra al crédito, este se definirá según su primer pedido y documentos solicitados para este fin.
- Si se solicita ampliación de crédito, el área de créditos y cobranzas realizara un análisis del historial de compras y pagos de los últimos 3 meses para el otorgamiento de esta.

❖ **Distribuidoras Provincias:**

- Las Distribuidoras nuevas realizaran su primera compra al contado. Las excepciones se establecerán por acuerdo de la Gerencia Comercial y la Gerencia General.
- Para las compras al crédito el monto mínimo debe de ser de S/ 2,000.00.
- Las Distribuidoras que soliciten la segunda compra al crédito, este se definirá según su primer pedido y documentos solicitados para este fin.
Teniendo en cuenta el historial del cliente con otros proveedores y previa firma de un pagaré por la compra realiza.
- Si se solicita ampliación de crédito, el área de créditos y cobranzas realizara un análisis del historial de compras y pagos de los últimos 6 meses para el otorgamiento de esta.

❖ **Instituciones Públicas:**

- Se definirá de acuerdo con la adjudicación de la licitación.

❖ **Cadenas:**

- Se definirá en base a las negociaciones del área comercial y establecidas en el comité de cartera.
- Para las compras al crédito el monto mínimo debe de ser de S/ 15,000.00.
- Se otorgará el crédito tomando en cuenta el historial del cliente con otros proveedores y previa firma de un pagaré por la compra realizada.

❖ **Personal:**

- El monto máximo asignado no debe exceder al 35% de su liquido pagable promedio de los últimos tres meses.



Ampliación de Días de Crédito

Toda ampliación de días de crédito tiene que ser solicitada bajo un formulario de AMPLIACION DE SOLICITUD DE LINEA Y/O DIAS DE CREDITO autorizado por el Gerente General y Gerente Comercial

Condiciones y Días de Crédito

- | | |
|---|-----------------------|
| ○ Farmacias y Distribuidoras nuevas: | 1ra compra al Contado |
| ○ Farmacias que solicitan la segunda compra al crédito: | 30 días |
| ○ Distribuidoras | 60 días |
| ○ Instituciones Públicas | (según adjudicación) |
| ○ Cadenas de farmacias | 90 días |

TERBOL PERU S.A.C

FELIPE CAMPBELL VARGAS
Gerente General

ANEXO 9: Política de ventas del periodo 2015 al 2017

POLITICA DE VENTAS

Todos los representantes de ventas están en la obligación de cumplir la Política de ventas a continuación detallada:

Creación de cliente:

Todo cliente debe presentar la siguiente documentación para solicitar la primera compra al contado:

- Registro Único de Contribuyente (RUC) actualizada
- Licencia de autorización municipal vigente
- DNI del representante legal o dueño vigentes
- Autorización Digemid en caso de compras de productos farmacéuticos.

Dichos requisitos deberán ser entregados al área de finanzas juntamente con la FICHA DE CLIENTE debidamente llenado, firmado y sellado por el Cliente y Gerente de Área.

Límites de Crédito

Para empezar a trabajar una Línea de crédito para todos los clientes se debe adjuntar adicionalmente los siguientes documentos a partir de los S/.15,000.00:

- Constitución de la empresa (*en caso de Persona Jurídica*).
- Recibo de agua o luz del mes anterior.
- Copias de facturas de proveedores de los últimos 3 meses.
- Confirmación del local por el área comercial
- Contrato de alquiler y ultimo recibo.
- Estados Financieros (Estado de Situación financiera y Estado de resultados) del ejercicio anterior (*en caso de Persona Jurídica*).

Además, se realizará la verificación del estado financiero del cliente en la central de riesgos Sentinel, y si este resultara positivo se procederá con la aprobación del Crédito.

Los Límites de crédito y montos mínimos de crédito se realizarán según segmentación de acuerdo con el siguiente detalle:

❖ Farmacias - Mercado horizontal:

- Las farmacias nuevas realizaran su primera compra al contado
- Para las compras al crédito el monto mínimo debe de ser de S/ 500.00.
- Si se solicita la primera compra al crédito, está debe ser autorizada por la Gerencia Comercial y Gerencia Financiera.

- o Las farmacias que solicitan la segunda compra al crédito, este se definirá según su primer pedido y documentos solicitados para este fin.
- o Si se solicita ampliación de crédito, el área de créditos y cobranzas realizara un análisis del historial de compras y pagos de los últimos 3 meses para el otorgamiento de esta.

❖ **Distribuidoras Provincias:**

- o Las Distribuidoras nuevas realizaran su primera compra al contado. Las excepciones se establecerán por acuerdo de la Gerencia Comercial y la Gerencia General.
- o Para las compras al crédito el monto mínimo debe de ser de S/ 3,500.00.
- o Las Distribuidoras que soliciten la segunda compra al crédito, este se definirá según su primer pedido y documentos solicitados para este fin. Teniendo en cuenta el historial del cliente con otros proveedores y previa firma de un pagaré por la compra realiza.
- o Si se solicita ampliación de crédito, el área de créditos y cobranzas realizara un análisis del historial de compras y pagos de los últimos 6 meses para el otorgamiento de esta.

❖ **Instituciones Públicas:**

- o Se definirá de acuerdo con la adjudicación de la licitación.

❖ **Cadenas:**

- o Se definirá en base a las negociaciones del área comercial y establecidas en el comité de cartera.
- o Para las compras al crédito el monto mínimo debe de ser de S/ 15,000.00.
- o Se otorgará el crédito tomando en cuenta el historial del cliente con otros proveedores y previa firma de un pagaré por la compra realizada.

❖ **Personal:**

- o El monto máximo asignado no debe exceder al 35% de su liquido pagable promedio de los últimos tres meses.

Ampliación de Días de Crédito

Toda ampliación de días de crédito tiene que ser solicitada bajo un formulario de AMPLIACION DE SOLICITUD DE LINEA Y/O DIAS DE CREDITO autorizado por el Gerente General y Gerente Comercial

Condiciones y Días de Crédito

- | | |
|---|-----------------------|
| o Farmacias y Distribuidoras nuevas: | 1ra compra al Contado |
| o Farmacias que solicitan la segunda compra al crédito: | 30 días |
| o Distribuidoras | 60 días |
| o Instituciones Públicas | (según adjudicación) |
| o Cadenas de farmacias | 90 días |

TECNOLOGIA S.A.C.



TECNOLOGIA S.A.C.

POLITICA DE COBRANZAS

- ❖ Todos los representantes de ventas están en la obligación de cumplir la política de cobranzas.
- ❖ El área de créditos y cobranzas tiene la obligación de informar a su inmediato superior algún acto deshonesto o irregular que se detecte en la cobranza realizada por el representante de ventas en la zona, luego esto será comunicado inmediatamente al gerente del área comercial.
- ❖ El procesamiento y cuadro de la cobranza de cartera debe ser realizada de manera diaria.

La cobranza de Cartera será realizada únicamente bajo las siguientes modalidades:

1. Cobranza en Efectivo.
2. Cobranza con Cheques inmediatos y diferidos.
3. Cobranza con Transferencia Bancaria.
4. Cobranza con letras.
5. Compensación de Notas de Crédito.

❖ Cobranza en efectivo

- El área comercial debe rendir las cobranzas enviándolas vía el sistema virtual establecido al área de créditos y cobranzas, la misma que debe presentarse cuadrando sus Recibo de cobranza sellados por el cliente y sus Depósitos Bancario.
- Los depósitos bancarios realizados por el vendedor no deben exceder más de 24 horas después de la cobranza al cliente, en caso excepcional de fin de semana, feriados se recibirá 48 horas como máximo.
- Las cobranzas realizadas por el transportista deberán ser depositadas dentro de las 24 horas y liquidadas según cronograma de liquidación establecido.
- En caso de que el cobrador sufra la pérdida o robo del efectivo se procederá de la siguiente forma:
 1. Este debe ser reportado a la brevedad posible a su inmediato superior y de la misma manera realizar la denuncia respectiva a la Comisaria del Distrito hasta llegar a la conclusión del caso o denuncia correspondiente.
 2. Como documento de respaldo administrativo se adjuntará una copia del(os) recibo(s) de cobranza donde se detalla la hora en que realizó dicha cobranza.

3. En caso el robo se haya realizado en horario en que las instituciones financieras están abiertas y porque el representante de ventas no haya hecho el depósito dentro de las 3 horas de la cobranza, el perjuicio será asumido por este.
4. En caso el robo se haya realizado en horario en que las instituciones financieras están cerradas la empresa asumirá el monto del perjuicio económico siempre y cuando se haya procedido con la denuncia correspondiente.
5. En caso de efectivo robado al transportista este asumirá dicho cobro.

❖ **Cobranza con Cheques inmediatos y diferidos.**

- Todos los cheques girados deben ser a nombre de TERBOL PERU S.A.C.
- Toda cobranza realizada con cheque será entregada dentro de las 24 horas al área financiera, una vez disponible en el Banco el encargado de cartera notificará al representante de ventas de la cobranza realizada.
- En caso de que el Banco rechace un cheque se cobrará al Cliente una comisión bancaria de acuerdo con el tarifario de cada Banco, el cual será asumida por el cliente.
- En caso de solicitar el cliente prórroga de depósito de cheque, el vendedor o responsable de zona deberá llenar un FORMULARIO DE AMPLIACIÓN DE PLAZO de depósito indicando la nueva fecha, el cual debe estar firmado y autorizado por su jefe inmediato y el responsable del área financiera.

❖ **Cobranza con Transferencia Bancaria**

- Toda transferencia Bancaria tiene que estar respaldada por un comprobante electrónico del Banco, indicando como depositante el nombre del Cliente.
- Los avisos de Transferencia serán recibidos vía correo electrónico o Notificación del Banco indicando a detalle las Facturas o Notas a Cancelar.
- Una vez este figurando como monto disponible en la cuenta de Terbol, el encargado de Cobranza procederá a la cancelación de la deuda.



❖ **Cobranza con Letras**

- El área de créditos y cobranzas debe realizar la cancelación diaria de la deuda mediante el dietario de letras emitido por el banco.
- En caso de protesto, el responsable de créditos y cobranzas debe comunicar al representante de ventas lo sucedido para efectos de realizar la cobranza oportuna.
- En caso de protesto se debe emitir dentro de las 24 horas la nota de débito por los gastos bancarios originados por dicho protesto, posteriormente se debe entregar al vendedor una copia de la Nota de débito para que retorne firmada por el cliente.

❖ **Compensación de Notas de Crédito.**

- Toda Nota de Crédito para compensar tiene que estar firmado y sellado por el Cliente.
- Notas de Crédito por devolución en mal estado tiene que ser compensadas a la factura más antigua, previo acuerdo con el Cliente.
- Notas de Crédito por devolución en buen estado y Notas de Crédito por descuento por pronto pago deben ser aplicadas a facturas de origen. En el caso de que el cliente realice el pago total de una factura a la cual tiene derecho a un descuento por pronto pago, esta nota de crédito generada se aplicara a la factura emitida con posterioridad.

SEGUIMIENTO Y RECUPERACION DE CARTERA

El equipo de cobranza estará regido bajo las siguientes políticas de cobranza a continuación:

Clasificación de Clientes según Mora después de vencimiento

Farmacias - Lima

Días de Mora	Clasificación de Clientes
(dentro del plazo)	Vigentes
1 a 90 días	Vencidos
91 – a más días	Moroso

Distribuidores - Provincia

Días de Mora	Clasificación de Clientes
(dentro del plazo)	Vigentes
1 a 60 días	Vencidos
61 – a más días	Moroso

Cadenas

Días de Mora	Clasificación de Clientes
(dentro del plazo)	Vigentes
30 -a más días	Moroso

Todos los vencimientos mayores a 120 días serán analizados en el comité de cartera para el retiro de mercadería o tratativas de solución.



Bloqueos

Los bloqueos se aplicarán automáticamente vía sistema en los siguientes casos:

- Bloqueo por Mora: Se bloqueará a partir de los 15 días de vencido.
- Bloqueo por la línea de Crédito: Se bloqueará cuando se exceda del límite de crédito asignado.
- Bloqueo de Ventas: El encargado de finanzas bloqueará a clientes Críticos, Morosos que no cuenten con compromiso o plan de pagos.

Desbloqueo del área de venta y Liberación de pedidos

Se procederá en los siguientes casos:

- Cuando el Cliente cuente con un compromiso y/o plan de pagos de acuerdo con el formulario establecido para dicho fin para atender una venta al contado.
- Para caso excepcionales se deberá autorizar dicho desbloqueo vía comité de gerencias.

Confirmación de Saldos

- ❖ Cada seis meses se realizará una circularización de las cuentas por cobrar a todos los clientes a nivel provincias.
- ❖ De manera constante se realizará la verificación de saldos a los clientes por Zona, mediante la visita del auditor de Créditos y cobranzas.



Seguimiento de cuentas por cobrar según días de retraso después del vencimiento de factura

LIMA

Días de Atraso	Responsable	Actividad
Vencimiento de 15 días	Vendedor/ Supervisor	Carta 1 (Compromiso o Plan de pago)
Vencimiento de 30 días	Vendedor/ Supervisor/ jefe de área	Carta 2 (Notificación de Cobranza)
Vencimiento de 45 días	Créditos y Cobranzas	Carta 3 (Carta de Intimación de Pago) + Llamadas telefónicas de cobranza.
Vencimiento de más 90 días	Legal	Carta 4 (Carta Notariada por Empresa de Cobranza Judicial)

PROVINCIA

Días de Atraso	Responsable	Actividad
Vencimiento de la letra	Vendedor	Carta 1 (Compromiso o Plan de pago)
Vencimiento de 15 días	Vendedor/ jefe de área	Carta 2 (Notificación de Cobranza)
Vencimiento de 30 días	Créditos y Cobranzas	Carta 3 (Carta de Intimación de Pago) + Llamadas telefónicas de cobranza.
Vencimiento de más 60 días	Legal	Carta 4 (Carta Notariada por Empresa de Cobranza Judicial)

TERBOL PERU S.A.C

.....
FELIPE CAMPBELL VARGAS
 Gerente General

ANEXO 11: Cartera morosa

MOROSIDAD - LIMA 2019 DETALLE DE CLIENTES EN CARTERA ≥ 120 DIAS

VENDEDOR	CLIENTE	NRO-TITULO	DIAS ATRASO	TOTAL SALDO AL 31.12.2019
	LH8912 BOTICA HELENFARMA	F001-00004881	219	S/ 28.00
				S/ 28.00
ELMER ESPINOZA	LH2608 BOTICA D CAROL'S	F002-00001715	215	S/ 553.57
	LH2608 BOTICA D CAROL'S	F001-00007018	160	S/ 775.01
	LH2608 BOTICA D CAROL'S	F002-00001899	154	S/ 1,036.62
				S/ 2,365.20
GABRIEL ROBALINO	NL0003 BOTICA SANAR PRODUCTOS NATURAL	F001-00007292	139	S/ 759.97
	LH9253 BOTICA PHARMA SALUD	F001-00007579	123	S/ 319.79
	NL0003 BOTICA SANAR PRODUCTOS NATURAL	F001-00007686	123	S/ 311.30
	LH9203 NOLY'S FARMA	F001-00007790	114	S/ 100.00
	LH8483 BOTICA BAZAR UNION	F001-00007848	111	S/ 250.00
				S/ 1,741.06
PILAR CAVERO	LH8111 BOTICA P..A.S.	F001-00008036	100	S/ 218.40
				S/ 218.40
MESA 1	TOTAL ANTICIPOS			-S/ 12.70
MESA 1	TOTAL DEVOLUCIONES			-S/ 267.79
	TOTAL MESA 1			S/ 4,072.17
BONEL CESPEDES	LH6242 BOTICA MUSA	F001-00005706	246	S/ 2,466.47
	LH6242 BOTICA MUSA	F001-00005816	241	S/ 1,077.08
	LH6242 BOTICA MUSA	F002-00001713	215	S/ 144.66
	LH8522 BOTICAS BTS	F001-00006749	184	S/ 270.93
	LH8522 BOTICAS BTS	F001-00006755	184	S/ 1,707.72
	LH9236 BOTICA NOVASALUD	F002-00001893	154	S/ 332.53
	LH8560 BOTICA SEÑOR DE LUREN	F001-00007580	123	S/ 65.15
	LH7331 CADENA DE BOTICAS TU SALUD	F001-00007581	123	S/ 1,113.22
	LH8617 BOTICA PHARMACENTRAL	F001-00007674	123	S/ 6,059.88
	LH9236 BOTICA NOVASALUD	F001-00007721	117	S/ 222.32
	LH8560 BOTICA SEÑOR DE LUREN	F001-00007782	115	S/ 268.30
	LH9135 BOTICA MIRI FARMA	F001-00008180	92	S/ 523.58
				S/ 14,251.84
TERERSA CHIRA	LH7904 BOTICA M & S	F001-00007066	158	S/ 336.21
	LH8386 BOTICA A & L FARMA	F001-00007528	130	S/ 306.19
	LH8965 FARMA ALEJO	F001-00007690	123	S/ 23.90
	LH2662 BOTICA 28 DE JULIO	F001-00007724	117	S/ 24.16
	LH7601 BOTICA BALTA	F001-00007831	111	S/ 179.42
	LH7601 BOTICA BALTA	F001-00008078	97	S/ 605.12
				S/ 1,475.00
ORLANDO TELLO	LH6031 BOTICA SAN RAFAEL ARCANGEL	F001-00006449	199	S/ 135.83
	LH9288 FARMACIA ÑAHUISALUD	F001-00007466	131	S/ 266.92
	LH9206 BOTICA BIOPHARMA	F001-00007703	118	S/ 356.00
	LH8659 BOTICA FARMA PERU	F001-00008198	92	S/ 367.52
	LH8138 BOTICA ROLFARMA	F001-00008224	92	S/ 200.99
				S/ 1,327.26
FRANCISCO RAMOS	LH8046 FARMACIA RAQUEL SAC	F001-00007943	104	S/ 118.60
				S/ 118.60
ZOSIMA ZEA	LH9112 BOTICA SR DE MURUHUYAY	F001-00007404	135	S/ 70.71
				S/ 70.71
MESA 2	TOTAL ANTICIPOS			-S/ 67.24
MESA 2	TOTAL DEVOLUCIONES			-S/ 581.02
	TOTAL MESA 2			S/ 16,595.15

EDINSON MALCA	LH8383 VIAFARMACEUTICA	FND2-00000101	110	S/	133.06	
	LH8383 VIAFARMACEUTICA	00LT-00000042	108	S/	3,597.69	
	LH9240 V & G FARMA S.R.L.	F001-00007933	107	S/	1,582.39	
	LH9240 V & G FARMA S.R.L.	F001-00008202	92	S/	2,434.13	
	TOTAL ANTICIPOS				-S/	101.46
	TOTAL DEVOLUCIONES			-S/	312.07	
					S/	7,333.74
TOTAL					S/	7,333.74
JESUS CORNEJO	LH8037 NEGOCIACIONES SAN AGUSTIN SRL	00LT-00003259	425	S/	913.82	
	LH8037 NEGOCIACIONES SAN AGUSTIN SRL	FND2-00000068	356	S/	188.91	
	LH6817 INVERSIONES BRASAME S.A.C.	F001-00008183	92	S/	9,283.62	
						S/
TOTAL					S/	10,386.35
BONEL CESPEDES	LH8669 BOTICA ALOFARMA	F001-00001561	502	S/	206.58	
	LH8669 BOTICA ALOFARMA	F002-00000467	488	S/	252.00	
	LH8669 BOTICA ALOFARMA	F001-00002279	457	S/	283.33	
	LH8669 BOTICA ALOFARMA	FNC1-00000858	263	-S/	155.55	
FRANCISCO R RAMOS	LH0999 FAHOSA	F001-00007327	137	S/	23.00	
ELMER ESPINOZA	LH4146 BOTICAS MAX MAS SALUD-	1702-00000004	1020	S/	1,680.77	
ELMER ESPINOZA	LH4146 BOTICAS MAX MAS SALUD-	0001-00224741	975	S/	5,242.14	
ELMER ESPINOZA	LH4146 BOTICAS MAX MAS SALUD-	0005-00001429	956	S/	101.74	
ELMER ESPINOZA	LH4146 BOTICAS MAX MAS SALUD-	0005-00001436	942	S/	97.46	
MODERNO	LC5798 MIFARMA SAC	F001-00005482	255	S/	365.87	
	LC6606 INKAFARMA	F001-00007454	132	S/	424.20	
MODERNO	TOTAL DEVOLUCIONES			-S/	4,590.00	
					S/	3,931.54
TOTAL LIMA					S/	42,318.95

MOROSIDAD - PROVINCIA 2019
DETALLE DE CLIENTES EN CARTERA ≥ 120 DIAS

ZONA	CLIENTE	NRO-TITULO	DIAS ATRASO	TOTAL SALDO AL 31.12.2019
TRUJILLO	PD6984 CIENPHARMA SAC	F001-00007652	62	S/ -
	TOTAL ANTICIPOS			-S/ 378.03
				S/ 378.03
PIURA	PD8097 INTI SERV.GRLES Y DISTRIBUC. EMPRESA I.R.L.	0001-00225385	917	S/ 1,032.96
				S/ 1,032.96
CHICLAYO	PD8093 DROGUERIA & CORPORACION FARMA PERU EIRL	00LT-00000069	148	S/ 2,327.66
CHICLAYO	PD8093 DROGUERIA & CORPORACION FARMA PERU EIRL	00LT-00000035	83	S/ 2,329.12
CHICLAYO	PD8093 DROGUERIA & CORPORACION FARMA PERU EIRL	FND2-00000099	70	S/ 102.11
CHICLAYO	PD8093 DROGUERIA & CORPORACION FARMA PERU EIRL	FND2-00000102	79	S/ 58.79
CHICLAYO	PD8093 DROGUERIA & CORPORACION FARMA PERU EIRL	FND2-00000103	79	S/ 61.84
CHICLAYO	PD8093 DROGUERIA & CORPORACION FARMA PERU EIRL	FND2-00000104	79	S/ 49.25
CHICLAYO	PD8093 DROGUERIA & CORPORACION FARMA PERU EIRL	FND2-00000105	79	S/ 31.82
				S/ 4,960.59
PUCALPA	PD8124 FARMAC ESPECIAL FARMALINO EIRL	F001-00007262		S/ 2,691.81
				S/ 2,691.81
JULIACA	PD8101 FARMACIA SAN FRANCISCO SAC	0001-00230840	723	S/ 4,499.72
JULIACA	PD8101 FARMACIA SAN FRANCISCO SAC	0001-00232725	645	S/ 7,250.83
AREQUIPA	PD1773 FARMACEUTICA DEL SUR S.R.L.	F001-00006520	164	S/ 4,625.10
AREQUIPA	PD8130 DROGUERIA J&M S.R.L.	F001-00006762	154	S/ 858.77
AREQUIPA	PD1773 FARMACEUTICA DEL SUR S.R.L.	F001-00006920	136	S/ 3,724.01
AREQUIPA	PD1773 FARMACEUTICA DEL SUR S.R.L.	F001-00007345	107	S/ 2,167.58
TACNA	PD8088 DISTRIBUIDORA ALO FARMA SAC	F001-00008086	67	S/ 1,134.00
	TOTAL DEVOLUCIONES			-S/ 4.98
				S/ 24,255.03
CUSCO	PD8916 MULTISERVICIOS DROFIA E.I.R.L	00LT-00000104	598	S/ 2,752.81
CUSCO	PD8916 MULTISERVICIOS DROFIA E.I.R.L	00LT-00001885	862	S/ 853.54
CUSCO	PD8916 MULTISERVICIOS DROFIA E.I.R.L	0005-00001615	675	S/ 86.73
CUSCO	PD8916 MULTISERVICIOS DROFIA E.I.R.L	FND2-00000009	511	S/ 104.49
CUSCO	PD8916 MULTISERVICIOS DROFIA E.I.R.L	00LT-00065701	520	S/ 1,716.18
CUSCO	PD8916 MULTISERVICIOS DROFIA E.I.R.L	FND2-00000020	494	S/ 104.49
CUSCO	PD7192 DROGUERIA INVERSIONES DEL SUR S.R.L.	00LT-00003124	451	S/ 2,652.72
CUSCO	PD7192 DROGUERIA INVERSIONES DEL SUR S.R.L.	FND2-00000061	378	S/ 103.88
CUSCO	LH7950 DISPROPHARMA S.A.C.	00LT-00000024	102	S/ 1,897.46
CUSCO	LH7950 DISPROPHARMA S.A.C.	FND2-00000107	64	S/ 102.77
	TOTAL DEVOLUCIONES			-S/ 201.19
				S/ 10,173.88

JORGE GARCIA- HUANCAYO	PD8083 DROGUERIA QUIMICA FARMA CENTRO	001-00217067	1193	S/	25,193.43	
	PD8083 DROGUERIA QUIMICA FARMA CENTRO	609-00000095	1054	S/	2,664.90	
	PD8083 DROGUERIA QUIMICA FARMA CENTRO	609-00000095	1049	S/	2,664.90	
	PD8083 DROGUERIA QUIMICA FARMA CENTRO	609-00000095	1046	S/	2,664.90	
	PD8083 DROGUERIA QUIMICA FARMA CENTRO	005-00001323	1081	S/	104.02	
	PD8083 DROGUERIA QUIMICA FARMA CENTRO	005-00001329	1081	S/	104.02	
	PD8083 DROGUERIA QUIMICA FARMA CENTRO	005-00001330	1081	S/	104.02	
	TOTAL				S/	33,500.19
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001796	672	S/	2,754.75	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001797	599	S/	4,921.24	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001798	596	S/	4,921.24	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001613	592	S/	155.67	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001800	592	S/	4,921.24	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001617	591	S/	155.67	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001620	583	S/	155.67	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001624	574	S/	155.67	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001625	571	S/	155.67	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001848	570	S/	5,698.46	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001629	568	S/	155.67	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001849	567	S/	5,698.46	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	001-00232200	564	S/	18,749.98	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001850	563	S/	5,698.46	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001851	561	S/	5,698.46	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001852	560	S/	5,698.46	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001853	557	S/	5,698.46	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001854	688	S/	5,698.46	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001630	688	S/	174.01	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001631	688	S/	174.01	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001855	688	S/	5,698.46	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001632	675	S/	174.01	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001856	675	S/	5,698.46	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001857	675	S/	5,698.47	
	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001636	675	S/	174.01	
PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001637	675	S/	174.01		
PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001638	675	S/	174.01		
PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001639	675	S/	174.01		
PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001640	675	S/	174.01		
PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001641	675	S/	174.01		
PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001643	675	S/	174.01		
PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00002076	644	S/	1,173.60		
PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	ND2-00000002	543	S/	86.73		
TOTAL				S/	97,187.50	
CUSCO	PD8107 MEDPHARM CORPORATION S.A.C.	OLT-00001195	661	S/	66.61	
	PD8107 MEDPHARM CORPORATION S.A.C.	OLT-00001196	659	S/	2,018.93	
	PD8107 MEDPHARM CORPORATION S.A.C.	005-00001570	654	S/	96.39	
	PD8107 MEDPHARM CORPORATION S.A.C.	005-00001572	758	S/	102.31	
	PD8107 MEDPHARM CORPORATION S.A.C.	005-00001574	758	S/	96.39	
TOTAL				S/	2,380.63	
TATHIANA JIMÉNEZ- ATREQUIPA	PD7997 GLOBAL IMPORT AMERICA S.A.C	LT-0001497	631	S/	862.81	
	PD7997 GLOBAL IMPORT AMERICA S.A.C	LT-0001498	626	S/	2,867.75	
	PD7997 GLOBAL IMPORT AMERICA S.A.C	005-0001591	724	S/	106.41	
	PD7997 GLOBAL IMPORT AMERICA S.A.C	005-0001594	724	S/	106.41	
TOTAL				S/	3,943.38	
TOTAL NETPAG				S/	137,011.70	
TATHIANA JIMÉNEZ- ATREQUIPA	PD8112 DISTRIBUIDORA Y DROGUERIA UNIVERSAL	0001-00234007	585	S/	254.68	
	PD8112 DISTRIBUIDORA Y DROGUERIA UNIVERSAL	F001-00000357	532	S/	995.61	
	TOTAL			S/	1,250.29	
CUSCO	PD4803 DISUC S.R.L.	00LT-00002399	595	S/	371.70	
	TOTAL			S/	371.70	
TOTAL INCOBRABLE				S/	1,621.99	
TOTAL PROVINCIA				S/	181,369.93	

MOROSIDAD - LIMA 2018
DETALLE DE CLIENTES EN CARTERA ≥ 120 DIAS

VENDEDOR	CLIENTE	NRO-TITULO	DIAS ATRASO	TOTAL SALDO AL 31.12.2018
CESAR MEZA	LH8733 BOTICA FARMA DELICIAS	F001-00001388	145	S/ 236.18
	LH8553 BOTICA INKA PERU	F001-00001852	120	S/ 938.63
	LH8553 BOTICA INKA PERU	F002-00000647	92	S/ 130.00
				S/ 1,304.81
JESUS CORNEJO	LH8351 BOTICA INKASOL FARMA	0001-00233011	296	S/ 42.90
	LH8803 BOTICA MFARMA	0001-00233505	276	S/ 614.92
	LH8351 BOTICA INKASOL FARMA	0001-00234064	249	S/ 364.92
	LH8863 BOTICA POLYFARMA	F002-00000546	92	S/ 215.55
	LH8016 BOTICAS T & C FARMA	F001-00002269	92	S/ 378.11
			S/ 1,616.40	
JORGE MONTES	LH6239 BOTICA DEL AHORRO	F001-00001911	115	S/ 425.23
	LH0583 BOTICA VALDIVIEZO	F002-00000607	92	S/ 325.55
	LH7748 BOTICA ROSMARFARMA	F002-00000490	92	S/ -
			S/ 750.78	
JOSE LUIS TELLO	LH4146 BOTICAS MAX MAS SALUD-	1702-00000004	655	S/ 1,680.77
	LH4146 BOTICAS MAX MAS SALUD-	0001-00224741	610	S/ 5,248.52
	LH4146 BOTICAS MAX MAS SALUD-	0005-00001429	591	S/ 101.74
	LH4146 BOTICAS MAX MAS SALUD-	0005-00001436	577	S/ 97.46
	LH8532 CORPORACION DEL NORTE PC &	00LT-00000282	513	S/ 1,992.94
	LH8532 CORPORACION DEL NORTE PC &	00LT-00000532	505	S/ 1,662.44
	LH8532 CORPORACION DEL NORTE PC &	0005-00001496	444	S/ 96.10
	LH8532 CORPORACION DEL NORTE PC &	0005-00001507	417	S/ 92.18
			S/ 10,972.15	
ELMER ESPINOZA	LH8573 BOTICA HUARCARY	0001-00233292	283	S/ 27.41
	LH6501 BOTICA VITA PLUS II	0001-00233649	268	S/ 74.70
			S/ 102.11	
TOTAL MESA 1				S/ 14,746.25
BONEL CESPEDES	LH8479 BOTICA SR DE LOS MILAGROS Y	F001-00001215	156	S/ 1,716.45
	LH8556 BOTICA CRUZ VERDE	F002-00000320	156	S/ 586.65
	LH8669 BOTICA ALOFARMA	F001-00001561	137	S/ 206.58
	LH8669 BOTICA ALOFARMA	F002-00000467	123	S/ 252.00
	LH6242 BOTICA MUSA	F001-00001797	123	S/ 184.04
	LH6242 BOTICA MUSA	F001-00002200	95	S/ 908.38
	LH8669 BOTICA ALOFARMA	F002-00000733	92	S/ 383.33
	LH8669 BOTICA ALOFARMA	F001-00002279	92	S/ 283.33
	LH8556 BOTICA CRUZ VERDE	F001-00001138	126	S/ -
				S/ 4,520.76
	MISLEYNE BLANCO DUEÑA	LH6901 BOTICA COMUNITARIA	F001-00000911	170
LH6481 FARMACIA VISA		F001-00001736	128	S/ 300.00
LI7485 FARMACIA DEL POLICLINICO SAN		F001-00002151	99	S/ 335.51
LH1178 FARMACIA HEXAGONO		F001-00002161	96	S/ 129.74
LH4472 BOTICA LA LUZ		F001-00002223	94	S/ 132.20
LH8965 FARMA ALEJO		F002-00000747	92	S/ 103.00
LH6855 BOTICA VIDA & SALUD		F002-00000750	92	S/ 127.78
LH8276 BOTICA MULTIFARMA		F002-00000751	92	S/ 31.49
			S/ 1,365.28	
TOTAL MESA 2				S/ 5,886.04
	LH8269 BOTICAS EL PUEBLO	F001-00001715	129	S/ 130.00
	LH8978 COMERCIAL HUASCARAN	F001-00002261	92	S/ 1,481.70
				S/ 1,611.70
TOTAL MAYORISTA 2				S/ 1,611.70
TOTAL LIMA				S/ 22,243.99

MOROSIDAD - PROVINCIA 2018
DETALLE DE CLIENTES EN CARTERA ≥ 120 DIAS

VENDEDOR	ZONA	CLIENTE	NRO-TITULO	DIAS ATRASO	TOTAL SALDO AL 31.12.2018
PIERO GONZALEZ		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001796	307	S/ 2,754.75
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001797	234	S/ 4,921.24
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001798	231	S/ 4,921.24
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001613	227	S/ 155.67
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001800	227	S/ 4,921.24
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001617	226	S/ 155.67
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001620	218	S/ 155.67
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001624	209	S/ 155.67
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001625	206	S/ 155.67
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001848	205	S/ 5,698.46
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001629	203	S/ 155.66
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001849	202	S/ 5,698.46
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	001-00232200	199	S/ 18,749.98
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001850	198	S/ 5,698.46
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001851	196	S/ 5,698.46
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001852	195	S/ 5,698.46
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001853	192	S/ 5,698.46
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001854	323	S/ 5,698.46
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001630	323	S/ 174.01
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001631	323	S/ 174.01
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001855	323	S/ 5,698.46
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001632	310	S/ 174.01
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001856	310	S/ 5,698.46
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00001857	310	S/ 5,698.47
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001636	310	S/ 174.01
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001637	310	S/ 174.01
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001638	310	S/ 174.01
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001639	310	S/ 174.01
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001640	310	S/ 174.01
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001641	310	S/ 174.01
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	005-00001643	310	S/ 174.01
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	OLT-00002076	279	S/ 1,173.60
		PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	ND2-00000002	178	S/ 86.73
					S/ 97,187.50
	JULIACA JULIACA AREQUIPA	PD8112 DISTRIBUIDORA Y DROGUERIA UNIVERSAL	0001-00234007	220	S/ 254.68
		PD8112 DISTRIBUIDORA Y DROGUERIA UNIVERSAL	F001-00000357	167	S/ 995.61
		PD1773 FARMACEUTICA DEL SUR S.R.L.	F001-00001728	99	S/ 3,116.95
					S/ 4,367.24
	CHIMBOTE CHIMBOTE	PD6915 DISTRIB. E IMPORTADORA FARMACEUTICA S.A.	F001-00001226	126	S/ 10,637.56
		PD6915 DISTRIB. E IMPORTADORA FARMACEUTICA S.A.	F001-00001227	126	S/ 2,192.21
					S/ 12,829.77
SILVIA MALQUI	CUSCO	PD8916 MULTISERVICIOS DROFIA E.I.R.L	0005-00001615	233	S/ 86.73
	CUSCO	PD8916 MULTISERVICIOS DROFIA E.I.R.L	FND2-00000009	155	S/ 104.49
	CUSCO	PD8916 MULTISERVICIOS DROFIA E.I.R.L	FND2-00000020	129	S/ 104.49
	CUSCO	PD7708 GRUPO FARMACEUTICO SAN PEDRO S.A.C.	F001-00001223	126	S/ 421.66
	PIURA	PD8098 BOTICAS GRISSFARMA II	F001-00002145	69	S/ 1,955.14
					S/ 1,955.14
TOTAL PROVINCIA					S/ 117,057.02

MOROSIDAD - LIMA 2017
DETALLE DE CLIENTES EN CARTERA ≥ 120 DIAS

VENDEDOR	CLIENTE	NRO-TITULO	DIAS ATRASO	TOTAL SALDO AL 31.12.2017
	LH8035 BOTICA ANGELES ROSAS	001-00223876	276	S/. 1,069.25
	LH7805 BOTICA MI ANGEL	001-00224351	254	S/. 497.76
	LH8035 BOTICA ANGELES ROSAS	001-00224746	245	S/. 561.20
	LH7631 SALUD Y ECONOMIA BOTICAS S.A.C.	002-00006141	215	S/. 922.50
	LH4309 BOTICA LA PRINCIPAL	002-00006104	215	S/. 408.22
				S/. 3,458.93
JOSE LUIS TELLO	LH4146 BOTICAS MAX MAS SALUD-	7020004-01	290	S/. 2,108.76
	LH4146 BOTICAS MAX MAS SALUD-	7020005-01	290	S/. 2,472.01
	LH4146 BOTICAS MAX MAS SALUD-	001-00224741	245	S/. 5,248.52
	LH4146 BOTICAS MAX MAS SALUD-	005-00001429	226	S/. 101.74
	LH4146 BOTICAS MAX MAS SALUD-	005-00001436	212	S/. 97.46
	LH8006 BOTICA JOSE GRANDA	001-00226818	163	S/. 277.37
	LH8532 CORPORACION DEL NORTE PC & S S.A.C.	0LT-00000282	148	S/. 1,992.94
	LH8532 CORPORACION DEL NORTE PC & S S.A.C.	0LT-00000532	140	S/. 1,662.44
				S/. 13,961.24
JESUS FERNANDO CORNEJO	LH8531 BOTICA-GECSAY PHARMA	002-00006069	218	S/. 70.53
	LH8875 BOTICA UNIOFARMA	001-00228610	99	S/. 35.56
	LH6063 BOTICA REGION INKA	001-00228952	92	S/. 242.58
	LH8451 BOTICAS INTERFARMA	001-00228878	92	S/. 342.10
				S/. 690.77
	LH8052 BOTICA JR. FARMA	001-00228730	95	S/. 183.19
	LH8130 BOTICA SANTA MARIA	001-00228702	95	S/. 569.73
				S/. 752.92
TERESA PASTOR	LH8017 POLICLINICO CRUZ SAC	2000005919	90	
	LH8854 ABIGAIL	1000223867	92	
	LH7909 BOTICAS PLANET FARMA	0LT-00000514	140	S/. 2,000.12
	LH7767 DROGUERIA DISTRIBUIDORA RENZO S.R.	001-00228401	107	S/. 137.60
	LH8037 NEGOCIACIONES SAN AGUSTIN SRL	001-00228819	92	S/. 6,213.09
				S/. 8,350.81
TOTAL MESA 1				S/. 27,214.67

TOTAL MESA 1				S/.	27,214.67
RAUL VILLARAN	LH7130 BOTICA ANGELA	0LT-00000773	112	S/.	206.99
	LH7174 BOTICA MULTIFARMA	001-00228620	99	S/.	803.04
				S/.	1,010.03
CESAR MEZA TUPAYACHI	LH6711 BOTICA THANIV WASI	001-00227520	137	S/.	12.34
	LH855 BOTICA FARMASUR	001-00228767	94	S/.	215.12
	LH7302 BOTICA KAREM	001-00228923	92	S/.	234.19
				S/.	461.65
JEAN PIERRE PAREDES	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-00000078	216	S/.	1,049.94
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-00000078	216	S/.	1,049.99
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	0LT-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	0LT-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	0LT-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	005-00001459	162	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	005-00001466	147	S/.	86.73
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	005-00001477	130	S/.	86.73
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	005-00001481	113	S/.	86.73
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	005-00001485	98	S/.	86.73
	LH8560 BOTICA SEÑOR DE LUREN	001-00227446	140	S/.	86.73
JEAN PIERRE PAREDES	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-00000078	216	S/.	1,049.94
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-00000078	216	S/.	1,049.99
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	0LT-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	0LT-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	0LT-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-00000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	005-00001459	162	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	005-00001466	147	S/.	86.73
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	005-00001477	130	S/.	86.73
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	005-00001481	113	S/.	86.73
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	005-00001485	98	S/.	86.73
	LH8560 BOTICA SEÑOR DE LUREN	001-00227446	140	S/.	86.73
				S/.	390.18

JEAN PIERRE PAREDES	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-0000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-0000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-0000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-0000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-0000078	216	S/.	1,049.94
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-0000078	216	S/.	1,049.99
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	0LT-0000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	0LT-0000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	0LT-0000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-0000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-0000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-0000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-0000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	704-0000078	216	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	005-00001459	162	S/.	1,049.93
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	005-00001466	147	S/.	86.73
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	005-00001477	130	S/.	86.73
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	005-00001481	113	S/.	86.73
	LH8675 DROGUERIA ECHOPHARMA S.A.C.	005-00001485	98	S/.	86.73
	LH8560 BOTICA SEÑOR DE LUREN	001-00227446	140	S/.	86.73
LH8560 BOTICA SEÑOR DE LUREN	001-00227447	140	S/.	390.18	
				S/.	49,328.37
FARMACIAS	LC6605 ALBIS-BOTICAS ARCANGEL-MIFARMA	5000001241	242	S/.	1,717.96
	LC6605 ALBIS-BOTICAS ARCANGEL-MIFARMA	5000001242	242	S/.	3,033.09
	LC6605 ALBIS-BOTICAS ARCANGEL-MIFARMA	5000001241	250	S/.	5,717.96
	LC6605 ALBIS-BOTICAS ARCANGEL-MIFARMA	5000001242	250	S/.	8,033.09
	LC6605 ALBIS-BOTICAS ARCANGEL-MIFARMA	5000001241	262	S/.	5,717.96
	LC6605 ALBIS-BOTICAS ARCANGEL-MIFARMA	5000001242	262	S/.	13,033.09
					S/.
TOTAL LIMA				S/.	115,268

MOROSIDAD - PROVINCIA 2017
DETALLE DE CLIENTES EN CARTERA ≥ 120 DIAS

VENDEDOR	ZONA	CLIENTE	NRO-TITULO	DIAS ATRASO	TOTAL SALDO AL 31.12.2017	
SUSANA BAUTISTA	HUANUCO	PD8075 DROGUERIA MEDICAL IMPORT M&M	1000214239	554	S/. 311.00	
	HUANCAYO	PD8083 DROGUERIA QUIMICA FARMA CENTRO	1000217067	463	S/. 25,536.00	
	HUANCAYO	PD8083 DROGUERIA QUIMICA FARMA CENTRO	6080090-01	413	S/. 558.99	
	HUANCAYO	PD8083 DROGUERIA QUIMICA FARMA CENTRO	6090095-01	351	S/. 2,664.90	
	HUANCAYO	PD8083 DROGUERIA QUIMICA FARMA CENTRO	6090095-03	351	S/. 2,664.90	
	HUANCAYO	PD8083 DROGUERIA QUIMICA FARMA CENTRO	6090095-04	351	S/. 2,664.90	
	HUANCAYO	PD8083 DROGUERIA QUIMICA FARMA CENTRO	5000001320	336	S/. 98.44	
	HUANCAYO	PD8083 DROGUERIA QUIMICA FARMA CENTRO	5000001323	324	S/. 104.02	
	HUANCAYO	PD8083 DROGUERIA QUIMICA FARMA CENTRO	5000001329	319	S/. 104.02	
	HUANCAYO	PD8083 DROGUERIA QUIMICA FARMA CENTRO	5000001330	316	S/. 104.02	
	HUANCAYO	PD8096 BOTICA BIOSFARMAX	6120017-02	285	S/. 1,453.48	
	HUANCAYO	PD8096 BOTICA BIOSFARMAX	5000001398	252	S/. 128.03	
	HUANCAYO	PD8096 BOTICA BIOSFARMAX	7010048-01	246	S/. 3,360.96	
	HUANCAYO	PD8096 BOTICA BIOSFARMAX	7010048-03	246	S/. 3,360.97	
	HUANCAYO	PD8096 BOTICA BIOSFARMAX	5000001402	246	S/. 128.03	
	HUANCAYO	PD8096 BOTICA BIOSFARMAX	005-00001418	219	S/. 118.85	
	HUANCAYO	PD8096 BOTICA BIOSFARMAX	005-00001424	211	S/. 118.85	
	HUANCAYO	PD6297 DISTRIB. DROGUERIA AHORROFARMA	701-00000052	218	S/. 269.68	
	TOCACHE	PD6198 DROGUERIA DISTRIBUIDORA SAN MARTIN	001-00226344	154	S/. 6,875.18	
	TOCACHE	PD6198 DROGUERIA DISTRIBUIDORA SAN MARTIN	001-00227155	124	S/. 6,053.34	
	TOCACHE	PD6198 DROGUERIA DISTRIBUIDORA SAN MARTIN	001-00228032	93	S/. 2,784.02	
	HUANCAYO	PD8066 DROGUERIA SOLFARMA	001-00228024	93	S/. 10,980.64	
	HUANCAYO	PD8092 DROGUERIA DISTRIBUIDORA KENMAR	001-00228184	85	S/. 18,911.27	
	HUANCAYO	PD4803 DISUC S.R.L.	001-00228786	64	S/. 10,525.31	
						S/. 99,879.80
	SANDRA MOLINA	CUSCO	PD7192 DROGUERIA INVERSIONES DEL SUR S.R.L.	5000001302	345	S/. 125.41
		CUSCO	PD7192DROGUERIA INVERSIONES DEL SUR S.R.L.	005-00001430	195	S/. 72.23
		CUSCO	PD7188 DISTRIB.DROGUERIA DIPASUR S.R.L.	703-00000026	210	S/. 2,141.42
		CUSCO	PD7188 DISTRIB.DROGUERIA DIPASUR S.R.L.	704-00000024	187	S/. 2,934.35
		CUSCO	PD7188 DISTRIB.DROGUERIA DIPASUR S.R.L.	704-00000024	187	S/. 2,934.35
CUSCO		PD7188 DISTRIB.DROGUERIA DIPASUR S.R.L.	005-00001442	169	S/. 121.53	
CUSCO		PD7188 DISTRIB.DROGUERIA DIPASUR S.R.L.	005-00001443	168	S/. 121.53	
CUSCO		PD7188 DISTRIB.DROGUERIA DIPASUR S.R.L.	005-00001444	163	S/. 103.93	
CUSCO		PD7188 DISTRIB.DROGUERIA DIPASUR S.R.L.	005-00001463	118	S/. 108.01	
CUSCO		PD7188 DISTRIB.DROGUERIA DIPASUR S.R.L.	005-00001476	105	S/. 108.01	
CUSCO		PD7188 DISTRIB.DROGUERIA DIPASUR S.R.L.	005-00001486	67	S/. 57.23	
CUSCO		PD8916 MULTISERVICIOS DROFIA E.I.R.L	OLT-00000104	132	S/. 3,752.81	
CUSCO		PD8916 MULTISERVICIOS DROFIA E.I.R.L	OLT-00000659	93	S/. 2,375.14	
CUSCO		PD8916 MULTISERVICIOS DROFIA E.I.R.L	OLT-00000657	93	S/. 2,375.14	
CUSCO		PD8916 MULTISERVICIOS DROFIA E.I.R.L	OLT-00000656	93	S/. 2,375.14	
CUSCO		PD8916 MULTISERVICIOS DROFIA E.I.R.L	005-00001489	61	S/. 128.10	
CUSCO		PD8107 MEDPHARM CORPORATION S.A.C.	OLT-00000662	93	S/. 2,717.34	
CUSCO		PD8111 CODIPASUR S..R.L	OLT-00000728	89	S/. 3,231.88	
CUSCO		PD8111 CODIPASUR S..R.L	OLT-00000723	89	S/. 3,231.91	
CUSCO		PD8111 CODIPASUR S..R.L	001-00228980	62	S/. 13,724.91	
CUSCO	PD8111 CODIPASUR S..R.L	001-00228981	62	S/. 15,142.09		
					S/. 57,882.46	

MAGDA PORTUGAL	AREQUIPA	PD8085 M. PHARMA	1000221286	336	S/.	3,965.74	
	AREQUIPA	PD8085 M. PHARMA	001-00222329	306	S/.	11,765.10	
	AREQUIPA	PD8078 PHAXPE E.I.R.L.	1000220968	345	S/.	960.57	
	AREQUIPA	PD1773 FARMACEUTICA DEL SUR S.R.L.	001-00228547	71	S/.	10,666.14	
	JULIACA	PD8100 DROGUERIA DROPAX	001-00228607	69	S/.	3,556.90	
					S/.	30,914.45	
ALDO RODRIGUEZ	CHICLAYO	PD8093 DROGUERIA & CORPORACION FARMA PERU	OLT-00000813	82	S/.	2,600.32	
		PD8093 DROGUERIA & CORPORACION FARMA PERU	OLT-00000862	76	S/.	2,175.13	
					S/.	4,775.45	
ICA	ICA	PD8082 DROGUERIA CIBELLI S.R.L	703-00000102	187	S/.	2,259.89	
	ICA	PD8082 DROGUERIA CIBELLI S.R.L	703-00000102	187	S/.	2,259.89	
	ICA	PD8082 DROGUERIA CIBELLI S.R.L	703-00000102	187	S/.	2,247.51	
	ICA	PD8082 DROGUERIA CIBELLI S.R.L	703-00000102	187	S/.	2,059.88	
	ICA	PD8082 DROGUERIA CIBELLI S.R.L	005-00001445	163	S/.	99.10	
	ICA	PD8082 DROGUERIA CIBELLI S.R.L	005-00001453	149	S/.	99.24	
	ICA	PD8082 DROGUERIA CIBELLI S.R.L	005-00001455	147	S/.	99.24	
	ICA	PD8103 SOFER DIAGNOSTICS EIRL	001-00228869	62	S/.	3,227.81	
					S/.	12,352.56	
PIURA	PIURA	PD 8097 INTI SERV.GRLES Y DISTRIBUC. EMPRESA I.	001-00222718	288	S/.	5,220.25	
	PIURA	INTI SERV.GRLES Y DISTRIBUC. EMPRESA I.R.L.	001-00223887	246	S/.	3,657.08	
	PIURA	INTI SERV.GRLES Y DISTRIBUC. EMPRESA I.R.L.	001-00225385	187	S/.	3,098.00	
	PIURA	PD8098 BOTICAS GRISSFARMA II	OLT-00000597	100	S/.	3,240.24	
	PIURA	PD8081 DROGUERIA GUTIERREZ FARMACEUTICA	001-00227860	98	S/.	1,177.22	
					S/.	16,392.79	
TOTAL GENERAL						S/.	222,197.51

MOROSIDAD - LIMA 2016
DETALLE DE CLIENTES EN CARTERA ≥ 120 DIAS

VENDEDOR	CLIENTE	NRO-TITULO	DIAS ATRASO	TOTAL SALDO AL 31.12.2016	
ZOSIMA ZEA SOLORZANO	LH7725 BOTICA SAN CARLOS	L16070100-01	122	S/. 937.50	
	LH7725 BOTICA SAN CARLOS	L16070100-02	122	S/. 277.95	
	LH7725 BOTICA SAN CARLOS	L16070100-03	122	S/. 937.50	
				S/. 2,152.95	
TOTAL MESA 1				S/. 2,152.95	
	BOTICA SAN CARLOS	002000004722	458	S/. 438.45	
	BOTICA SAN CARLOS	005060051-01	506	S/. 1,270.76	
	BOTICA SAN CARLOS	005060051-02	506	S/. 1,270.75	
	BOTICA SAN CARLOS	005070007-01	506	S/. 2,750.58	
	BOTICA SAN CARLOS	005080038-01	470	S/. 1,621.45	
	BOTICA SAN CARLOS	005080038-02	470	S/. 1,621.45	
				S/. 8,973.44	
LUIS ESPINOZA	LH8453 FUENTE DE VIDA	001000217225		S/. 1,400.52	
				S/. 1,400.52	
VICTOR JULIO CISNEROS VINCE	LH2196 BOTICA FARMA G Y T	001000202109	484	S/. 199.57	
	LH3373 BOTICA MILAFARMA	001000217986	98	S/. 12.96	
				S/. 212.53	
JENNY HUAMAN	LH7606 BOTICAS LIMA SUR S.R.L.	001000215132	190	S/. 738.20	
	LH7210 BOTICAS & VIDA	001000217740	100	S/. 808.90	
				S/. 1,547.10	
TOTAL MESA 2				S/. 10,733.07	
ALBERTO KLAUER	LC4455 CADENA + AHORRO	005000001112	448	S/. 105.57	
		005000001106	461	S/. 95.10	
		005000001107	461	S/. 95.10	
		005000001101	463	S/. 95.10	
		005000001100	468	S/. 95.10	
		005000001099	469	S/. 462.84	
		001000201909	490	S/. 4,455.00	
		LT15040110-01	517	S/. 1,909.11	
		LT15040110-02	517	S/. 1,909.11	
		LT15040110-03	517	S/. 1,909.11	
		LT15040110-04	517	S/. 1,909.09	
		LT15060050-01	517	S/. 2,797.00	
		005000001083	520	S/. 16.46	
		005000001080	532	S/. 105.02	
		005000001076	534	S/. 105.02	
		005000001077	534	S/. 105.02	
		005000001078	534	S/. 105.02	
		005000001079	534	S/. 105.02	
		005000001073	560	S/. 135.17	
		LT15010088-07	637	S/. 942.85	
	LT15010088-08	637	S/. 2,750.00		
	LT15010088-09	637	S/. 2,750.00		
	LT15010088-10	637	S/. 2,750.00		
	LT15010088-12	637	S/. 2,750.00		
	N/C 004 DEVOLUCION			478	S/. -7,736.56
					S/. 20,720.25
	LC6605 ALBIS-BOTICAS ARCANGEL-MIFARMA	001000205910	353	S/. 17,949.14	
001000216516		146	S/. 13,726.86		
001000216792		136	S/. 12,196.48		
001000217292		119	S/. 16,972.84		
001000218169		94	S/. 1,459.00		
001000218266		92	S/. 18,118.34		
005000001241		122	S/. 1,717.96		
005000001242	122	S/. 3,033.09			
N/C 004 DEVOLUCION			524	S/. -16,689.88	
				S/. 68,483.83	
TOTAL LIMA				S/. 102,090.10	

MOROSIDAD - PROVINCIA 2016
DETALLE DE CLIENTES EN CARTERA ≥ 120 DIAS

VENDEDOR	ZONA	CLIENTE	DIAS ATRASO	TOTAL SALDO AL 31.12.2016
SUSANA BAUTISTA COCHACHI	HUANCAYO	LD8005 DROGUERIA ROUS FARMA	376	S/. 2,779.44
SUSANA BAUTISTA COCHACHI	HUANUCO	PD8075 DROGUERIA MEDICAL IMPORT M&M	95	S/. 311.00
		PD6198 DROGUERIA DISTRIBUIDORA SAN MARTIN	62	S/. 3,458.00
		PD8092 DROGUERIA DISTRIBUIDORA KENMAR	67	S/. 5,476.20
SUSANA BAUTISTA COCHACHI				S/. 12,024.64
SANDRA MOLINA ZARSANDRA MOLI	CUSCO	PD7188 DISTRIB.DROGUERIA DIPASUR S.R.L.	151	S/. 3,590.99
		PD7188 DISTRIB.DROGUERIA DIPASUR S.R.L.	84	S/. 3,452.66
SANDRA MOLINA ZARATE				S/. 7,043.65
HUMBERTO CHAVEZ ESCALANTE		PD5150 REPRESENTACIONES CASTILLO SRL	98	S/. 83.70
		PD5150 REPRESENTACIONES CASTILLO SRL	67	S/. 64.47
HUMBERTO CHAVEZ ESCALANTE				S/. 148.17
ALDO RODRIGUEZ	CHICLAYO	LD8004 QUALITY PHARMACEUTCK SAC	188	S/. 2,622.78
ALDO RODRIGUEZ	CHICLAYO	LD8004 QUALITY PHARMACEUTCK SAC	188	S/. 2,918.86
	CHICLAYO	LD8004 QUALITY PHARMACEUTCK SAC	174	S/. 2,069.25
	CHICLAYO	LD8004 QUALITY PHARMACEUTCK SAC	155	S/. 103.62
	CHICLAYO	LD8004 QUALITY PHARMACEUTCK SAC	153	S/. 102.11
	CHICLAYO	LD8004 QUALITY PHARMACEUTCK SAC	146	S/. 102.11
	CHICLAYO	LD8004 QUALITY PHARMACEUTCK SAC	115	S/. 107.46
	CHICLAYO	LD8004 QUALITY PHARMACEUTCK SAC	99	S/. 107.46
	CHICLAYO	LD8004 QUALITY PHARMACEUTCK SAC	99	S/. 96.98
ALDO RODRIGUEZ				S/. 8,230.63
FREDDY ANTONIO SABA SANDOVAL	PIURA	PD4344 NORTFARMA S.A.C.	102	S/. 308.70
		PD4344 NORTFARMA S.A.C.	67	S/. 474.33
FREDDY ANTONIO SABA SANDOVAL				S/. 783.03
ISAHIEL ACUÑA		PD5998 ALPHARMA.CO SAC	115	S/. 133.11
		PD5697 DISTRIBUIDORA FARMACOS DEL NORTE S.A.C.	65	S/. 981.75
				S/. 44.38
				S/. 99.32
				S/. 367.97
				S/. 1,626.53
TOTAL PROVINCIA				S/. 29,857

MOROSIDAD - LIMA 2015
DETALLE DE CLIENTES EN CARTERA ≥ 120 DIAS

VENDEDOR	CLIENTE	NRO-TITULO	DIAS ATRASO	TOTAL-SALDO
ZOSIMA ZEA SOLORZANO MARIA DEL PILAR CAVERO DAVILA	* LH3484 BOTICA SR. DE LA MISERICORDIA.	1000202865	92	S/. 771.78
	* LH7398 CORPECONSULT S.A.C.	001000201949	124	S/. 536.12
	* LH7453 BOTICA UNION PHARMA	001000201735	134	S/. 327.48
JOSE LUIS TELLO SANCHEZ		002000004784	92	S/. 313.50
	* LH3672 BOTICA LA PRINCIPAL S.R.LTDA.	001000202576	102	S/. 188.47
MIGUEL ANGEL GARAY CARPIO		001000202852	92	S/. 920.30
	* LH8120 BOTICA VICTORIA	001000195094	357	S/. 193.30
ORLANDO TELLO DHAYANA MENDOZA	* LH8229 BOTICA MARIN	001000202702	97	S/. 626.18
	* LH6156 BOTICA POPULAR	5080039-01	104	S/. 1,331.47
DHAYANA MENDOZA	* LH5572 FARMACIA SAN GABRIEL	001000200910	169	S/. 776.82
		002000004649	124	S/. 504.00
	* LH5941 BOTICA BIOFAS	004000017281	284	-S/. 32.59
		001000195932	326	S/. 250.00
	* LH6064 BOTICA ROCIO	001000202625	99	S/. 183.73
	* LH7749 FARMA Q.S.A.C.	5080065-02	104	S/. 481.70
				S/. 7,372.26
JOSE LUIS JUAREZ GUERRERO	* LH7510 BOTICA IRISFARMA	001000201123	160	S/. 391.69
ANGEL EDUARDO TOLEDO NAVARRO		002000004372	154	S/. 239.75
		002000004372	123	S/. 239.75
	* LH5743 V & B FARMA	001000201275	154	S/. 184.66
	* LH6528 BOTICA PHARMAVIDA	002000004333	160	S/. 384.75
		002000004661	124	S/. 860.00
		002000004722	92	S/. 438.45
		5060051-01	140	S/. 1,270.76
		5060051-02	140	S/. 1,270.75
		5070007-01	140	S/. 2,750.58
		5080038-01	104	S/. 1,621.45
ESTEFANY CRISTINA PANDO PARATTORI		5080038-02	104	S/. 1,621.45
	* LH7177 BOTICA JHOMAT FARMACENTER E.I.R.L.	002000004774	92	S/. 55.50
	* LH8146 BOTICAS SEÑOR DE LOS MILAGROS SAC	001000200470	186	S/. 296.10
	* LH2196 BOTICA FARMA G Y T	001000202109	118	S/. 199.57
	* LH4117 BOTICA FARMASHAMA	001000202626	99	S/. 391.94
		001000202858	92	S/. 230.40
	* LH6298 BOTICA FARMA ELIO	001000202783	92	S/. 200.00
	* LH6483 BOTICA FARMAVEGA	001000202518	104	S/. 98.85
	* LH6001 INTIFARMA	002000004355	154	S/. 191.10
	* LH8147 BOTICA NMARTIN MF	001000200940	168	S/. 307.80
YAMILETH DALLANA BACA MARES		002000004562	154	S/. 240.62
		002000004737	92	S/. 500.00
				S/. 13,985.92
* ALBERTO KLAUER	* LC4455 CADENA + AHORRO		240	S/. 27,461.20
	* LC6605 ALBIS S.A.		249	S/. 31,062.57
TOTAL LIMA				S/. 79,882

MOROSIDAD - PROVINCIA 2015
DETALLE DE CLIENTES EN CARTERA ≥ 120 DIAS

VENDEDOR	CLIENTE	DIAS ATRASO	TOTAL SALDO
* V00054 YONY AMPARO CHAUCA BALLON	* LH7950 DISPROPHARMA S.A.C.	275	S/. 699.45
* V00017 RICARDO EZRATTY SOCOLICH	* PD8002 IMPORTACIONES DELTA INNOVA SAC	399	S/. 9,733.02
* V00024 ICA	* LH7121 VIA - FAR DE JYM S.A.C.	413	S/. 83.24
	* LH7475 VIA - FAR DE JYM S.A.C.	425	S/. 11,029.35
* V00042 SUSANA BAUTISTA COCHACHI	* PD4803 DISUC S.R.L.	128	S/. 2,189.42
	* PD4853 MIDHCO DISTRIBUCIONES S.A.C.	419	S/. 95.66
	* PD7621 ERSEIK FARMACEUTICA S.R.L	279	S/. 1,711.12
	* PD7654 GRUPO DROFAR S.A.C.	270	S/. 6,296.38
	* PD8066 DROGUERIA SOLFARMA	62	S/. 2,954.50
	* PD8069 DROGUERIA FARMAFAST EIRL	62	S/. 2,954.50
TOTAL PROVINCIA			S/. 37,746.64