

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



**“POLÍTICAS DE VENTAS Y COBRANZAS EN LA LIQUIDEZ DE LA
EMPRESA NADALCO S.A.C. 2019 - 2021”**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

DIEGO ENRIQUE SOLANO ARIAS
JOSELINE KAROL ALBITES SAUCEDO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: ESTUDIO PEQUEÑA EMPRESA

Callao, 2022

PERÚ

Document Information

Analyzed document	Archivo 1. 1A, Albites J, Solano D-Titulo-2022.doc..doc (D144902748)
Submitted	2022-09-27 01:56:00
Submitted by	MANUEL ENRRIQUE PINGO ZAPATA
Submitter email	mepingo@unac.edu.pe
Similarity	12%
Analysis address	mepingo.unac@analysis.arkund.com

Sources included in the report

W	URL: http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/6085/TESIS_PREGRADO_ALVARO_HERENCIA_FCC_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y Fetched: 2022-07-05 21:21:10		
SA	Universidad Nacional del Callao / Archivo 1. 1A, Gonzales B, Hurtado M, Sandivar C-Titulación-2022.doc..docx Document Archivo 1. 1A, Gonzales B, Hurtado M, Sandivar C-Titulación-2022.doc..docx (D134249888) Submitted by: mepingo@unac.edu.pe Receiver: mepingo.unac@analysis.arkund.com		3
SA	Universidad Nacional del Callao / Archico 1. 1A, Ugarte Tineo, Francis Alexander-Titulo Profesional-2022.docx Document Archico 1. 1A, Ugarte Tineo, Francis Alexander-Titulo Profesional-2022.docx (D134214801) Submitted by: mepingo@unac.edu.pe Receiver: mepingo.unac@analysis.arkund.com		3
SA	Universidad Nacional del Callao / Archivo 1. 1A, Gamarra B, Joaquin E, Roca M-Titulación-2022.doc..docx Document Archivo 1. 1A, Gamarra B, Joaquin E, Roca M-Titulación-2022.doc..docx (D134249199) Submitted by: mepingo@unac.edu.pe Receiver: mepingo.unac@analysis.arkund.com		2
W	URL: http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/6538/TESIS_PREGRADO_S%C3%81NCHEZ_SILVA_FCC_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y Fetched: 2022-09-12 20:58:02		
SA	Universidad Nacional del Callao / Archivo 1. 1A, Caminada Castillo Indira Selene, Lazaro Chuquimez Lady Mariana, Salazar Gutierrez Anelise Milagros. -Titulo- 2020.docx Document Archivo 1. 1A, Caminada Castillo Indira Selene, Lazaro Chuquimez Lady Mariana, Salazar Gutierrez Anelise Milagros. -Titulo- 2020.docx (D81461887) Submitted by: inicfcc@unac.pe Receiver: inicfcc.unac@analysis.arkund.com		5
SA	TESIS AVANCE 4 SHEYLA MACO AYALA.docx Document TESIS AVANCE 4 SHEYLA MACO AYALA.docx (D128336466)		1
SA	Universidad Nacional del Callao / Archivo1.1A, Davila Dominguez Sanem, Mendoza Garcia Leslie Mirtha, Morales Zavala Yahaira Kerelyn. Titulo-2021.Doc.docx Document Archivo1.1A, Davila Dominguez Sanem, Mendoza Garcia Leslie Mirtha, Morales Zavala Yahaira Kerelyn. Titulo-2021.Doc.docx (D120892248) Submitted by: inicfcc@unac.pe Receiver: inicfcc.unac@analysis.arkund.com		2
SA	Universidad Nacional del Callao / Archivo 1. 1A, Arnao C-Titulación-2022.doc.docx Document Archivo 1. 1A, Arnao C-Titulación-2022.doc.docx (D141537402) Submitted by: mepingo@unac.edu.pe Receiver: mepingo.unac@analysis.arkund.com		1



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

CICLO TALLER DE TESIS 2022-04

Av. Juan Pablo II s/n Ciudad Universitaria Bellavista – Callao

Teléfono: 429-3131/429-6101



ACTA N° 006-2022-04 DE SUSTENTACIÓN DE TESIS CON CICLO DE TESIS PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

A los 05 días del mes de octubre, del año 2022, siendo las 10.15 horas, se reunieron, en la sala meet: <https://meet.google.com/kjk-dfwj-png> el **JURADO DE SUSTENTACIÓN DE TESIS** para la obtención del **TÍTULO** profesional de Contador Público de la Facultad de Ciencias Contables, conformado por los siguientes docentes ordinarios de la **Universidad Nacional del Callao**:

Dra. ROSA VICTORIA MESIAS RATTO	: PRESIDENTA
Mg. LILIANA RUTH HUAMÁN RONDÓN	: SECRETARIA
Mg. LUIS EDUARDO ROMERO DUEÑEZ	: MIEMBRO VOCAL
Mg. JORGE DITTER SALOMÓN PRADO	: MIEMBRO SUPLENTE

Se dio inicio al Acto de Sustentación de la Tesis de los Bachilleres: **ALBITES SAUCEDO JOSELINE KAROL** y **SOLANO ARIAS DIEGO ENRIQUE**; quienes habiendo cumplido con los requisitos para optar el Título Profesional de Contador Público, sustentan la Tesis Titulada: **“POLITICAS DE VENTAS Y COBRANZAS EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA NADALCO SAC 2019 – 2021”**, cumpliendo con la sustentación en acto público, de manera no presencial a través de la Plataforma Virtual google meet, en cumplimiento de la declaración de emergencia adoptada por el Poder Ejecutivo para afrontar la pandemia del Covid-19, a través del D.S. N° 044-2020-PCM y lo dispuesto en el DU N° 026-2020 y en concordancia con la Resolución del Consejo Directivo N°039-2020-SUNEDU-CD y la Resolución Viceministerial N° 085-2020-MINEDU, que aprueba las "Orientaciones para la continuidad del servicio educativo superior universitario";

Con el quórum reglamentario de Ley, se dio inicio a la sustentación de conformidad con lo establecido por el Reglamento de Grados y Títulos vigente. Luego de la exposición, y la absolución de las preguntas formuladas por el Jurado y efectuadas las deliberaciones pertinentes, acordó:

Dar por **APROBADO** con la escala de Calificación Cualitativa **BUENO** y Calificación Cuantitativa **14 (CATORCE)**, la presente Tesis, conforme a lo dispuesto en el Art. 27° del Reglamento de Grados y Títulos de la UNAC, aprobado por Resolución de Consejo Universitario N° 099-2021-CU del 30 de junio del 2021.

Se dio por cerrada la Sesión a las 11.00 horas del día 05 del mes de octubre del 2022.

.....
DRA. ROSA VICTORIA MESIAS RATTO
PRESIDENTE

.....
MG. LILIANA RUTH HUAMÁN RONDÓN
SECRETARIA

.....
MG. LUIS EDUARDO ROMERO DUEÑEZ
MIEMBRO VOCAL

.....
MG. JORGE DITTER SALOMÓN PRADO
MIEMBRO SUPLENTE



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CICLO TALLER DE TESIS 2022-04

Av. Juan Pablo II s/n Ciudad Universitaria Bellavista – Callao
Teléfono: 429-3131/429-6101



DICTAMEN COLEGIADO N°004-2022-04
LEVANTAMIENTO DE OBSERVACIONES

TESIS TITULADA:

“POLITICAS DE VENTAS Y COBRANZAS EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA NADALCO SAC 2019 – 2021”

AUTORES:

ALBITES SAUCEDO JOSELINE KAROL
SOLANO ARIAS DIEGO ENRIQUE

Visto, el documento presentado por los autores de la Tesis, y realizada la evaluación del Levantamiento de las Observaciones, los miembros del Jurado Evaluador del Ciclo Taller de Tesis Virtual 2022-04, designados con Resolución N°577-2022-CFCC/TR-DS, **DICTAMINAN POR UNANIMIDAD LA CONFORMIDAD DEL LEVANTAMIENTO DE LAS OBSERVACIONES**, por lo que los Bachilleres quedan **EXPEDITOS** para realizar el empastado de la Tesis y continuar con los trámites para su Titulación.

Bellavista, 10 de noviembre del 2022.

.....
DRA. ROSA VICTORIA MESIAS RATTO
PRESIDENTE

.....
MG. LILIANA RUTH HUAMÁN RONDÓN
SECRETARIA

.....
MG. LUIS EDUARDO ROMERO DUEÑEZ
MIEMBRO VOCAL

.....
MG. JORGE DITTER SALOMÓN PRADO
MIEMBRO SUPLENTE

HOJA DE REFERENCIA

FACULTAD: Ciencias Contables

UNIDAD DE INVESTIGACIÓN: Finanzas

TÍTULO: “POLÍTICAS DE VENTAS Y COBRANZAS EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA NADALCO S.A.C. 2019 - 2021”

AUTORES:

Diego Enrique Solano Arias ORCID-ID: 0000-0001-7406-9690 DNI: 70006363

Joseline Karol Albites Saucedo ORCID-ID:0000-0001-5684-4489DNI:70514017

ASESOR: Mg.Cpc. Ronal Pezo Meléndez

LUGAR DE EJECUCIÓN: Distrito Lima

UNIDADES DE ANÁLISIS: Empresa NADALCO S.A.C.

TIPO DE INVESTIGACIÓN: Descriptiva - correlacional

ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN: Cuantitativo

DISEÑO DE INVESTIGACIÓN: No experimental - longitudinal

TEMA OCDE: 5.02.00



DEDICATORIA

El siguiente trabajo de investigación es dedicado a nuestra familia la cual nos apoyó durante todo este proceso y sobre todo a nuestros profesores que son nuestra guía en este camino hacia el éxito profesional.

ÍNDICE

ÍNDICE	1
TABLAS DE CONTENIDO	3
TABLA DE FIGURAS	5
RESUMEN	6
ABSTRACT	7
INTRODUCCIÓN	8
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
1.1. Descripción de la realidad problemática	10
1.2. Formulación del problema	12
1.3. Objetivos	13
1.4. Justificación	13
1.5. Delimitantes de la investigación	14
II. MARCO TEÓRICO	15
2.1. Antecedentes	15
2.2. Bases teóricas	26
2.3. Marco conceptual	38
2.4. Definición de términos básicos	51
III. HIPÓTESIS Y VARIABLES	54
3.1. Hipótesis	54
3.1.1. Operacionalización de variables	54
IV. METODOLOGÍA	57
4.1. Diseño metodológico	57
4.2. Método de Investigación	57
4.3. Población y muestra	57
4.4. Lugar de estudio y periodo desarrollado	58
4.5. Técnicas e instrumentos para la recolección de información	58
4.6. Análisis y procesamiento de datos	59
4.7. Aspectos Éticos en Investigación	60
V. RESULTADOS	62
5.1. Resultados descriptivos	62
5.2. Resultados inferenciales	80
5.3. Otro tipo de resultados estadísticos	84

VI.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS	87
6.1.	Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados	87
6.2.	Contrastación de los resultados con otros estudios similares	89
6.3.	Responsabilidad ética de acuerdo con los reglamentos vigentes	90
VII.	CONCLUSIONES	92
VIII.	RECOMENDACIONES	94
IX.	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	95
	ANEXOS	100
	ANEXO N°01 Matriz de consistencia	100
	ANEXO N°02 Instrumentos Validados	101
	ANEXO N°03 Consentimiento informado	105
	ANEXO N°04 Base de datos	106
	ANEXO N°05 Otros anexos necesarios	107

TABLAS DE CONTENIDO

Tabla 1	56
<i>Operacionalización de Variables</i>	
Tabla 2	62
<i>Comparación de la evaluación del historial crediticio con el ratio de liquidez general de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles)</i>	
Tabla 3	64
<i>Comparación de la evaluación del riesgo por incumplimiento con el ratio de prueba ácida de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles)</i>	
Tabla 4	66
<i>Comparación de la evaluación del historial crediticio con la prueba acida de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles)</i>	
Tabla 5	68
<i>Comparación de la evaluación del riesgo por incumplimiento con el activo corriente de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles)</i>	
Tabla 6	70
<i>Comparación del Ratio de rotación de cuentas por cobrar con la Liquidez General de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado días y en soles)</i>	
Tabla 7	72
<i>Comparación de la ratio de plazo promedio de cobro con la prueba acida de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles)</i>	
Tabla 8	74
<i>Comparación de la evaluación de los importes de otras cuentas por cobrar con la Liquidez Absoluta NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles)</i>	
Tabla 9	76
<i>Comparación de la evaluación de la rotación de cuentas por cobrar con el activo corriente la empresa NADALCO S.A.C. 2019 - 2021 (Expresado en soles)</i>	
Tabla 10	78
<i>Comparación del Ratio de Plazo Promedio de Cobro con el Ratio de Liquidez Absoluta de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado días y en soles)</i>	

Tabla 11	84
<i>Prueba de Normalidad para la hipótesis específica 1</i>	
Tabla 12	81
<i>Aplicación de la Prueba de T-Student para la probanza de la hipótesis específica 1</i>	
Tabla 13	85
<i>Prueba de Normalidad para la hipótesis específica 2</i>	
Tabla 14	82
<i>Aplicación de la Prueba de T-Student para la probanza de la hipótesis específica 2</i>	
Tabla 15	86
<i>Prueba de Normalidad para la hipótesis general</i>	
Tabla 16	83
<i>Aplicación de la Prueba Wilcoxon para la probanza de la hipótesis general</i>	

TABLA DE FIGURAS

Figura 1	63
<i>Comparación de la evaluación del historial crediticio con la liquidez general de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles)</i>	
Figura 2	65
<i>Comparación de la evaluación del riesgo por incumplimiento con la prueba acida de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles)</i>	
Figura 3	67
<i>Comparación de la evaluación del historial crediticio con la prueba acida de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles)</i>	
Figura 4	69
<i>Comparación de la evaluación del riesgo por incumplimiento con el activo corriente de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles)</i>	
Figura 5	71
<i>Comparación de la evaluación del Ratio de rotación de cuentas por cobrar con la liquidez general de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles)</i>	
Figura 6	73
<i>Comparación de la evaluación del Ratio de plazo promedio de cobro con la Prueba Acida empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles).</i>	
Figura 7	75
<i>Comparación de la evaluación del Importes de Otras Cuentas por cobrar con la Liquidez Absoluta empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles)</i>	
Figura 8	77
<i>Comparación de la evaluación de Rotación de Cuentas por Cobrar con el Activo Corriente de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles)</i>	
Figura 9	79
<i>Comparación de la Rotación de Cuentas por Cobrar con el ratio de Liquidez Absoluta de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 - 2021 (Expresado en soles).</i>	

RESUMEN

Nuestra presente investigación tuvo como propósito revisar, analizar y determinar la forma en que las políticas de ventas y cobranzas impactaron en la liquidez de la empresa NADALCO SAC por los periodos 2019 – 2021, esto debido a que tuvimos cierto nivel de incumplimiento y morosidad por parte de nuestros clientes lo cual afectó de manera significativa a la organización.

Para la presente investigación se utilizó el modelo no experimental, longitudinal y el método de investigación deductivo, ya que partimos de los ratios de endeudamiento. Para la recolección de información se utilizó el análisis documental así como los estados financieros de la empresa NADALCO SAC y como instrumento a la ficha de registro de datos.

Se utilizó la estadística descriptiva a través de las tablas y la estadística inferencial en las pruebas de hipótesis para poder determinar que las políticas de ventas y cobranzas impactan en la liquidez de la empresa NADALCO SAC.

Palabras claves: Políticas de ventas y cobranzas, liquidez.

ABSTRACT

The purpose of this research was to review, analyze and determine how sales and collection policies impacted the liquidity of the company NADALCO SAC for the periods 2019 - 2021, because we had a certain level of default and delinquency by our customers which significantly affected the organization.

For this research we used the non-experimental, longitudinal model and the deductive research method, since we start from the indebtedness ratios. For the collection of information, documentary analysis was used, as well as the financial statements of the company NADALCO SAC, and as an instrument, the data registration form.

Descriptive statistics were used through tables and inferential statistics in the hypothesis tests to determine that sales and collection policies have an impact on the liquidity of the company NADALCO SAC.

Keywords: Sales and collections policies, liquidity.

INTRODUCCIÓN

Actualmente, diversas empresas recurren al endeudamiento con el propósito de mantenerse operativos comercialmente, considerándose un factor importante del crecimiento económico de cualquier país. En este sentido, las empresas establecen políticas de créditos con el propósito de incrementar su volumen de ventas (productos y/o servicios). Sin embargo, dada la necesidad de mantener sus niveles de liquidez y evitar en lo posible el endeudamiento es que recurren a establecer lineamientos de créditos y cobranzas lo cual permite garantizar un adecuado nivel de cuentas por cobrar para las entidades.

La presente tesis se titula “POLÍTICAS DE VENTAS Y COBRANZAS EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA NADALCO SAC 2019 - 2021”, la cual tuvo como objetivo general determinar si las políticas de ventas y cobranzas generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO SAC, ya que durante los tres últimos ejercicios fiscales, han tenido los siguientes obstáculos en la partida de cuentas por cobrar: nivel de rotación bajo, porque no fue eficiente en la administración de las mismas, falta de control y seguimiento a los clientes, alto grado de morosidad de los clientes, mucha flexibilidad en las ventas a crédito (ya que el principal interés es aumentar las ventas), ausencia de estudio previo de la historia crediticia del cliente, lo que aumenta el riesgo de incobrabilidad, por lo tanto, pone en peligro la entrada de efectivo a la empresa con lo que se puede llegar a no afrontar las obligaciones inmediatas y al suministro de inventarios.

La investigación tiene un diseño no experimental de tipo descriptivo correlacional y se basa en la Directiva N° 004-2022-R de la Universidad Nacional del Callao.

La cual se encuentra estructurada en los siguientes capítulos:

Capítulo I Se desarrolla el planteamiento del problema, descripción de la realidad problemática, el problema, los objetivos y las limitantes de la investigación.

Capítulo II Se aborda los antecedentes internacionales y nacionales, los elementos teóricos de cada variable que soportan la investigación.

Capítulo III Se plantea las hipótesis y variables de la investigación.

Capítulo IV Se desarrolla el tipo y diseño de la investigación; el método empleado; la población y la muestra a estudiar; las técnicas e instrumentos de recolección de información y el análisis y procesamiento de datos.

Finalmente, colocamos las conclusiones, recomendaciones y anexos.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

Mantener suficiente liquidez de las empresas se ha convertido en un gran desafío, especialmente en los últimos años; ya que la pandemia del COVID-19 ha traído estas consecuencias a nuestra economía. Esta situación surgió de alguna manera debido al estancamiento económico por las medidas de cierre parcial (o total) impuestas en todo el mundo para frenar la propagación de la pandemia, que redujeron significativamente las ventas y por ende la liquidez de las empresas. (Blanco et al., 2020)

En la actualidad, muchas empresas (grandes, medianas y pequeñas) no han generado los ingresos suficientes para hacer frente a los pagos inmediatos, a las erogaciones derivadas de sus inversiones en activo fijo, y a las amortizaciones de sus deudas de largo plazo; por lo que tuvieron que recurrir a fuentes de financiamiento externo; como el crédito bancario, y/o cubrir sus necesidades de liquidez mediante la venta de activos líquidos, siendo las pymes las empresas más comprometidas en este sentido.

Muchas organizaciones han tenido que priorizar su margen de ventas al celebrar varios acuerdos comerciales y flexibilizar los niveles de crédito de los clientes con el único propósito de asegurar las ventas independientemente de cómo afecte o pueda afectar el nivel de liquidez de la empresa. Es así que se debe tener cuidado con los márgenes de las cuentas por cobrar que se pueden administrar, porque un

crecimiento excesivo y sin una clara selección de clientes, cobranza, recuperación y posibles principios para prevenir la mora pueden ser perjudiciales al no tomar las medidas para asegurar su cobro oportuno. (Díaz Vargas & Flores Enríquez, 2020)

El riesgo de liquidez de las empresas peruanas seguía siendo alto en el 2018 y superior al de otras economías latinoamericanas. Esto se debe a que las empresas peruanas dependen mucho del refinanciamiento de su deuda de corto plazo con los bancos locales, por lo que es poco probable que reciban liquidez durante la actual crisis económica. (García, 2019)

Bajo este contexto, se plantea la presente investigación que busca determinar la relación entre las políticas de ventas y cobranzas con la liquidez de la empresa NADALCO SAC, ubicada en la región de Lima, dedicada a la producción, suministro y venta de snacks. Su misión es brindar a sus clientes la mejor calidad de productos derivados del cacao, nueces, pecanas y pasas a un precio de mercado, y su visión es ubicarse como la empresa líder del sector de alimentos-snacks llegando a tener diferentes puntos de venta a nivel nacional y también llegar a mercados internacionales.

En la actualidad la empresa NADALCO SAC, fabrica snacks saludables mediante el empleo del canal moderno y del canal tradicional de ventas para atender el mercado nacional, y a su vez al mercado latinoamericano. Sin embargo, durante su gestión financiera de los años 2019, 2020 y 2021, la

empresa ha tenido los siguientes inconvenientes respecto a las cuentas por cobrar:

Se cuenta con una mala política en otorgar créditos, lo que ocasiona un alto grado de morosidad en sus clientes; también se vio que tienen un incumplimiento con los proveedores lo que origina una pérdida en las ventas comparada con años anteriores, además de ello se refleja que no hubo un estudio previo del historial crediticio del cliente, lo que conlleva a un uso indebido de las ventas al crédito y para solucionar la falta de liquidez se tuvo que solicitar préstamos a entidades financieras lo que originó pago de intereses mensuales no previstos y el refinanciamiento del mismo.

Esas son las causas y consecuencias de la mala política de ventas y cobranzas, así como de la falta de liquidez de manera oportuna van a originar mayores pasivos corrientes. Una vez conocida la realidad de la empresa, se presentan las interrogantes a niveles generales y específicos que orientan a la resolución de la realidad problemática de esta investigación.

1.2. Formulación del problema

Problema General

¿En qué medida las políticas de ventas y cobranzas generan riesgos en la liquidez de la empresa NADALCO S.A.C.?

Problemas Específicos

¿En qué medida las políticas de ventas generan riesgos en la liquidez de la empresa NADALCO S.A.C.?

¿En qué medida las políticas de cobranzas generan riesgos en la liquidez de la empresa NADALCO S.A.C.?

1.3. Objetivos

Objetivo General

Determinar si en las políticas de ventas y cobranzas se generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C.

Objetivos Específicos

Determinar si en las políticas de ventas se generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C.

Determinar si en las políticas de cobranzas se generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C.

1.4. Justificación

Justificación social

Desde la óptica social, la investigación se justifica ya que busca dar respuesta a una situación problemática, que se presenta en diversas empresas, referida a la relación de las políticas de crédito y de cobranza con los niveles de liquidez. La presente tesis puede ser útil para otras empresas de este rubro.

Justificación teórica

La investigación se justifica, en la generación de nuevos conocimientos, puesto que constituye un aporte en cuanto al diseño de procedimientos administrativos y contables relativos al nivel de políticas de cobranza que

permiten hacer frente a las empresas con problemas similares, incrementando, por lo tanto, el alcance de la ciencia administrativa y contable.

Justificación práctica

Desde la óptica práctica, puede significar un aporte importante a la entidad objeto de estudio, ya que se propone las bases que conlleven a mejorar una situación que viene afectando su liquidez, al realizar una valoración objetiva y sistematizada de las políticas de ventas y cobranzas.

Justificación metodológica

En buena medida, el abordaje de la investigación brinda una guía para la ejecución de próximos estudios, respecto a la metodología, a las herramientas y las diferentes técnicas de recolección de datos, por lo cual su aporte constituirá un importante valor agregado.

1.5. Delimitantes de la investigación

Teórico

La investigación abarca el estudio de las variables: política de ventas, cobranzas y liquidez.

Temporal

La investigación se ejecutó en tres períodos: 2019, 2020 y 2021.

Espacial

El estudio se realizó en la empresa Nadalco SAC, ubicada en Calle Víctor Reynel 181, Lima, Perú.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

Como parte de la realización de la presente investigación, se llevó a cabo la búsqueda de investigaciones similares, tanto a nivel internacional como nacional, las cuales se detalla a continuación:

Internacional

Guale (2019) desarrolló una investigación en la que plantea como objetivo “Evaluar la gestión de Cuentas por Cobrar, mediante el análisis de los procedimientos aplicados al proceso crediticio y la valoración de los índices de gestión de cartera para contribuir al mejoramiento de la liquidez de la empresa Corpasso S.A., Cantón La Libertad, año 2018” (p.4).

El autor obtuvo como resultado lo siguiente:

- Una deficiente gestión de Cuentas por Cobrar ocasionada por las ineficientes políticas de crédito y cobranzas, que causan efectos negativos en la liquidez de la empresa, provocando que la entidad recurra a financiamiento externo para solventar sus obligaciones a corto plazo, por ello se plantea el diseño de un manual de políticas y procedimientos de crédito y cobranzas que contribuirá en la mejora del proceso crediticio, generando el movimiento del flujo de efectivo y mejoramiento de la liquidez de la entidad (p. 2).

La investigación es de relevancia para el presente estudio, ya que se valida la relación entre la gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez, ya que

se deberían implementar nuevos procedimientos que permitan agilizar el flujo de efectivo y así dejar de financiarnos con las entidades bancarias y poder hacer frente a nuestras obligaciones.

Torres & Avelino (2017) desarrolló una investigación, en la que manifiesta que “la empresa presenta alta morosidad por no realizar sus cobros en los plazos previstos, sugieren mejorar la evaluación de sus cuentas por cobrar” (p.1).

En la tesis se llegó a las siguientes conclusiones:

- Que, la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda. se vio afectada por el manejo inadecuado de las cuentas por cobrar mediante reflejada en los indicadores financieros. (p.16)
- Al aplicar los indicadores clave se consideró que el índice de circulante de la empresa en el año 2015 es de 1,86 veces, obteniendo la liquidez suficiente para poder hacer frente a sus obligaciones tanto internas como externas, el índice de endeudamiento de la empresa es de 29% de los activos totales, monto final financiado por los acreedores, y si estos activos se realizaran a valor contable, al poco tiempo del pago de las obligaciones quedarían 71% de su valor; lo cual debe ser potenciado por políticas internas y externas que rijan la cobranza (p.16).
- Se deben tomar medidas correctivas para evitar 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. (p.16).

Se concluye que es importante el control adecuado de las cuentas por cobrar que se desarrolla en cualquier organización ya que de esta manera se evita la cartera con morosidad, lo cual concuerda con nuestra investigación ya que la misma hace que no se tenga la suficiente liquidez. También realizar auditoria internas para cumplir tanto los procesos de las políticas de control verificando que los montos coincidan con el sistema para evitar que se incrementa en la organización.

Por lo tanto se debe de contratar personal capacitado y con un nivel de comunicación adecuado que le permita interactuar con el área de ventas y así poder llegar a los objetivos.

Tomalá (2019) proponiendo como objetivo “evaluar la gestión de cuentas por cobrar a través de la aplicación de ratios financieros, describiendo los métodos componentes que la integran, así como también, analizar las técnicas apropiadas que se aplican para la obtención de la información de la cartera en la empresa”. (p.4).

El autor concluye que:

- En las ratios de rotación y promedio indican, que en el año 2017, no tuvo una adecuada gestión en las cuentas por cobrar. (p.2).
- En la evaluación de la gestión de cobranza se verificó que el 50% de los clientes se encuentran en el rango de 121 a 360 días de

morosidad, con lo cual se sugiere a la empresa evaluar su cartera vencida. (p.2).

- La empresa no cuenta con políticas, funciones y procedimientos respecto a la gestión de cuenta por cobrar, por lo cual se propone diseñar políticas de cobros, procedimientos y segregaciones de funciones e indicadores financieros para el proceso adecuado en las actividades desarrolladas en el área administrativa. (p.2).

La investigación es de importancia para el estudio en curso, ya que se demuestra que cuando una organización cuenta con políticas, funciones y procedimientos para la gestión de sus cuentas por cobrar y se emplean en simultáneo ratios financieros, se obtiene información detallada de la liquidez de la empresa lo cual es importante porque permite tomar buenas decisiones efectivas relacionadas a la operatividad de la misma. También se deberá de reevaluar las líneas de crédito de acuerdo a la cartera morosa acompañado con el compromiso de pago con el objetivo de reducir la amenaza de que no cumplan con el pago pactado.

Lino (2018) planteó como objetivo “evaluar la gestión de las cuentas por cobrar en función de las políticas y procedimientos que aplican para el adecuado diagnóstico de la situación financiera de la Empresa Comercializadora Ecuatoriana de Calzado, COMECSA, año 2017” (p.3).

El autor concluye que:

- Efectivamente el rubro de las cuentas por cobrar incide en la liquidez absoluta de la empresa, resultado obtenido mediante el análisis

comparativo de los estados de situación financiera durante los periodos 2014 – 2017; al finalizar el periodo fiscal muestra un incremento de las cuentas por cobrar, esta cuenta representa el 65.05% del total de sus activos, cuyo importe elevado es de \$ 2'601,540.31, denotando que la organización se ve en peligro al no poder cumplir con sus responsabilidades y gastos de arriendos, publicidad, mantenimiento y reparaciones (p.63).

- La gestión de las cuentas por cobrar es poco efectiva dentro de la empresa, donde los procedimientos de otorgamiento de créditos generan una gran incertidumbre durante la recuperación de la cartera, no se aplica valor agregado o demora al índice de apalancamiento, mecanismo que efectivamente contribuiría a su gestión. (p.63)
- Los indicadores financieros reflejan que la liquidez de la empresa decreció 0.23 centavos en relación con el año anterior, disminuyendo los recursos que la empresa tiene para afrontar sus obligaciones. (p.63).

Se evidencia la relevancia de contar procedimientos claros y efectivos para poder otorgar créditos y así minimizar el riesgo .De no lograrse una efectiva recuperación de la cartera, se corre el riesgo de que las cuentas por cobrar aumentan haciendo que la empresa entre en riesgo de liquidez impactando de manera negativa en la solvencia de la misma para dar cumplimiento a sus responsabilidades y gastos en el corto plazo.

Debemos de priorizar vender al contado para aumentar la liquidez en menor tiempo ofreciendo descuentos, promociones o también se puede anticipar el cobro mediante el factoring y diversas operaciones que permitan mantener la liquidez y que eviten depender de los plazos de cobro.

Nacional

Latorre et al. (2021) llevaron a cabo una investigación proponiendo como objetivo “validar el rol que tiene las cuentas por cobrar y demostrar la influencia que tiene dentro la liquidez que proporciona dentro de la rentabilidad de la empresa” (p.1).

Se concluyó lo siguiente:

- Las variables de cuentas por cobrar y liquidez están vinculadas directamente con la valoración que se le da al cliente y que esta debe ser asumida por personal idóneo y responsable de poder realizar el control, constante con la finalidad de evitar pérdidas de nuevas inversiones dentro de la continuidad del negocio (p.5).
- Al analizar los datos que se obtuvieron, permitieron indicar que las políticas de crédito inciden directamente en la liquidez de la entidad, pues siguen una correlación que a largo plazo podría generar el crecimiento o decrecimiento de los negocios debido a la liquidez que esta pueda presentar frente a sus stakeholders. (p. 5)

El presente trabajo tiene importancia en nuestra tesis, ya que se demuestra la importancia de contar con políticas claras y personal idóneo que realicen controles efectivos de valoración de los clientes en el otorgamiento de

créditos y a su vez para el control de los saldos por cobrar, pues de esta manera se evitan pérdidas dentro de la operatividad del negocio y el riesgo de no contar con la liquidez suficiente que permita que la empresa alcance los objetivos trazados.

De lo anterior se concluye que es importante contar con políticas claras en la organización teniendo un buen control de la cartera de clientes para hacer seguimiento a los créditos y saldos por cobrar evitando cartera morosa en los clientes.

Flores (2019) se planteó como objetivo “determinar la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez en la estación de servicios PETROL CENTER SAC”

El autor concluyó que:

- En un 90%, la empresa no cuenta con un procedimiento para analizar las cuentas por cobrar a los clientes; asimismo, en un 80% se tiene definido el tiempo máximo para que el cliente honre sus deudas que es a 30 días a pesar de ello existe morosidad de los clientes que sobrepasan los 30 días en un 70%. Esto genera que se busque fuente de financiamiento a través de préstamos de terceros, asumiendo en un 100% los costos financieros de las deudas vencidas, por ende, en la estación de servicios la liquidez no es adecuada (p.5).
- El gestor de créditos evalúa en un 80% la condición financiera del cliente antes de aprobar el crédito por operaciones comerciales y los costos financieros de las cuentas por cobrar los asume la empresa, no

asignando un porcentaje por gastos financieros a los clientes por morosidad; utiliza como criterio el historial crediticio en un 80%, del cual solo el 40% negocia las cuentas por cobrar para aumentar su liquidez y el otro 40% no; en un 50% se revisan las líneas de crédito con una frecuencia semanal y se tiene definido el tiempo máximo hasta 30 días para que el cliente pague sus facturas; en un 70% la emisión del comprobante de pago se emite a solicitud del cliente y no se analiza las cuentas por cobrar; por lo tanto, existe una incidencia significativa entre las políticas de créditos con la liquidez de la estación de servicios PETROLCENTER SAC (p.5).

- El gestor de cobranzas no tiene herramientas y mecanismos adecuados, lo que impide tener una eficiente gestión de cobranza existiendo una comunicación posterior a su vencimiento de la deuda en un 40%, generándose un nivel de morosidad más de 90 días; en un 50% la empresa no tiene definido un procedimiento en caso el cliente se retrase en el pago y no negocia sus cuentas por cobrar para aumentar su liquidez; en un 20% realiza llamadas telefónicas, y suspende el servicio, en consecuencia, existe una incidencia significativa entre las políticas de cobranzas con la liquidez de la estación de servicios PETROLCENTER SAC. (p.5)

Esta investigación permite demostrar que la ausencia de políticas y procedimientos para el otorgamiento de créditos que estén respaldados con documentación para el análisis del cliente, y el no poseer controles efectivos dentro de la administración de las cobranzas, se convierte en una debilidad

para la organización, pues se incrementa el nivel de morosidad generando un déficit de caja, lo que hace que la empresa deba solicitar financiamiento externo o interno para cumplir con las obligaciones contraídas por no contar con una adecuada liquidez y a su vez debe asumir el costo de dicho financiamiento afectando su rentabilidad.

Se debería manejar otros mecanismos de apalancamiento financiero sin afectar a la solvencia económica de la empresa como, por ejemplo: operaciones de factoring, letras en descuento, letras en cartera, letras protestadas, entre otras.

Realizar seguimientos de cobranzas a la cartera de clientes mediante correos, llamadas telefónicas, wasap, etc. para el cumplimiento con los plazos establecidos de pago caso contrario se envía cartas notariales de no recibir respuesta alguna, se pasa a enviar la información a las centrales de riesgos como Infocorp, Sentinel, Equifax, entre otras. Si el cliente hace caso omiso se pasará a una instancia judicial.

Se implementa un sistema de gestión administrativa que permite controlar las cobranzas de manera oportuna evitando morosidad.

Castro (2018) se propuso como objetivo “determinar cómo la gestión de cuenta por cobrar incide en la liquidez de la empresa Exa Service Mining EIRL, Ate - 2017”. (p.20)

El autor concluye que:

- Según la hipótesis general, la gestión de cuentas por cobrar afecta la disposición a pagar en un 79,9% según el coeficiente de Pearson.

También se destaca que para obtener la liquidez suficiente en el momento adecuado, la empresa debe optar por una adecuada gestión de las cuentas por cobrar; es decir, establecer políticas de crédito, estrategias de cobranza y gestión que optimicen la liquidez inmediata. (p.62)

- Según la hipótesis específica N° 1 la gestión de cuentas por cobrar afecta el riesgo de liquidez de corto plazo según el resultado de la correlación de Pearson de 75.5%. De igual forma, se puede mencionar que los indicadores de riesgo de liquidez ayudan a evaluar las condiciones de las empresas; es decir, que miden la capacidad de pago de sus deudas corrientes. (p.62)
- Según la hipótesis específica N° 2 la gestión de cuentas por cobrar afecta en el ciclo de conversión de efectivo según el resultado de coeficiente de Pearson que asciende a un 77.1%. De igual forma, es de suma importancia el ciclo de efectivo ya que nos indica el tiempo estimado de la rotación de cuentas por pagar y rotación de cuentas por cobrar, el cual indica si las políticas establecidas son las adecuadas. (p.63)
- Según la hipótesis específica N°3 la gestión de cuentas por cobrar afecta en la capacidad de pago según el resultado de coeficiente de correlación de Pearson de 74.5%. Así mismo, se puede indicar que las empresas tienen como fin realizar cobranzas a corto plazo, pero cuando no se finiquita la cobranza, esto conlleva a tener un riesgo de liquidez; es decir, no cumplir con los pagos establecidos a sus acreedores. (p.63)

El trabajo de investigación demuestra que cuando una organización tiene una adecuada administración de las cobranzas y estrategias efectivas y el empleo de indicadores de gestión como lo son las ratios de liquidez, se logra tener una apropiada liquidez que permite honrar los compromisos adquiridos en el momento oportuno.

Se debe realizar una cobranza preventiva que permita hacer que los clientes puedan pagar antes de la fecha de vencimiento y así obtener una buena liquidez mensualmente generando flujo de dinero para el siguiente periodo.

Cruz & Cruzado (2021) se propusieron como objetivo “determinar como la correcta aplicación de la gestión de cuentas por cobrar mediante el análisis de créditos directos mejora la liquidez de la empresa Polygraph Quality Control EIRL Santiago de Surco 2018” (p.9).

Los autores concluyeron que:

- La empresa Polygraph Quality se ve perjudicada debido a la falta de análisis de crédito directo por ello se genera la infracción de pago según lo acordado todo esto afecta el cumplimiento de las obligaciones corrientes (p.97).
- La empresa no cuenta con políticas de cobranzas consistentes que le ayuden a obtener una mayor rentabilidad pues el plazo establecido para el pago de los clientes es hasta 90 días en base a los contratos. Esto no se da en la práctica y la empresa no cuenta con un plan de contingencia

para cubrir los gastos que incurre debido a la demora en la aprobación de facturas por consiguiente afecta a la liquidez (p.97).

De lo anterior concluimos que deberíamos contar con una eficiente política de créditos lo cual pueda contribuir a obtener una mejor solvencia económica y obtener mejores resultados. Es importante que estas políticas sean de claro conocimiento para el personal de ventas y cobranzas.

Debemos generar el compromiso con las entidades financieras cumpliendo con los pagos a la fecha para requerir próximos préstamos en situaciones de emergencia de cobro.

Conseguir proveedores que nos brinden mayor plazo de pago y así sostener mensualmente un respaldo económico.

2.2. Bases teóricas

Políticas de Ventas

Según Martínez (2011) indica que “las políticas sirven como guía para tomar decisiones programadas. Están dan las pautas de cómo dirigirse a un determinado fin. A diferencia de las reglas, las políticas establecen parámetros para quienes toman las decisiones, en lugar de señalar específicamente lo que se debe o no se debe de hacer” (p.25)

Lo cual está relacionado con nuestra tesis ya que estas políticas permiten evaluar si es posible vender a crédito.

Las políticas de ventas son lineamientos que la organización debe de considerar para poder tener una apropiada gestión de ventas al crédito y así

saber de acuerdo con el perfil de cada cliente si se le brinda el crédito correspondiente.

Es importante definir la política de ventas de la organización antes de efectuar la gestión comercial.

Políticas de Cobranzas

Según Benavides (2019) “es un proceso mediante el cual se establece procedimientos distados por una empresa con el fin de recuperar el dinero producto de una compra, prestación de un servicio o cancelación de una deuda, etc.” (p.24).

Las políticas de cobranzas son lineamientos establecidos para que la organización pueda realizar una correcta gestión que le permita hacer una correcta recaudación en el momento oportuno. También podemos decir que con estas políticas de cobranzas se podrá dirigir hacia el objetivo que es el recupero de dinero mediante la cobranza preventiva, cobranza exhaustiva y cobranza coactiva, además de gestionar los apropiados plazos de pago de las mismas.

Liquidez

Según Gitman & Zutter (2012) “la liquidez muestra la capacidad que posee una organización para cumplir con las obligaciones de corto plazo de acuerdo al vencimiento de las mismas”. (p.65)

Asimismo, Nunes (2015) señala que la liquidez “es el activo que tiene una empresa para cumplir con los compromisos financieros de corto tiempo, o

lo que es lo mismo, el pago a sus acreedores dentro de los plazos establecidos” (párr.1).

De acuerdo con Vásquez & Vega (2016), cuando una organización no posee suficiente liquidez, trae una serie de consecuencias siendo las más comunes:

- Se da una reducción de su crédito dentro de los mercados financieros (p.62).
- Se afecta su imagen propiciando una disminución de la calidad de servicio de sus proveedores. (p.62)
- Los saldos no cubiertos generan intereses de mora. (p.62)
- Se debe vender los activos fijos con precios menores a su precio razonable, con la finalidad de cubrir sus necesidades de fondos inmediatos.
- Genera angustia y malestar en sus trabajadores. (p.62)

Es por ello que, Puente (2009) indica que es de suma importancia poseer liquidez suficiente, con la cual se pueda cumplir con los pagos de aquellas responsabilidades que se han adquirido a fin de mantener un ciclo normal de funcionamiento y poder, entonces, contar con mayor bienestar y salud financiera, lo que le permitirá realizar inversiones y adquirir otros bienes que garantizarán nuevos ingresos en corto tiempo. (p.62).

Otra forma de definir a la liquidez es como el activo disponible, que permite hacer diversas erogaciones en la empresa con lo que se busca obtener un beneficio futuro por ejemplo comprar mercadería, pagar esa mercadería, pagar un servicio de ingeniero, hacer los pagos de la planilla etc.

También podemos decir que la liquidez permite hacer inversiones a un largo plazo con lo cual la organización podrá sacar un alto nivel de rentabilidad ya sea en el equipamiento de una planta, una adquisición de nueva maquinaria o la implementación de nuevas existencias, etc.

Debemos recordar que la liquidez es el grado de velocidad con muchos activos se convierten dinero rápidamente.

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

Por su parte Aguilar (2013) señala que es de suma importancia la liquidez de una empresa para sus acreedores, puesto que cuando una empresa tiene una liquidez deficiente puede causar riesgo crediticio y, a su vez, podría no tener la capacidad para poder realizar los pagos de carácter periódico e importante. (p.36).

Con esto mencionado nos permite señalar que la liquidez en nuestra investigación permite mantener intacta nuestra relación con nuestros proveedores y a falta de esta no cumpliríamos tales obligaciones con ellos.

Elementos que se asocian con la liquidez

Activo corriente

Según Ángulo (2016) son los activos con los que cuenta una organización, siendo su característica resaltante el poder convertirse en

efectivo en el periodo de la operación del negocio y se emplean para cubrir las obligaciones contraídas dentro de las operaciones ordinarias en un período de tiempo estipulado (un año). Este tipo de activo lo constituyen las partidas: disponibles (efectivo en caja y banco y el equivalente de efectivo), realizables (facturas por cobrar, pagos anticipados) y existencias (todas las existencias).

Los mismos son mencionados en nuestra investigación ya que todas las facturas pendientes de cobro como nuestras existencias (materia prima, productos terminados) permite pagarles a todos los proveedores además este activo corriente es uno de los indicadores más importantes , ya que refleja el nivel de inversión a corto plazo así como todos los derechos a mediano plazo con los que cuenta la organización, se debe de tratar que nuestro activo corriente sea lo necesario lo cual se traducirá en una correcta gestión de la organización con adecuados importes en los rubros correspondientes.

Efectivo

Según MEF (2016) es el dinero (monedas y billetes) y los depósitos bancarios a la vista con los que cuenta una organización, también lo comprende el equivalente de efectivo, que son aquellas inversiones de corto plazo que tienen como característica principal que son altamente líquidos o convertibles en efectivo de manera rápida y el valor que posee no genera ningún riesgo significativo (p.2).

Para Taurista et al. (2018), la gestión del efectivo es aquel proceso dirigido a recaudar y administrar el efectivo que incluye también las

actividades para la gestión de efectivo de las inversiones de corto y largo plazo, siendo un proceso de suma importancia para garantizar la estabilidad y solvencia de la organización. Así, una organización es eficaz en dicho proceso, en la medida en la que evite la cancelación de la deuda.

Esta liquidez es relevante ya que es el motor de todas nuestras operaciones de compras, lo que le permite a la organización seguir avanzado, cumpliendo con las obligaciones con proveedores, bancos, empleados, etc.

El efectivo es un activo disponible que permite cubrir todas las operaciones de corto o mediano plazo de la organización ya que con ello se podrá obtener la causalidad de la organización obtener los beneficios futuros esperados, podemos generar este efectivo de tres maneras por actividades de operación, inversión y financiamiento lo cual queda establecido y expresado en el Estado de Flujos de Efectivo.

Pasivo Corriente

Para Debitoor (s.f.) son las obligaciones de una organización en donde se registran las deudas y los compromisos cuya duración no supera el año, estando compuesto por: obligaciones a corto plazo, cuentas por pagar comerciales a corto plazo, provisiones a corto plazo, cuentas por pagar a grupos relacionados, entre otras. Se debe señalar que este tipo de pasivo, para ser cancelados en el corto plazo deben utilizarse los activos circulantes y de no ser suficientes, se deberá recurrir a los otros activos no circulantes que posee la empresa.

Estos pasivos corrientes son las fuentes de financiamiento de la organización, donde expresa el nivel de deuda o apalancamiento de la organización, ya que estos deberes que tiene la empresa se originan de adquisiciones de la organización que cumplan con el principio de causalidad, Estos serán cancelados con los activos corrientes especialmente con el efectivo aun que en muchas ocasiones son compensados con cuentas por cobrar si se trata de la misma organización o incluso con la devolución de las existencias que hay en el almacén.

Inventarios

Para Tamayo et al. (2019) son los bienes tangibles o perceptibles que posee una organización, los cuales se acumulan con el fin de venderlos o destinarlos al proceso de producción de la empresa. Son activos que se destinan para ser vendidos dentro del periodo de operaciones de la organización, incluyéndose los activos en producción para la venta y los activos que se mantienen como recursos que serán consumidos en el proceso productivo (p.686).

Son las partidas que serán transformadas para luego ser vendidas y generar los márgenes de ganancia esperados.

Estas existencias son un fuerte nivel de inversión de la organización ya que es el activo realizable que podrá ser intercambiando, consumido, vendido y precisamente después de este intercambio surgirá el derecho de cobrar por la

mercadería o producto vendido, lo cual deberá terminar como un ingreso de efectivo mediante la cobranza respectiva.

Marco Legal

Según el Código de Comercio (1902) en la sección tercera denominada “De los libros y de la contabilidad del comercio”, destacan los siguientes artículos.

- Artículo 35º-. Auxilio Contable: Los comerciantes deberán llevar sus libros de contabilidad con la intervención de los profesionales de contabilidad. (p.12).
- Artículo 43º-. Forma de llevar la teneduría de libros: Se debe cumplir las condiciones y formalidades prescritas en esta sección, llevar sus libros con claridad, por orden de fechas, sin blancos, interpolaciones, raspaduras, ni enmiendas, y sin presentar señales de haber sido alterados sustituyendo o arrancando los folios o de cualquiera otra manera. (p.14).
- Artículo 49º-. Tenencia de los libros: Los comerciantes y sus herederos o sucesores deben conservar los libros, telegramas y correspondencia de giro en general, conservarlo hasta cinco años después de la liquidación de todos sus negocios y dependencias mercantiles. (p.16).

Las normas establecidas en el código de comercio permitirán llevar un correcto registro y por lo tanto se tendrá bien detallado las cuentas por cobrar en este registro y así aparecerá en el registro y se sabrá el importe a cobrar.

Según el MEF (2005) en la NIC 1 cuyo nombre es “Presentación de estados financieros” hace referencia a la manera como deben ser presentados los estados financieros en las empresas.

Objetivo: Esta norma establece los criterios de presentación de los estados financieros de propósito general para asegurar su comparabilidad tanto con los estados financieros de ejercicios anteriores de la misma unidad (económica) como con los estados financieros de otras unidades (económicas). Esta norma establece requisitos generales para la presentación de estados financieros, lineamientos para determinar su estructura y requisitos mínimos para el contenido de los estados financieros. (p.1).

Alcance: Una entidad podrá aplicar la presente normativa cuando elabore y presente los Estado Financieros con propósito de información general conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (p.1).

Según el MEF (2015) en la Sección 3 cuyo nombre es “Presentación de Estados Financieros” nos indica:

Alcance

3.1 Esta sección explica la presentación razonable de los estados financieros, los requerimientos para el cumplimiento de la NIIF para las PYMES y qué es un conjunto completo de estados financieros. (p.11).

Con esta norma de contabilidad se pretende presentar haciendo la comparación respectiva de los años actuales y precedente y por lo tanto se

podrá apreciar el detalle de las cuentas por cobrar haciendo un análisis vertical del mismo.

Presentación razonable

3.2 Los estados financieros presentarán razonablemente, la situación financiera, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de una entidad. La presentación razonable requiere la representación fiel de los efectos de las transacciones, otros sucesos y condiciones, de acuerdo con las definiciones y criterios de reconocimiento de activo, pasivo, ingresos y gastos establecidos en la sección 2 Conceptos y Principios Generales. (p.11).

- Se supone que la aplicación de la NIIF para las PYMES, con información adicional a revelar cuando sea necesario, dará lugar a estados financieros que logren una presentación razonable de la situación financiera, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de las PYMES. (p.11).
- Como se explica en el párrafo 1.5, la aplicación de esta NIIF por parte de una entidad con obligación pública de rendir cuentas no da como resultado una presentación razonable de acuerdo con esta NIIF. (p.11).

Según el MEF (2015) en la Sección 11 cuyo nombre es “Instrumentos financieros básicos” nos indica:

Alcance

11.1 Esta sección trata sobre el reconocimiento, baja en cuentas, medición e información a revelar de los instrumentos financieros (activos

y pasivos financieros). La Sección 11 se aplica a los instrumentos financieros básicos y es relevante para todas las entidades. (p.38).

Introducción a la sección 11.

11.3. Un instrumento financiero es un contrato que da lugar a un activo financiero de una entidad y a un pasivo financiero o a un instrumento de patrimonio de otra. (p.38).

11.5. Los instrumentos financieros básicos que quedan dentro del alcance de la Sección 11 son los que cumplen las condiciones del párrafo 11.8. (p.38).

Son ejemplos de instrumentos financieros que normalmente cumplen dichas condiciones:

- (a) Efectivo.
- (b) Depósitos a la vista y depósitos a plazo fijo cuando la entidad es la depositante, por ejemplo, cuentas bancarias.
- (c) Obligaciones negociables y facturas comerciales mantenidas.
- (d) Cuentas, pagarés y préstamos por cobrar y por pagar.
- (e) Bonos e instrumentos de deuda similares.
- (f) Inversiones en acciones preferentes no convertibles y en acciones preferentes y ordinarias sin opción de venta.
- (g) Compromisos de recibir un préstamo si el compromiso no se puede liquidar por el importe neto en efectivo. (p.38).

Instrumentos financieros básicos.

11.8. Una entidad contabilizará los siguientes instrumentos financieros como instrumentos financieros básicos de acuerdo con lo establecido en la Sección 11:

(a) Efectivo.

(b) Un instrumento de deuda (como una cuenta, pagaré o préstamo por cobrar o pagar) que cumpla las condiciones del párrafo 11.9.

(c) Un compromiso de recibir un préstamo que:

(i) no pueda liquidarse por el importe neto en efectivo, y

(ii) cuando se ejecute el compromiso, se espera que cumpla las condiciones del párrafo 11.9.

(d) Una inversión en acciones preferentes no convertibles y acciones preferentes u ordinarias sin opción de venta. (p.39).

Reconocimiento inicial de activos financieros.

Medición Inicial.

11.13. Al reconocer inicialmente un activo o un pasivo financieros, una entidad lo medirá al precio de la transacción (incluyendo los costos de transacción excepto en la medición inicial de los activos y pasivos financieros que se miden al valor razonable con cambios en resultados) excepto si el acuerdo constituye, en efecto, una transacción de financiación. Una transacción de financiación puede tener lugar en relación a la venta de bienes o servicios, por ejemplo, si el pago se

aplaza más allá de los términos comerciales normales o se financia a una tasa de interés que no es una tasa de mercado. Si el acuerdo constituye una transacción de financiación, la entidad medirá el activo financiero o pasivo financiero al valor presente de los pagos futuros descontados a una tasa de interés de mercado para un instrumento de deuda similar. (p.41).

Baja en cuentas de un activo financiero

11.33 Una entidad dará de baja en cuentas un activo financiero sólo cuando.

- a) Los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo de los activos financieros expiren o se cumplan, o la entidad transfiera sustancialmente a tercero todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo financiero. (p.46).

2.3. Marco conceptual

Política de Cobranza

Gitman & Zutter (2012) nos indica que:

Son aquellos procedimientos que realiza una organización con el fin de proceder al cobro de los créditos en la fecha de vencimiento de estos, se emplea con el propósito de recuperar la cartera vigente y la vencida (p.133).

En este sentido, Brachfield (2005) señala que “a través de este tipo de políticas es posible establecer criterios y evitar arbitrariedades al momento en

el cual se produzca un reclamo, también permite simplificar los trámites de cobro, identificar prioridades” (p.82).

Las políticas de cobranza son criterios preestablecidos con lo que la organización podrá obtener las cobranzas esperadas en el momento oportuno y de esta manera seguir contando con la cartera necesaria ya así seguir adelante con los clientes que considere necesario.

Liviapoma (2018) recomienda que “las políticas de cobranza sean revisadas de manera periódica, a partir de las condiciones y las necesidades de la organización y de la manera como se desarrollan sus operaciones internas”. (p.26).

Indica que la política de cobranza debe estar sustentada en los siguientes lineamientos:

- **Condición de la venta.** Son las condiciones establecidas por la empresa cuando se realizan ventas a crédito, siendo estas: el plazo, los porcentajes de descuento, las fechas de pago, los abonos, la tasa de interés, entre otros. (p.26).

La condición de la venta nos permite trabajar con diferentes monedas y a la vez tener diferentes modalidades de cobro.

- **Plazos de cobro.** Es el momento en el cual se toma la decisión de iniciar la cobranza a partir del tiempo que ha transcurrido desde la fecha de vencimiento del crédito, para proceder a recuperar la inversión. Este intervalo de tiempo dependerá de lo previsto por la empresa pudiendo

ser 7 días, 15 días y en algunos casos un periodo mayor de tiempo. (p.27).

Según Guale (2019) las cuentas por cobrar se refieren a los créditos que se otorgan a los clientes, incluyendo la gestión de las mismas, desde la aprobación del crédito hasta que se realiza de manera exitosa el cobro efectivo de este, basado en las políticas de crédito y cobranza que la organización ha establecido. Dentro de la gestión de cuentas por cobrar se debe realizar el análisis de la cartera, así como identificar aquellos posibles créditos incobrables a fin de provisionarlos de manera oportuna. (p.63).

Podemos mencionar que los lineamientos como las políticas permiten lograr que nuestras ventas y cobranzas estén bien estructuradas y así poder gestionar los cobros de manera oportuna y generar la liquidez correspondiente.

Según Aliu *et al.*(2018) es conocida como gestión de crédito y consiste en el diseño de las políticas crediticias con el fin de tener estándares y condiciones crediticias, así como lo referente a los descuentos ofrecidos por los pagos anticipados y los procedimientos para llevar a cabo los cobros. Todos estos elementos deben interrelacionarse de forma adecuada, con el fin de alcanzar óptimo nivel de inversión en cuentas por cobrar y que el retorno de dicha inversión sea el más alto para la empresa. (p.4).

Por su parte, Gonzales & Sanabria (2016) sostienen que “es un proceso que permite administrar y manejar las ventas a crédito, basándose fundamentalmente en la representación de derechos exigibles que se generan

por las operaciones de ventas, la prestación de un servicio o por la otorgación de préstamos” (p.1).

La plaza de cobro es el tiempo transcurrido en gestionar la cobranza de manera oportuna que nos permite tener resultados obtenidos dentro de las fechas establecidas.

Nivel de las cuentas por cobrar

Aguilar (2013) nos indica que:

Para medir el nivel de las cuentas por cobrar, se utilizan ratios de gestión aplicados a la cobranza, los cuales evalúan los resultados de aplicación de las políticas que utilizan en la organización para emplear sus recursos con relación a la gestión de cobranza y créditos. Con estas ratios, se evalúa el nivel de actividad y la eficacia con los que una empresa ha empleado los recursos que dispone, por medio de la determinación de la rotación de ciertas partidas del balance en un año, la estructura de las inversiones y el peso relativo de los componentes del gasto respecto a los ingresos que produce la organización producto de sus ventas. (p.68).

Las cuentas por cobrar son todas los activos exigibles que no han sido cobrados dentro del periodo asignado pero corresponden a un año por lo tanto se mantiene con el grado de exigibilidad.

Para Morales & Morales (2014) los ratios de gestión que permiten medir el nivel de las cuentas por cobrar, utilizados mayormente son:

- **Rotación de cuentas por cobrar.** Muestra las veces en la que rotan las cuentas por cobrar en el año y se determina a través de un cociente de las ventas netas entre el saldo de las cuentas por cobrar a corto plazo. (p.202).

Rotación de cuentas por cobrar = ventas netas/cuentas por cobrar

- **Plazo promedio de cobro.** Muestra el número de días promedio en que los clientes tardan en cancelar sus cuentas; así que permiten analizar las políticas de crédito y la gestión de cobranza de una organización. Se determina dividiendo el número de días del año fiscal entre el número de veces que rotan las cuentas por cobrar, dando como resultado el plazo promedio de tiempo de espera de la organización para que reciba el efectivo posterior a la venta. (p.202).

Plazo promedio de cobro = 360/rotación de cuenta por cobrar

- **Rotación de cartera:** Nos permite ver la forma como se recupera la cartera, en base las políticas de cobranza que ha utilizado la organización expresándose en veces. Se determina a través de la división de las ventas a crédito entre el saldo de las cuentas por cobrar a corto plazo. (p.203).

Rotación de cartera = ventas a crédito/cuentas por cobrar

Condiciones para el otorgamiento de un crédito.

Según Morales & Morales (2014) por cada venta a crédito que se realice, es necesario establecer un contrato en el cual se estipula el tiempo en el cual se realizará el pago, los plazos, lugar donde se

efectuarán los abonos, el porcentaje de descuento, las tasas de interés a aplicar, entre otros. (p.100).

Sin embargo, antes del otorgamiento de un crédito, deberá realizarse una revisión de los documentos presentados por el cliente, los cuales permitirán determinar si califica o no al mismo y la cantidad máxima a otorgar. (p.100).

En este sentido, señala que existen dos tipos de fuentes de información utilizadas para estimar un crédito, siendo estas:

- Fuentes internas. Son las que maneja directamente la organización, entre las que se destacan:
 - ✓ Solicitud de crédito
 - ✓ Referencias.
 - ✓ Historial de pagos de créditos anteriores (p.101).
- Fuentes externas. Son a las que accede la empresa, siendo las más relevantes:
 - ✓ Antecedentes de pago de créditos con otras empresas.
 - ✓ Estados financieros.
 - ✓ Entidades bancarias. (p.101).

Brachfield (2005) indica que:

Revisada toda la documentación presentada por el cliente en la que se cerciora que puede ser otorgado el crédito, se establece el límite del mismo el cual puede ser variable, pues depende de las circunstancias del mercado y del rubro de la empresa. En el caso de ser clientes

nuevos, se deberá fijar el límite del crédito antes de que se formalice la venta y superada la evaluación inicial, se podrá dar un límite crediticio normal. (p.125).

También señala que es de suma importancia evaluar el límite de crédito de cada cliente de forma anual, esto con la finalidad de tener un panorama del comportamiento de los mismos. Es así que, los parámetros a evaluar son la cantidad de créditos otorgados, el tiempo dado a cada crédito y los pagos realizados para dichos créditos. (p.125).

Podemos referir que todos los procesos de crédito llevados a cabo en las políticas respectivas podrán determinar los clientes deberían contraer nuevos créditos.

La cobranza

De acuerdo con Orellana (2011):

Es la ejecución del mecanismo de cobro anticipado a partir de un control organizado fechas de vencimiento, lo que garantiza el cumplimiento del contrato establecido. Esta acción debe ser oportuna y eficaz pues de ella depende la entrega de información actualizada a los dueños del negocio en relación al comportamiento de los créditos que se han otorgados en el corto y en el largo plazo. (p.1).

La cobranza es hecho por el que se persigue y obtiene la retribución por un servicio o bien otorgado a un tercero pudiendo ser a un cliente o usuario.

Gestión de cobranza

Quiroz et al. (2019) nos indican que:

Son aquellas estrategias anticipadas que implementa una organización ante situaciones de mora de los clientes, siendo utilizadas con el fin de ofrecer una continuidad del servicio al cliente. (p.50).

Por su parte, Deloitte (2012) señala que:

Dentro del proceso de gestión de cobranza, hay que definir ciertas acciones que permitirán mejorar el desarrollo de dicho proceso, siendo estas: la estandarización, el establecimiento de indicadores de gestión y el desarrollo de iniciativas para que exista una visión de mejora permanente. (p.5).

La estandarización de los procesos, soportados en las políticas y procedimientos, es una acción que se inicia por medio de la documentación empleando para ello manuales de cobranza, en los que se justifique la ejecución de todos los procesos. De esta manera, se pueden determinar metas delimitadas y un nivel de servicio por medio del cual se posea una visión, así como también realizarla tarea de supervisión relacionados a costos de las operaciones, lo que redundará en la ejecución de acciones de cobranzas efectivas (p.7).

Gestión de recuperación

Según Bahillo et al. (2019) son:

Las acciones estratégicas que se dan dentro de una organización con el fin de mantener su flujo financiero y mejorar el efectivo, para de esta manera lograr que se recuperen los créditos que han sido dados a sus clientes. Otros autores indican que son aquellos procedimientos para una efectiva gestión efectiva de cobranza, que permiten recuperar un préstamo a partir de la solicitud del mismo. (p.53)

Asimismo indica que la gestión de recuperación consta las siguientes acciones:

- **Evaluación de la deuda.** Es la evaluación realizada por el responsable de la gestión de cobranza a los diferentes créditos que se han otorgado y, de esta forma, conocer el nivel de riesgo que existe, emitiendo la información detallada para ser analizada por la dirección de la organización. (p.54)
- **Evaluación del tiempo de retraso.** Consiste en realizar una evaluación del retraso de pagos por parte de clientes, siendo 30 días de vencimiento catalogado como un riesgo potencial, 60 días de vencimiento se considera deficiente y 120 días de vencimiento se considera dudoso y cuando pasa el periodo antes indicado se puede considerar como perdida. (p.54)
- **Cobranza preventiva.** Son las primeras acciones realizadas por el área de cobranza y consiste en informar al cliente respecto a la deuda que posee con la organización; para ello, se emplean

diversos métodos de comunicación, entre los que se destacan: mensajes de texto o mensajes de WhatsApp, envíos de emails, llamadas telefónicas y emisión de cartas simples una vez que ha pasado 30 días de la fecha de vencimiento. (p.54)

- **Cobranzas retroactivas.** Consiste en la realización de notificaciones y visitas domiciliarias aquellos clientes que poseen deudas con la organización pasado 60 días de la fecha de vencimiento. (p.55)
- **Cobranza coactiva.** Agotada las dos acciones anteriores, se interponen acuerdos extrajudiciales a fin de llegar a un acuerdo mutuo con aquellos clientes para que se produzca el pago, finalmente, se castiga la deuda. (p.55)

Prevención de incumplimiento

Quiroz et al (2019) nos indica que:

Son actividades destinadas para prevenir el atraso del pago por parte de los clientes, a efecto de minimizar el riesgo de mora; para ello, el cliente debe estar en conocimiento respecto a las iniciativas y procedimientos que serán realizados. En virtud de que las cuentas por cobrar nacen una vez que se produce una venta a crédito entre la organización y el cliente, es preciso realizar un estudio previo que involucra las condiciones que posee el cliente, así como también, la gestión de cobranzas que realiza la empresa en aquellos créditos cuyos

montos representan grandes cantidades de dinero y que sea un potencial riesgo para la organización. (p.50).

A su vez García et al. (2019) nos indica que:

Dada la existencia de este riesgo, bien sea por actitudes poco responsables de los deudores, la muerte de los mismos o el desconocimiento de su domicilio, se hace necesario tomar acciones preventivas para minimizar dicho riesgo entre las que destacan: revisión del historial crediticio del cliente, la solicitud de una persona que se responsabilice por las acciones legales futuras en aquellos casos que surjan imprevistos, el incentivo de relaciones amistosas con los clientes basada en una eficaz gestión, entre otros; de esta manera, se garantiza una reducción del riesgo y, por ende, se evita que se afecte la liquidez de la organización (p.75).

Podemos decir que todos los procedimientos de cobranza mencionados serán destinados a aplicarse en nuestra organización ya que (cobranza retroactiva, preventiva y coactiva) permiten obtener el mínimo riesgo de que nuestra empresa se quede sin liquidez.

Liquidez

Ratios de liquidez

Para Aguilar (2013) son “índices que permiten medir la capacidad que posee una organización para cancelar las obligaciones contraídas a corto plazo” (p.34).

Para Puente (2009), los ratios de liquidez que más se emplean:

- **Liquidez general.** Muestra la capacidad que tienen los activos corrientes para cubrir los pasivos corrientes, vale decir, la capacidad que tienen los activos de mayor liquidez para cubrir las obligaciones de menor vencimiento o las de mayor exigibilidad. Cuando su resultado es superior a uno quiere decir que la organización tiene mayores posibilidades para cancelar las sus deudas a corto plazo. (p.89)

$$\text{Liquidez general} = \text{activo corriente} / \text{pasivo corriente}$$

- **Prueba ácida.** Muestra la suficiencia o insuficiencia que tiene una organización para cubrir los pasivos a corto plazo, a través de sus activos de realización inmediata para cubrir los pasivos a corto plazo, a través de sus activos de realización inmediata, es decir, señala una medida más exigente respecto a la capacidad de pago en corto plazo de la organización. Este índice abarca de manera directa saber la liquidez de la empresa respecto a la liquidez general, puesto que se descartan aquellos bienes de cambio del activo corriente y los gastos pagados por anticipado, ya que constituyen activos menos realizables y que están, mayormente, sujetos a pérdida en caso de que se liquide el negocio. (p.90)

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

- **Liquidez absoluta.** Es un índice que estima la capacidad que posee una organización de cancelar sus obligaciones de corto plazo, a través de la partida más líquida que dispone y las cuentas corrientes que tiene

dentro de las instituciones financieras. Su cálculo permite mostrar un margen más detallado del activo más líquido monetariamente, con el cual se puede cancelar los pasivos con terceros en corto plazo. (p.90)

$$\text{Liquidez absoluta} = \frac{\text{Efectivo} + \text{efectivo equivalente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

- **Capital de trabajo.** Muestra la relación que hay entre los activos y los pasivos corrientes, siendo el saldo resultante lo que dispone la empresa una vez que ha pagado sus deudas inmediatas. Un buen entendimiento del nivel de capital de trabajo permite tomar decisiones en la relación a la liquidez de la empresa y la manera como están compuestos el vencimiento de sus pasivos decisiones que están asociadas de manera estrecha con la rentabilidad y el riesgos de la empresa. (p.90)

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

2.4. Definición de términos básicos

Acreedor

Bravo & Rosales (2016) señala que es la persona física o moral que posee el derecho de exigir a otra una prestación cualquiera derivada del intercambio de valores, mercancías, efectos, bienes de cualquier clase o derechos, a cambio de un crédito o una promesa de pago que se ha establecido previamente, por medio del cual aumenta su saldo a favor. (p.41).

Activo corriente

Según Contaduría General de la Nación (2010) “comprende los bienes y derechos que razonablemente pueden ser convertidos en efectivo, o que por su naturaleza pueden realizarse o consumirse, en un período no superior a un año, contado a partir de la fecha del balance general” (p.10).

Análisis de crédito

García et al. (2019) indican que “son normas llevadas a cabo por una organización con el fin de evaluar las condiciones de sus clientes potenciales y de esta manera determinar cuáles de estos pueden optar a un crédito comercial” (p.80).

Capital neto de trabajo

García et al. (2019) indican que “son los recursos que permiten a una empresa mantener su giro de negocio de forma eficaz y eficiente”. (p.80).

Crédito

Según Montes de Oca (2020) “es una operación de financiación donde una persona llamada acreedor, presta una cierta cifra monetaria a otro, llamado deudor, quien a partir de ese momento, garantiza al acreedor que retornará esta cantidad solicitada en el tiempo previamente estipulado más una cantidad adicional, llamada intereses”. (párr.1)

Cuentas por cobrar

Según Villaseñor (2007) “son derechos exigibles que se originan por una venta o por un servicio prestado, por préstamos otorgados o cualquier otro concepto análogo” (p.56).

Deuda

Bravo & Rosales (2016) indica que es “el dinero o bienes que una empresa o una persona le deben a otra, constituyéndose como una obligación que deberá ser saldada dentro de plazo de tiempo determinado” (p.44).

Es la obligación que contrae una empresa de devolver los fondos otorgados por algún tercero.

Gasto

Según Contaduría General de la Nación (2010) “es el flujo de salida de recursos de una organización que puede reducir su patrimonio en el desarrollo del período contable, debido a la disminución de sus activos o al aumento de sus pasivos, siendo expresado en manera cuantitativa” (p.60).

Identificación del riesgo crediticio

Según Vargas & Mostajo (2014) “es aquel proceso que se emplea para reconocer aquellos elementos con una tendencia adversa capaz de promover un incremento de los riesgos de crédito. Es la visualización potencial del riesgo al momento de otorgar nuevos créditos, así como también la probabilidad de deterioro crediticio que podrían experimentar créditos ya concedidos”. (p.6).

Liquidez

Bravo & Rosales (2016) indica que “consiste en disponer de manera inmediata fondos financieros y monetarios requeridos por una empresa, con los cuales hace frente a cualquier compromiso adquirido” (p.45).

Obligación

Bravo & Rosales (2016) indican que “es un título 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” (p.45).

Política de crédito

Según Besley & Brigham (2009) “es aquel procedimiento utilizado por las organizaciones, para solicitar el pago de sus cuentas por cobrar”. (p. 85).

Riesgo de crédito

Según Brigham & Erhardt (2018) “es aquel riesgo en el cual parte de los activos financieros generan pérdida a otra parte de los activos financieros, debido al incumplimiento de los pagos que le corresponden” (p.241).

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

Hipótesis general

Las políticas de ventas y cobranzas generan riesgo de liquidez en la empresa Nadalco S.A.C. 2019 - 2021.

Hipótesis específicas

Las políticas de ventas generan riesgos de liquidez en la empresa Nadalco S.A.C. 2019 - 2021.

Las políticas de cobranzas generan riesgos de liquidez en la empresa Nadalco S.A.C. 2019 - 2021.

3.1.1. Operacionalización de variables

Variable 1: Las políticas de ventas y las políticas de cobranza

Según Analítica de Retail (2018) “La política de ventas es un proceso sistemático en el que se coordinan y monitorean las decisiones que afectan directamente las ventas de la empresa. Consiste en reglas, políticas y procedimientos internos que ayudan a definir cómo se respalda el proceso de ventas” (párr.1)

Según López (2016) “Las políticas de cobranza son los procedimientos que se siguen para cobrar las cuentas cuando se encuentran en mora. La eficacia de la política de cobro de una empresa puede evaluarse

parcialmente examinando el nivel de reducción de la deuda incobrable”
(párr.2)

Variable 2: Liquidez

Según Nunes (2015) “Es la capacidad de una organización para hacer frente a obligaciones financieras a corto plazo, o lo que es lo mismo, poder pagar a los acreedores en los plazos pactados” (párr.1).

Definición

Según Carrasco (2009) “La operacionalización de variables es un proceso metodológico que tiene como objetivo descomponer las variables en indicadores, índices y objetivos para crear una matriz que se puede utilizar para diseñar y desarrollar instrumentos de recopilación de datos empíricos y contra los cuales se pueden comparar las variables” (p.226).

Las variables son muy importantes ya que nos hacen referencia a los parámetros para regir la investigación.

Tabla 1

Operacionalización de Variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍNDICE	MÉTODO	TÉCNICA
Variable 1: Políticas de ventas y de Cobranzas	Es un proceso sistemático de coordinación y monitoreo de las decisiones que tiene influencia en las ventas de la empresa mientras que las políticas de cobranza son los procedimientos que esta sigue para cobrar sus cuentas una vez vencidas.	Políticas de cobranza	Ratio de rotación de cuentas por cobrar	Razón	Deductivo	Análisis documental
			Plazo promedio de cobro			
			Importes de Otras Cuentas por Cobrar			
		Políticas de venta	Evaluación del historial crediticio	Razón	Descriptivo correlacional	Análisis Documental
			Evaluación de riesgo por incumplimiento			
Variable 2: Liquidez	Es la capacidad tiene una organización para dar cumplimiento a los compromisos financieros de corto tiempo, o lo que es lo mismo, poder pagar a los acreedores dentro de los plazos acordados.	Ratios de liquidez	Ratios de Liquidez General	Razón	Diseño: No experimental - longitudinal	Análisis documental
			Ratios de Prueba Acida			
			Ratios de Liquidez Absoluta			
		Capital de Trabajo	Activo Corriente			
			Pasivo Corriente			

IV. METODOLOGÍA

4.1. Diseño metodológico

Según Carrasco (2009) la investigación es de tipo no experimental, debido a que no hubo manipulación intencional de la variable independiente, ya que solamente se buscó estudiar y analizar el fenómeno en estudio pasada su ocurrencia, a su vez según Hernández & Mendoza (2018) es longitudinal, debido a que los métodos que se emplearon para el desarrollo de la investigación fueron aplicados en varias oportunidades.

Concordamos con lo expuesto por los autores ya que es de tipo no experimental debido a que no alteramos nuestras variables políticas de ventas y cobranzas, a su vez es longitudinal ya que se analizó y midió los tres periodos del 2019 al 2021.

4.2. Método de Investigación

Según Palomino et al. (2015) “en el método de investigación deductivo, parte de los aspectos generales a los particulares, soportado en teorías, principios y leyes con la finalidad de hallar la verdad, a partir de la observación y la lógica de datos reales” (p.82).

Se concuerda con lo anteriormente mencionado ya que en la presente investigación partimos de las teorías establecidas al aspecto particular.

4.3. Población y muestra

Población

Compuesta por los estados financieros de los periodos 2019 al 2021 de la empresa Nadalco S.A.C.

Para Carrasco (2009) “La población es un conjunto de elementos o unidades de análisis dentro del ámbito espacial de la investigación” (p.236)

Muestra

Compuesta por los datos de naturaleza financiera que están reflejados en los estados financieros de la empresa NADALCO S.A.C. de los años 2019, al 2021.

De acuerdo con Palomino et al. (2015) “una muestra es un subgrupo o subconjunto que representa fielmente las características de la población” (p.85).

4.4. Lugar de estudio y periodo desarrollado

El lugar de estudio es la empresa Nadalco SAC, ubicada en la ciudad de Lima en el Distrito de Lima, siendo el periodo de estudio el que abarca los años 2019, 2020 y 2021.

4.5. Técnicas e instrumentos para la recolección de información

Técnicas

Rodríguez (2008, citado por Ruiz, (2012) nos dice que: “Las técnicas, son los medios empleados para recolectar información, entre las que destacan la observación, cuestionario, entrevistas, encuestas”. (párr.3)

Análisis documental

Se analizó la información documentaria y los Estados Financieros de la empresa Nadalco S.A.C.

Instrumentos

Ríos (2017) menciona que “un instrumento de recolección de datos es una herramienta concreta en la cual el investigador registra datos provenientes de las unidades de análisis”. (p.103).

Ficha de Registro de Datos

Producto del registro de datos de los documentos financieros y contables que se tomaron como referencia para el presente trabajo de investigación.

4.6. Análisis y procesamiento de datos

Análisis de datos

Se utilizó como análisis de los datos, la estadística descriptiva que se presentó en tablas y gráficos. Así mismo se realizó el análisis horizontal y vertical de los estados financieros de la empresa, lo cual se comparó con el año anterior para determinar la incidencia o no de la variable independiente en la variable dependiente y se utilizó los ratios financieros.

Arias (2012) menciona que “en el análisis de datos se definen las técnicas lógicas o estadísticas que serán empleadas para descifrar lo que revelan los datos recolectados” (p.111).

Procesamiento de datos

Para el procesamiento de datos se utilizó el programa de estadística SPSS versión 25.0.

4.7. Aspectos Éticos en Investigación

En la presente investigación se ha cumplido con el artículo N°8 del Código de Ética de Investigación de la Universidad Nacional del Callao correspondiente a los principios éticos del investigador, los cuales se detallan a continuación:

1. **Probidad:** Se actuó siguiendo los principios morales y honradez en todas sus acciones de la investigación que desarrollan.
2. **El profesionalismo:** Se actuó de manera responsable en los procesos, procedimientos de diseño, desarrollo y evaluación de la investigación en el campo del ejercicio profesional.
3. **La transparencia:** No se ha falsificado, plagiado, inventado datos total o parcialmente. Se realizaron las citas de las referencias o fuentes bibliográficas de otros autores o investigadores, se respetaron los derechos de autoría y propiedad intelectual. Se incluyó el uso de procedimientos, instrumentos y criterios para la emisión de los resultados. Asimismo, se ha empleado un lenguaje claro y redacción clara, objetiva y entendible.
4. **La objetividad:** Se actuó con objetividad en la fundamentación del informe de investigación eliminando todo tipo de sesgo académico, económico, político, laboral, familiar, aprehensiones y prejuicios
5. **La igualdad:** Se actuó bajo el principio de pluralismo durante la investigación tolerando la diversidad y divergencia.

6. El compromiso: Se actuó con respeto, confianza y con predisposición para el desarrollo de la ciencia y tecnología para el beneficio de la sociedad.

7. La honestidad: Se actuó con honradez, integridad y rectitud respetando en todo momento la propiedad intelectual y los derechos de autor.

8. La confidencialidad: Se actuó con confidencialidad sobre la preservación de los derechos de la propiedad intelectual.

9. Independencia: Se actuó de forma independiente a cualquier indicación o mandato externo sobre los resultados de la investigación.

10. Diligencia: Se actuó con prontitud y cuidado en el cumplimiento de los objetivos planteados.

11. Dedicación: Se actuó con dedicación empleando el tiempo suficiente para realizar el informe final de investigación con eficiencia y eficacia.

V. RESULTADOS

5.1. Resultados descriptivos

Hipótesis específica 1

Las políticas de ventas generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C. 2019 - 2021.

A continuación, se presentan las tablas que describen los resultados relacionados a la hipótesis específica 1:

Tabla 2

Comparación de la evaluación del historial crediticio con el ratio de liquidez general de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles)

Períodos	Evaluación del historial crediticio	Ratio de liquidez general
2019 (Enero - Junio)	13,278	0.5668
2019 (Julio - Diciembre)	12,288	0.5639
2020 (Enero - Junio)	12,630	1.2550
2020 (Julio - Diciembre)	13,939	1.1677
2021 (Enero - Junio)	26,729	0.2285
2021 (Julio - Diciembre)	27,929	0.3212

Fuente: Estados financieros de la empresa NADALCO S.A.C

En la Tabla 2, la primera columna nos describe el valor de la evaluación del historial crediticio y la segunda columna nos describe el valor del ratio de liquidez general para los periodos de estudio del 2019 al 2021.

Figura 1

Comparación de la evaluación del historial crediticio con la liquidez general de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles)



Fuente: Estados financieros de la empresa NADALCO S.A.C

En la figura 1, podemos visualizar que el valor de la evaluación del historial crediticio fue de S/13,278 para el primer semestre del año 2019, llegando a su punto más bajo por un valor de S/12,288 para el segundo semestre del año 2019, ascendiendo hasta el punto más alto para el segundo semestre del año 2021 por el importe de S/27,929. Asimismo podemos observar que el valor del ratio de liquidez general tuvo un importe de 0.5668 para el primer semestre del año 2019, ascendiendo y llegando al valor más alto para el año 2021 por el importe de 1.2550 y finalmente descendiendo hasta llegar al importe más bajo que se encuentra en el primer semestre del año 2021 por el monto de 0.2285.

A su vez, para el año 2019 y 2021 el valor del ratio de liquidez general resulto siendo inferior a 1, lo cual significa que hubo una mejoría en la liquidez

para el año 2020 debido a que se realizó una mejor evaluación del historial crediticio.

Tabla 3

Comparación de la evaluación del riesgo por incumplimiento con el ratio de prueba ácida de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles)

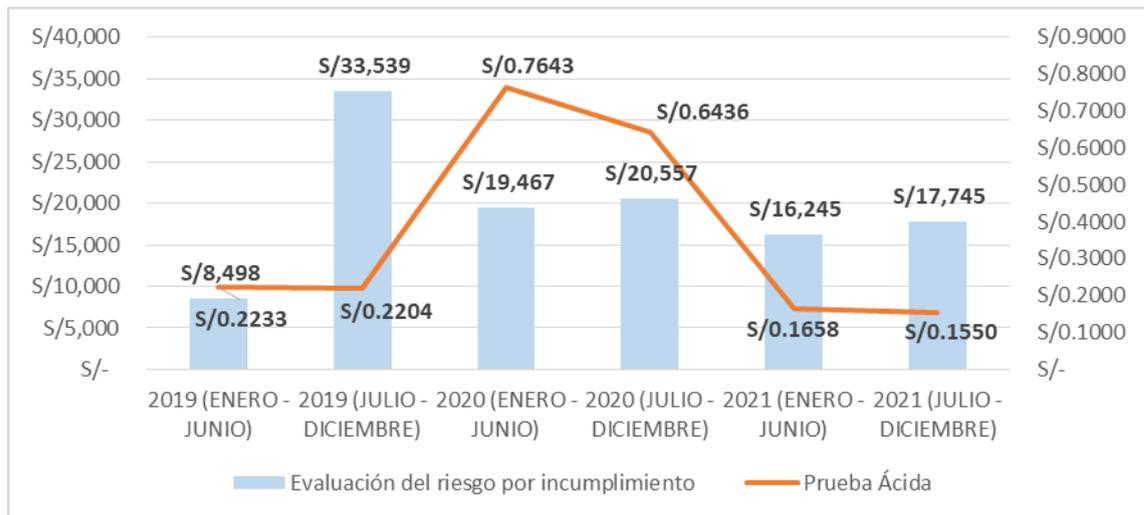
Períodos	Evaluación del riesgo por incumplimiento	Ratio de prueba ácida
2019 (Enero - Junio)	8,498	0.2233
2019 (Julio - Diciembre)	33,539	0.2204
2020 (Enero - Junio)	19,467	0.7643
2020 (Julio - Diciembre)	20,557	0.6436
2021 (Enero - Junio)	16,245	0.1658
2021 (Julio - Diciembre)	17,745	0.1550

Fuente: Estados financieros de la empresa NADALCO S.A.C

En la Tabla 3, la primera columna nos describe el valor de la evaluación del riesgo por incumplimiento y la segunda columna nos describe el valor del ratio de prueba acida para los periodos de estudio del 2019 al 2021.

Figura 2

Comparación de la evaluación del riesgo por incumplimiento con la prueba acida de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles)



Fuente: Estados financieros de la empresa NADALCO S.A.C

En la figura 2, podemos visualizar que el valor de la evaluación del riesgo por incumplimiento para el primer semestre ene-jun 2019 fue de S/8498 ascendiendo al máximo para el siguiente semestre jul-dic 2019 con un valor de S/33539 y llegando a su punto más bajo para el semestre ene-jun 2021 con el valor de S/16245. Asimismo, podemos observar que el valor del ratio de prueba acida tuvo un importe de 0.223 para el semestre ene-jun 2019, ascendiendo y llegando al pico más alto para el semestre ene-jun 2020 por el valor de 0.7643 y teniendo el mínimo valor en el semestre jul-dic 2021 con un valor de 0.1550.

Esto quiere decir que el ratio de prueba acida siendo inferior a 1 en todos los periodos, demuestra que solo en un semestre hubo una mejora en la prueba acida gracias a que hubo una mejora en la evaluación del riesgo por incumplimiento.

Tabla 4

Comparación de la evaluación del historial crediticio con la prueba ácida de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles)

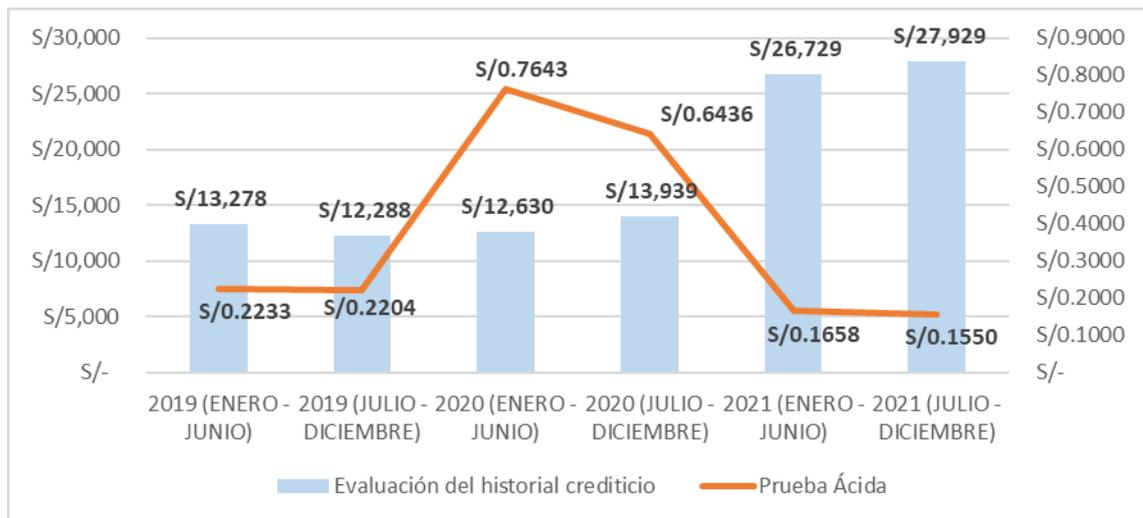
Períodos	Evaluación del historial crediticio	Ratio de prueba ácida
2019 (Enero - Junio)	13,278	0.2233
2019 (Julio - Diciembre)	12,288	0.2204
2020 (Enero - Junio)	12,630	0.7643
2020 (Julio - Diciembre)	13,939	0.6436
2021 (Enero - Junio)	26,729	0.1658
2021 (Julio - Diciembre)	27,929	0.1550

Fuente: Estados financieros de la empresa NADALCO S.A.C

En la Tabla 4, la primera columna nos describe el valor de la evaluación del historial crediticio y la segunda columna nos describe el valor del ratio de prueba ácida para los periodos de estudio del 2019 al 2021.

Figura 3

Comparación de la evaluación del historial crediticio con la prueba acida de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles)



Fuente: Estados financieros de la empresa NADALCO S.A.C

En la figura 3, podemos visualizar que el valor de la evaluación del riesgo por incumplimiento para el primer semestre ene-jun 2019 fue de S/8498 ascendiendo al máximo para el siguiente semestre jul-dic 2019 con un valor de S/33539 y llegando a su punto más bajo para el semestre ene-jun 2021 con el valor de S/16245. Asimismo, podemos observar que el valor del ratio de prueba acida tuvo un importe de 0.223 para el semestre ene-jun 2019, ascendiendo y llegando al pico más alto para el semestre ene-jun 2020 por el valor de 0.7643 y teniendo el mínimo valor en el semestre jul-dic 2021 con un valor de 0.1550.

Esto quiere decir que el ratio de prueba acida siendo inferior a 1 en todos los periodos, demuestra que solo hubo mejora en el semestre ene-jun

2020 en la prueba acida gracias a que hubo una mejora en la evaluación del historial crediticio.

Tabla 5

Comparación de la evaluación del riesgo por incumplimiento con el activo corriente de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles)

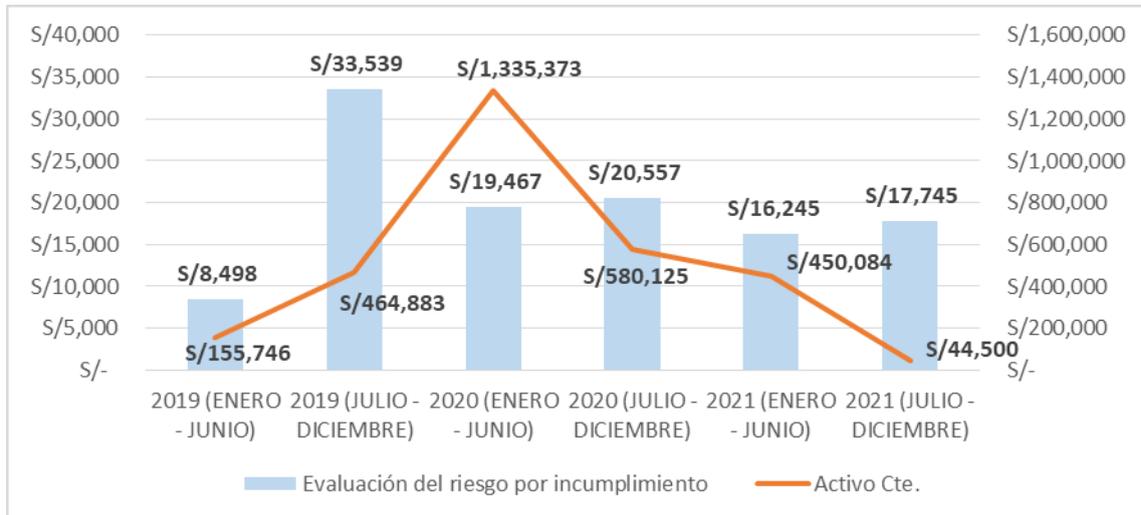
Períodos	Evaluación del riesgo por incumplimiento	Activo corriente
2019 (Enero - Junio)	8,498	155,746
2019 (Julio - Diciembre)	33,539	464,883
2020 (Enero - Junio)	19,467	1,335,373
2020 (Julio - Diciembre)	20,557	580,125
2021 (Enero - Junio)	16,245	450,084
2021 (Julio - Diciembre)	17,745	44,500

Fuente: Estados financieros de la empresa NADALCO S.A.C

En la Tabla 5, la primera columna nos describe el valor de la evaluación del riesgo por incumplimiento y la segunda columna nos describe el valor del activo corriente para los periodos de estudio del 2019 al 2021.

Figura 4

Comparación de la evaluación del riesgo por incumplimiento con el activo corriente de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles)



Fuente: Estados financieros de la empresa NADALCO S.A.C

En la figura 4, podemos visualizar que el valor de la evaluación del riesgo por incumplimiento para el primer semestre ene-jun 2019 fue de S/8498 ascendiendo al máximo para el siguiente semestre jul-dic 2019 con un valor de S/33539 y llegando a su punto más bajo para el semestre ene-jun 2021 con el valor de S/16245. Asimismo, podemos observar que el valor del activo corriente tuvo un importe de S/155746 para el semestre ene-jun 2019, ascendiendo y llegando al pico más alto para el semestre ene-jun 2020 por el valor de S/1335373.00 y teniendo el mínimo valor en el semestre jul-dic 2021 con un valor de S/44500.

A su vez, para el año 2019 y 2020 el valor del activo corriente resultó el más alto, lo cual significa que hubo una mejoría en el activo para el año 2020

debido a que se realizó una mejor evaluación del riesgo por incumplimiento en el último semestre del 2019.

Hipótesis específica 2

Las políticas de cobranzas generan riesgos de liquidez en la empresa Nadalco S.A.C.

A continuación, se presentan las tablas que describen los resultados relacionados a la hipótesis específica 2:

Tabla 6

Comparación del Ratio de rotación de cuentas por cobrar con la Liquidez General de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado días y en soles)

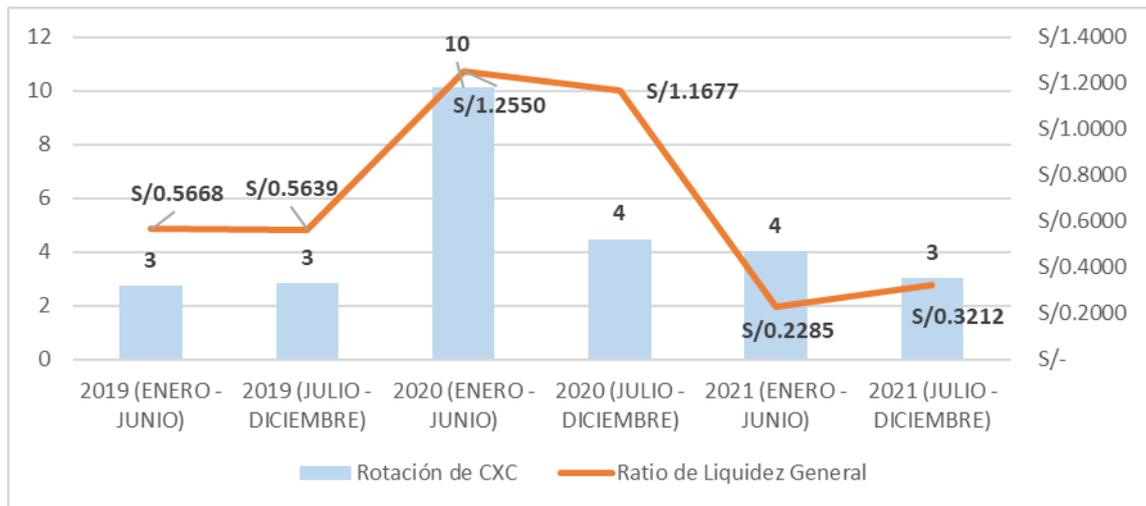
Períodos	Ratio de rotación de cuentas por cobrar	Ratio de liquidez general
2019 (Enero - Junio)	3	0.5668
2019 (Julio - Diciembre)	3	0.5639
2020 (Enero - Junio)	10	1.2550
2020 (Julio - Diciembre)	4	1.1677
2021 (Enero - Junio)	4	0.2285
2021 (Julio - Diciembre)	3	0.3212

Fuente: Estados financieros de la empresa NADALCO S.A.C

En la Tabla 6, la primera columna nos describe la ratio de rotación de cuentas por cobrar y la segunda columna nos describe el ratio de liquidez general para los periodos de estudio del 2019 al 2021.

Figura 5

Comparación de la evaluación del Ratio de rotación de cuentas por cobrar con la liquidez general de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles).



Fuente: Estados financieros de la empresa NADALCO S.A.C

En la figura 5, podemos visualizar que el valor de la rotación de CXC para el primer semestre ene-jun 2019 fue de 3 ascendiendo al máximo para el siguiente semestre ene-jun 2020 con un valor de 10 y llegando a su punto más bajo para el semestre último semestre del 2021 con el valor de 3. Asimismo, podemos observar que el valor del ratio de liquidez general tuvo un importe de 0.5668 para el primer semestre del año 2019, ascendiendo y llegando al valor más alto para el año 2021 por el importe de 1.2550 y finalmente descendiendo hasta llegar al importe más bajo que se encuentra en el primer semestre del año 2021 por el monto de 0.2285.

A su vez, para el año 2020 el valor del ratio de liquidez general resulto el más alto, lo cual significa que hubo una mejoría en la liquidez general para el

año 2020 debido a que la rotación de cuentas por cobrar fue optimo en primer semestre del 2020.

Tabla 7

Comparación de la ratio de plazo promedio de cobro con la prueba acida de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles)

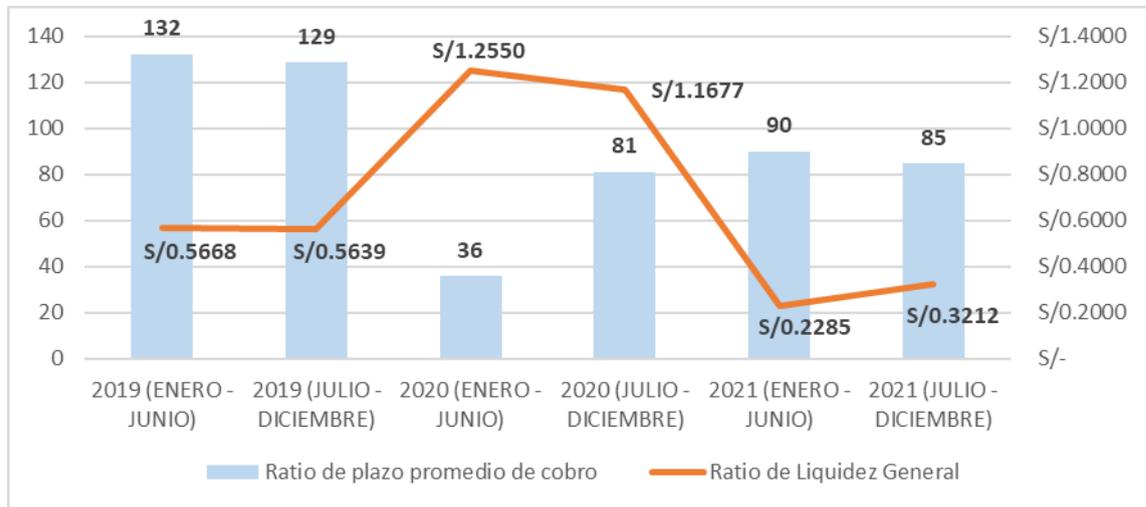
Períodos	Ratio de plazo promedio de cobro	Ratio de liquidez general
2019 (Enero - Junio)	132	0.5668
2019 (Julio - Diciembre)	129	0.5639
2020 (Enero - Junio)	36	1.2550
2020 (Julio - Diciembre)	81	1.1677
2021 (Enero - Junio)	90	0.2285
2021 (Julio - Diciembre)	85	0.3212

Fuente: Estados financieros de la empresa NADALCO S.A.C

En la Tabla 7, la primera columna nos describe el ratio de plazo promedio de cobro y la segunda columna nos describe la Prueba Acida para los periodos de estudio del 2019 al 2021.

Figura 6

Comparación de la evaluación del Ratio de plazo promedio de cobro con la Prueba Acida empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles).



Fuente: Estados financieros de la empresa NADALCO S.A.C

En la figura 6, podemos visualizar que el valor del plazo promedio de cobro para el primer semestre ene-jun 2019 fue de 132 días descendiendo al pico más bajo para el semestre ene-jun 2020 con un valor de 36 días. Asimismo podemos observar que el valor del ratio de liquidez general tuvo un importe de 0.5668 para el primer semestre del año 2019, ascendiendo y llegando al valor más alto para el año 2021 por el importe de 1.2550 y finalmente descendiendo hasta llegar al importe más bajo que se encuentra en el primer semestre del año 2021 por el monto de 0.2285

A su vez, para el año 2020 el valor del ratio de liquidez general resulto el más alto, lo cual significa que hubo una mejoría en la liquidez general para el año 2020 debido a que el plazo promedio de cobro fue menor en el primer semestre del 2020.

Tabla 8

Comparación de la evaluación de los importes de otras cuentas por cobrar con la Liquidez Absoluta NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles)

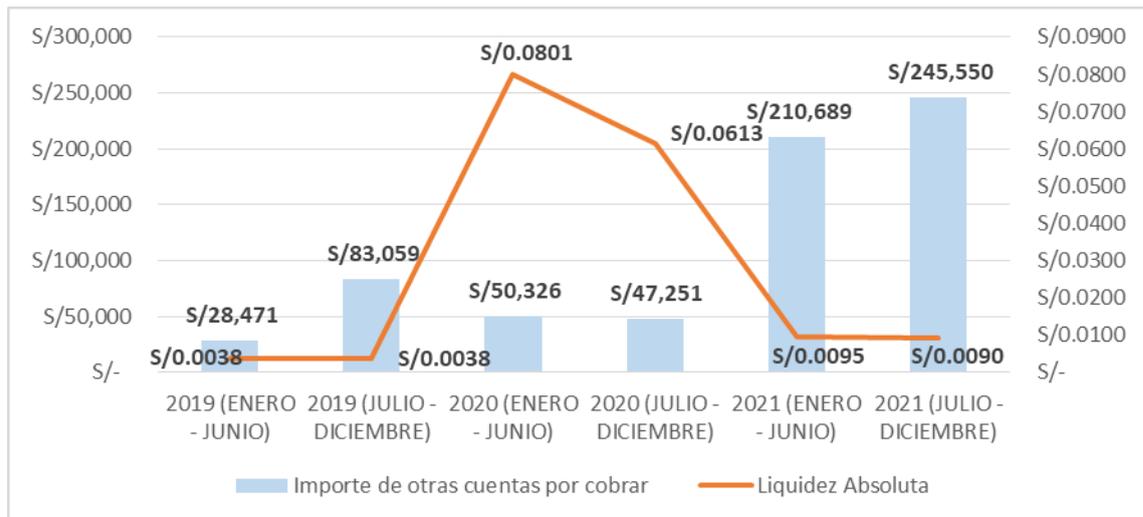
Períodos	Importe de otras cuentas por cobrar	Liquidez absoluta
2019 (Enero - Junio)	28,741	0.0038
2019 (Julio - Diciembre)	83,059	0.0038
2020 (Enero - Junio)	50,326	0.0801
2020 (Julio - Diciembre)	47,251	0.0613
2021 (Enero - Junio)	210,689	0.0095
2021 (Julio - Diciembre)	245,550	0.0090

Fuente: Estados financieros de la empresa NADALCO S.A.C

En la Tabla 8, la primera columna nos describe el ratio de plazo promedio de cobro y la segunda columna nos describe la Prueba Acida para los periodos de estudio del 2019 al 2021.

Figura 7

Comparación de la evaluación del Importes de Otras Cuentas por cobrar con la Liquidez Absoluta empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles).



Fuente: Estados financieros de la empresa NADALCO S.A.C

En la figura 7, podemos visualizar que el valor de las cuentas por cobrar para el primer semestre ene-jun 2019 fue de S/ 28471 ascendiendo a lo más alto para el semestre jul-dic 2021 con un valor de 245550 .Asimismo podemos observar que el valor del ratio de liquidez absoluta tuvo un importe de 0.0038 para el primer semestre del año 2019, ascendiendo y llegando al valor más alto para el semestre ene-jun 2020 por el importe de 0.0801 y finalmente descendiendo hasta llegar al importe más bajo que se encuentra en el último semestre del año 2021 por el monto de 0.090.

A su vez, para el año 2020 el valor del ratio de liquidez absoluta resulto el más alto, lo cual significa que hubo una mejoría en la liquidez absoluta para ese año 2020 debido a que las cuentas por cobrar fue menor en el año 2020.

Tabla 9

Comparación de la evaluación de la rotación de cuentas por cobrar con el activo corriente la empresa NADALCO S.A.C. 2019 - 2021 (Expresado en soles)

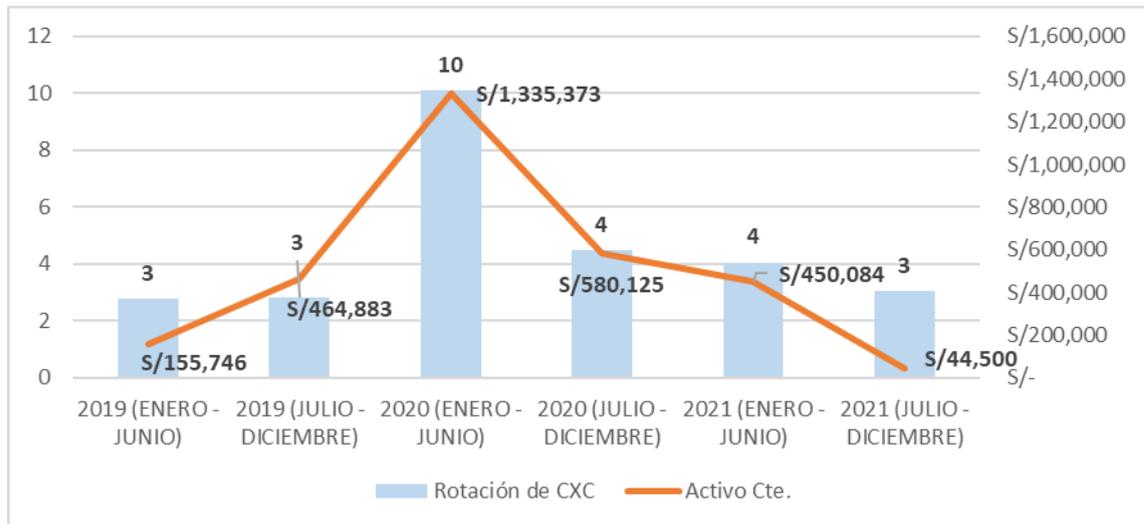
Períodos	Rotación de cuentas por cobrar	Activo corriente
2019 (Enero - Junio)	3	155,746
2019 (Julio - Diciembre)	3	464,883
2020 (Enero - Junio)	10	1,335,373
2020 (Julio - Diciembre)	4	580,125
2021 (Enero - Junio)	4	450,084
2021 (Julio - Diciembre)	3	44,500

Fuente: Estados financieros de la empresa NADALCO S.A.C

En la Tabla 9, la primera columna nos describe la rotación de cuentas por cobrar y la segunda columna nos describe el Activo Corriente para los periodos de estudio del 2019 al 2021.

Figura 8

Comparación de la evaluación de Rotación de Cuentas por Cobrar con el Activo Corriente de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado en soles).



Fuente: Estados financieros de la empresa NADALCO S.A.C

En la figura 8, podemos visualizar que el valor de la rotación de CXC para el primer semestre ene-jun 2019 fue de 3 ascendiendo al máximo para el siguiente semestre ene-jun 2020 con un valor de 10 y llegando a su punto más bajo para el semestre último semestre del 2021 con el valor de 3. Asimismo, podemos observar que el valor del activo corriente tuvo un importe de S/155746 para el semestre ene-jun 2019, ascendiendo y llegando al pico más alto para el semestre ene-jun 2020 por el valor de S/1335373.00 y teniendo el mínimo valor en el semestre jul-dic 2021 con un valor de S/44500.

A su vez, para el año 2020 el valor del activo corriente resulto el más alto, lo cual significa que hubo más activo corriente para ese año 2020 debido a que la rotación de cuentas por cobrar también fue mayor en el año 2020.

Hipótesis general

Las Políticas de ventas y cobranzas generan riesgos de Liquidez en la empresa NADALCO SAC 2019-2021.

Tabla 10

Comparación del Ratio de Plazo Promedio de Cobro con el Ratio de Liquidez Absoluta de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 – 2021 (Expresado días y en soles).

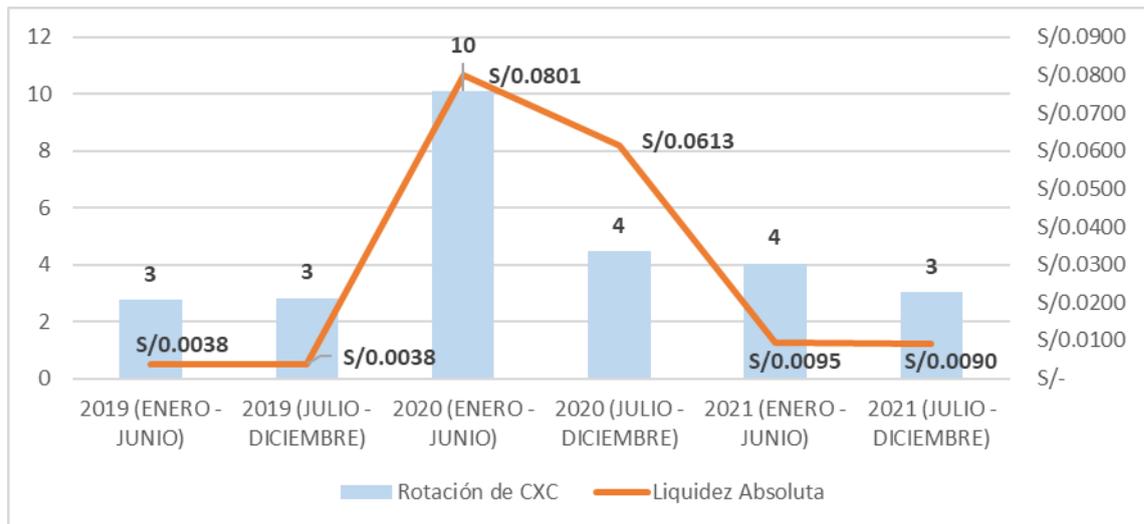
Períodos	Rotación de cuentas por cobrar	Liquidez absoluta
2019 (Enero - Junio)	3	0.0038
2019 (Julio - Diciembre)	3	0.0038
2020 (Enero - Junio)	10	0.0801
2020 (Julio - Diciembre)	4	0.0613
2021 (Enero - Junio)	4	0.0095
2021 (Julio - Diciembre)	3	0.0090

Fuente: Estados financieros de la empresa NADALCO S.A.C

En la Tabla 10, la primera columna nos describe el valor por Ratio de Plazo Promedio de Cobro y la segunda columna nos describe la Liquidez Absoluta para los periodos de estudio del 2019 al 2021.

Figura 9

Comparación de la Rotación de Cuentas por Cobrar con el ratio de Liquidez Absoluta de la empresa NADALCO S.A.C. 2019 - 2021 (Expresado en soles).



Fuente: Estados financieros de la empresa NADALCO S.A.C

En la figura 9, podemos visualizar que el valor de la rotación de CXC para el primer semestre ene-jun 2019 fue de 3 ascendiendo al máximo para el siguiente semestre ene-jun 2020 con un valor de 10 y llegando a su punto más bajo para el semestre último semestre del 2021 con el valor de 3. Asimismo podemos observar que el valor del ratio de liquidez absoluta tuvo un importe de 0.0038 para el primer semestre del año 2019, ascendiendo y llegando al valor más alto para el semestre ene-jun 2020 por el importe de 0.0801 y finalmente descendiendo hasta llegar al importe más bajo que se encuentra en el último semestre del año 2021 por el monto de 0.090.

A su vez, para el año 2020 el valor del ratio de liquidez absoluta fue el más alto, lo cual significa que hubo mayor liquidez absoluta para ese año 2020

debido a que la rotación de cuentas por cobrar también comenzó a elevarse un periodo anterior último semestre del 2019.

5.2. Resultados inferenciales

Hipótesis específica 1

Las políticas de ventas generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C. 2019 - 2021.

Procedimiento de contraste

- **Formular la hipótesis estadística**

Ha: Las políticas de ventas generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C. 2019 - 2021.

Ho: Las políticas de ventas no generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C. 2019 - 2021.

- **Establecer el nivel de significancia**

Nivel de significancia = 0.05

Nivel de significancia: Para todo valor de probabilidad igual o menor que 0.05, se acepta Ha y se rechaza Ho.

Zona de rechazo: Para todo valor de probabilidad mayor que 0.05, se acepta Ho y se rechaza Ha.

- **Prueba Estadística**

Se aplica la prueba de hipótesis T-Student, con el fin de probar la presente hipótesis.

Tabla 12

Aplicación de la Prueba de T-Student para la probanza de la hipótesis específica 1

Prueba de muestras relacionadas									
		Diferencias relacionadas				t	gl	Sig. (bilateral)	
		Media	Desviación tip.	Error tip. de la media	95% Intervalo de confianza para la diferencia				
					Inferior				Superior
Par 1	EvaluacionDelRiesgoPorIncumplimiento - ActivoCorriente	-485843,333	453031,366	184949,281	-961270,595	-10416,072	-2,627	5	,047

*Fuente: Información financiera de la empresa trabajada en SPSS
Elaboración propia*

Según la tabla 12, el resultado obtenido en la aplicación de la prueba estadística T-Student, es de un p-valor de 0.047, que es menor al 0.05 nivel de significación estadística.

Hipótesis específica 2

Las políticas de cobranzas generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C. 2019 - 2021.

Procedimiento de contraste

- **Formular la hipótesis estadística**

Ha: Las políticas de cobranzas generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C. 2019 - 2021.

Ho: Las políticas de cobranzas no generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C. 2019 - 2021.

- **Establecer el nivel de significancia**

Nivel de significancia = 0.05

Nivel de significancia: Para todo valor de probabilidad igual o menor que 0.05, se acepta H_a y se rechaza H_o .

Zona de rechazo: Para todo valor de probabilidad mayor que 0.05, se acepta H_o y se rechaza H_a .

- **Prueba Estadística**

Se aplica la prueba de hipótesis T-Student, con el fin de probar la presente hipótesis.

Tabla 14

Aplicación de la Prueba de T-Student para la probanza de la hipótesis específica 2

		Diferencias relacionadas				t	gl	Sig. (bilateral)	
		Media	Desviación tip.	Error típ. de la media	95% Intervalo de confianza para la diferencia				
					Inferior				Superior
Par 1	RatioDePlazoPromedioDeCobro - RatioDeLiquidezGeneral	91,4828167	35,6811320	14,5667611	54,0377651	128,9278683	6,280	5	,002

*Fuente: Información financiera de la empresa trabajada en SPSS
Elaboración propia*

Según la tabla 14, el resultado obtenido en la aplicación de la prueba estadística T-Student, es de un p-valor de 0.002, que es menor al 0.05 nivel de significación estadística.

Hipótesis general

Las políticas de ventas y cobranzas generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C. 2019 - 2021.

Procedimiento de contraste

- **Formular la hipótesis estadística**

Ha: Las políticas de ventas y cobranzas generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C. 2019 - 2021.

Ho: Las políticas de ventas y cobranzas no generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C. 2019 - 2021.

- **Establecer el nivel de significancia**

Nivel de significancia = 0.05

Nivel de significancia: Para todo valor de probabilidad igual o menor que 0.05, se acepta Ha y se rechaza Ho.

Zona de rechazo: Para todo valor de probabilidad mayor que 0.05, se acepta Ho y se rechaza Ha.

- **Prueba Estadística**

Se aplica la prueba de hipótesis Wilcoxon, con el fin de probar la presente hipótesis.

Tabla 16

Aplicación de la Prueba Wilcoxon para la probanza de la hipótesis general

Resumen de prueba de hipótesis

	Hipótesis nula	Test	Sig.	Decisión
1	La mediana de las diferencias entre RotacionDeCuentasPorCobrar y RatioDeLiquidezAbsoluta es igual a 0.	Prueba de Wilcoxon de los rangos con signo de muestras relacionadas	,027	Rechazar la hipótesis nula.

Se muestran las significancias asintóticas. El nivel de significancia es ,05.

*Fuente: Información financiera de la empresa trabajada en SPSS
Elaboración propia*

La tabla 16, el resultado obtenido en la aplicación la prueba estadística Wilcoxon, es de un p-valor de 0.027, que resulta menor al 0.05 nivel de significación estadística.

5.3. Otro tipo de resultados estadísticos

Hipótesis específica 1

Las políticas de ventas generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C. 2019 - 2021.

- **Prueba de Normalidad**

Tabla 11

Prueba de Normalidad para la hipótesis específica 1

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
EvaluacionDelRiesgoPorIncumplimiento	,274	6	,179	,916	6	,480
ActivoCorriente	,268	6	,200 [*]	,874	6	,241

*. Este es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de la significación de Lilliefors

*Fuente: Información financiera de la empresa trabajada en SPSS
Elaboración propia*

Según la tabla 11, el p-valor obtenido en la prueba de normalidad según Shapiro-Wilk es mayor que 0.05 (0.480 y 0.241) en ambas variables. Por lo tanto los datos están distribuidos normalmente, corresponde aplicar una prueba estadística paramétrica para la probanza de la hipótesis respectiva.

Hipótesis específica 2

Las políticas de cobranzas generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C. 2019 - 2021.

- Prueba de Normalidad

Tabla 13

Prueba de Normalidad para la hipótesis específica 2

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
RatioDePlazoPromedioDeCobro	,210	6	,200 [*]	,911	6	,445
RatioDeLiquidezGeneral	,274	6	,180	,869	6	,224

*. Este es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de la significación de Lilliefors

*Fuente: Información financiera de la empresa trabajada en SPSS
Elaboración propia*

Según la tabla 13, el p-valor en la prueba de normalidad según Shapiro-Wilk es mayor a 0.05 (0.445 y 0.224) en ambas variables. Por lo tanto, los datos están distribuidos normalmente y corresponde aplicar una prueba estadística paramétrica para la probanza de la hipótesis respectiva.

Hipótesis general

Las políticas de ventas y cobranzas generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C. 2019 - 2021.

- **Prueba de Normalidad**

Tabla 15

Prueba de Normalidad para la hipótesis general

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
RotacionDeCuentasPorC obrar	,406	6	,003	,632	6	,001
RatioDeLiquidezAbsoluta	,374	6	,009	,747	6	,019

a. Corrección de la significación de Lilliefors

*Fuente: Información financiera de la empresa trabajada en SPSS
Elaboración propia*

Según la tabla 15, el p-valor obtenido en la prueba de normalidad según Shapiro-Wilk es menor que 0.05 (0.001 y 0.019) en ambas variables. Por lo tanto, los datos no están distribuidos normalmente y corresponde aplicar una prueba estadística no paramétrica para la probanza de la hipótesis respectiva.

VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.1. Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados

Hipótesis Específica 1

A partir de las tablas 1, 2,3 y 4 y figuras 1, 2,3 y 4 de los resultados descriptivos se ponen de manifiesto la relación entre las políticas de ventas y el riesgo de liquidez para los periodos de estudio, luego tomando los datos presentados en la tabla 4 se realizó la prueba inferencial para la probanza estadística de la presente hipótesis específica, es así que se efectuó lo siguiente: Se realizó el test de normalidad de los datos de las variables, para así elegir la prueba de estadística que corresponda. Se aplicó el test de Shapiro-Wilk, cuyo resultado fue un p-valor de 0.480 y 0.241, los cuales son mayores respecto al valor de 0.05, por tanto los datos están distribuidos normalmente, lo que indicó optar por aplicar una prueba estadística de tipo paramétrica, es así que se procedió con la aplicación de la prueba estadística paramétrica T-Student para muestras relacionadas, obteniéndose un sig. bilateral de 0.047, que resulta siendo menor al valor de significación del 5% según Tabla 11, con lo cual se resolvió rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna que representa la hipótesis específica 1 que expresa que las políticas de ventas generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C. 2019 - 2021.

Hipótesis Específica 2

A partir de las tablas 5, 6,7 y 8 y figuras 5,6,7 y 8 de los resultados descriptivos se muestra la relación entre las políticas de cobranzas y el riesgo

de liquidez para los periodos de estudio, luego tomando los datos presentados en la tabla 6 se realizó la prueba inferencial para la probanza estadística de la presente hipótesis específica, es así que se efectuó lo siguiente: Se realizó el test de normalidad de los datos de las variables, para así elegir la prueba de estadística que corresponda. Se aplicó el test de Shapiro-Wilk, cuyo resultado fue un p-valor de 0.445 y 0.224, los cuales son mayores respecto al valor de 0.05, por tanto los datos están distribuidos normalmente, lo que indicó optar por aplicar una prueba estadística de tipo paramétrica según Tabla 13, es así que se procedió con la aplicación de la prueba estadística paramétrica T-Student para muestras relacionadas, obteniéndose un sig. bilateral de 0.002, que resulta siendo menor al valor de significación del 5% según Tabla 14, con lo cual se resolvió rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna que representa la hipótesis específica 2 que expresa que las políticas de cobranzas generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C. 2019 - 2021.

Hipótesis General

Finalmente tomando la tabla y figura 9 de los resultados descriptivos se muestra la relación entre las políticas de ventas y cobranzas con el riesgo de liquidez para los periodos de estudio de la presente investigación; luego tomando los datos presentados en la tabla 9 se realizó la prueba inferencial para la probanza estadística de la presente hipótesis general, es así que se efectuó lo siguiente: Se realizó el test de normalidad de los datos de las variables, para así elegir la prueba de estadística que corresponda. Se aplicó el test de Shapiro-Wilk, cuyo resultado fue un p-valor de 0.001 y 0.019, los cuales son menores respecto al valor de 0.05, por tanto los datos no están distribuidos

normalmente, lo que indicó optar por aplicar una prueba estadística de tipo no paramétrica según Tabla 15, es así que se procedió con la aplicación de la prueba estadística no paramétrica Wilcoxon, obteniéndose un sig. bilateral de 0.027, que resulta siendo menor al valor de significación del 5% según Tabla 16, con lo cual se resolvió rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna que representa la hipótesis general que expresa que las políticas de ventas y cobranzas generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C. 2019 - 2021.

6.2. Contrastación de los resultados con otros estudios similares

Hipótesis Específica 1

Los resultados obtenidos tanto descriptivos como inferenciales en la presente investigación en el que expresa que las políticas de ventas generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C. 2019 - 2021, en este caso concordamos con lo que indican los autores Cruz & Cruzado (2021), en el sentido que los autores mencionan que su gestión de políticas de ventas no es consistente por tanto influye en un riesgo de liquidez, lo que genera no contar con la capacidad de disponer de los fondos necesarios para enfrentar sus obligaciones tanto en el corto plazo .

Hipótesis Específica 2

Los resultados obtenidos tanto descriptivos como inferenciales en la presente investigación que indica que en el que expresa que las políticas de cobranzas generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C. 2019 - 2021, en este caso concordamos con lo que indica el autor Guale (2019) en su

tesis, en el sentido que efectivamente al no contar con una política de cobranzas debidamente estructurada, conlleva a tener una deficiente gestión de cuentas por cobrar y por ende los índices de liquidez demuestran que la empresa no logra cumplir con sus pasivos corrientes.

Hipótesis General

Los resultados obtenidos tanto descriptivos como inferenciales en la presente investigación que indica que en el que expresa que las políticas de ventas y cobranzas generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C. 2019 - 2021, en este caso concordamos con lo que indica el autor Flores (2019) en su tesis, en el sentido que el autor menciona que la ausencia o ineficientes políticas y procedimientos para las ventas al crédito y su cobranza se convierte en una debilidad para la organización, como generar un alto riesgo de no contar con liquidez, es decir que la empresa ya no pueda cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

6.3. Responsabilidad ética de acuerdo con los reglamentos vigentes

Para el desarrollo de la investigación se cumplió con la normatividad vigente emitida con Resolución del consejo universitario N°319-2022-R del 22 de abril del 2022, la cual nos indica que:

- No se falsificó e invento datos.
- No se plagio datos resultados tablas cuadros e información de otros autores o investigadores.
- Se citó las referencias o fuentes bibliográficas datos, resultados e información general de otros autores o investigadores.

- Se respetó los derechos de autoría y de propiedad intelectual de otros investigadores.
- Se empleó un lenguaje y redacción clara, objetiva entendible y respetuosa.

VII. CONCLUSIONES

- A. Después de validar la evidencia en la hipótesis específica N°1 se determinó una alta relación entre las políticas de ventas y la liquidez de la empresa NADALCO SAC, teniendo un nivel de significancia de 0.05 y obteniendo un valor de 0.047, menor al 0.05 que es el nivel de significancia, aceptando de esta forma la hipótesis alterna y rechazando la hipótesis nula, a partir de los resultados descriptivos de la hipótesis específica N°1, se llegó a la conclusión que los plazos de crédito establecidos no se están cumpliendo, y que el riesgo por incumpliendo tuvo que ser mejorado para que haya una mejora en la liquidez. De lo anterior explicado queda establecido que una deficiente aplicación de políticas de venta genero un riesgo de liquidez en la empresa NADALCO SAC por los periodos 2019-2021.
- B. Después de validar la evidencia de la hipótesis específica N°2 se determinó una alta relación entre las variables de políticas de cobranzas y la liquidez de la empresa NADALCO SAC. Teniendo un nivel de significancia de 0.05 y se obtuvo un valor de 0.002 menor al 0.05 que es el nivel de significancia, aceptando de esta forma la hipótesis alterna y rechazando la hipótesis nula, a partir de los resultados descriptivos de la hipótesis específica N°2, se llegó a la conclusión que al tener un plazo promedio de cobro amplio esto afecto a la liquidez. De lo anterior explicado queda establecido que una deficiente aplicación de políticas de cobranza genera un riesgo de liquidez en la empresa NADALCO SAC por los periodos 2019.2021.

C. Después de validar tanto la evidencia de la hipótesis específica N°1, N°2 y general, queda establecido que hay una relación entre las políticas de ventas y cobranzas con la liquidez, por lo que concluimos que la deficiente aplicación de políticas de ventas y de cobranzas genero un riesgo de liquidez en la empresa NADALCO SAC.

VIII. RECOMENDACIONES

- A. En cuanto a las políticas de ventas se recomienda hacer cumplir los créditos establecidos antes de la fecha, ya que esto fue lo que origino falta de liquidez en la empresa. Se debe evaluar mediante análisis del historial crediticio del cliente, ya que con esto sabremos si es factible darles esa facilidad a nuestros clientes y no asumir el riesgo de no saber en qué fechas nos estarán pagando sobre todo de una forma oportuna.
- B. En cuanto a las políticas de cobranzas se recomienda mejorar los procedimientos de cobro, amenorar los días de plazo en la cobranza e insistir de manera periódica con la cobranza 10 días antes del vencimiento. Ya que con esta medida tendremos la liquidez disponible en el momento oportuno. Y así podremos cumplir con todas nuestras obligaciones.
- C. En cuanto a las políticas de ventas y cobranzas se recomienda establecer un correcto análisis del riesgo por incumplimiento asociado a una mayor rotación de cuentas por cobrar, estudiar el potencial nivel de cumplimiento del cliente y de acuerdo a este resultado se podrá efectuar una gestión de cobranza de acuerdo al perfil de cada cliente y de esta manera habrá una adecuada generación de liquidez de manera oportuna.

IX. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- 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 San Martín de Porres]. Repositorio Institucional.
https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/653/aguil ar_vh.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Aliu, B., Ismaili, L., & Osmani, Z. (2018). *Gestión de cuentas por cobrar a medianas empresas en Kosovo*. Conferencia Internacional UBT.
<https://knowledgecenter.ubt-uni.net/cgi/viewcontent.cgi?article=1897&context=conference>
- Analítica de Retail. (2018). *Analítica de Retail*.
<https://analiticaderetail.com/politica-de-ventas/>
- Ángulo, L. (2016). La Gestión Efectiva del Capital de Trabajo en las Empresas. *Revista Universidad y Sociedad*.
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202016000400006
- Arias, J. (2012). *El proyecto de Investigación - Introducción a la metodología científica*. Editorial Episteme.
https://www.researchgate.net/publication/301894369_EL_PROYECTO_DE_INVESTIGACION_6a_EDICION
- Bahillo, M., Pérez, M., & Escribano, G. (2019). *Gestión Financiera*. Paraninfo.
- Benavides, L. (2019). *Políticas de créditos y cobranzas y su efecto en situación económica de los colegios particulares*. [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte. Repositorio Institucional].
[https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/25811/Benavides %20Marin%2c%20Lindomira.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/25811/Benavides%20Marin%2c%20Lindomira.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Besley, S., & Brigham, E. (2009). *Fundamentos de Administración Financiera*.
- Blanco, R., Mayordomo, S., & Menéndez, Á. (2020). *Banco de España*.
<https://www.bde.es/bde/es/>
- Brachfield, P. (2005). *Cómo vender a crédito y cobrar sin contratiempos*. Barcelona.
- 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]. Repositorio Institucional.
<http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/2927/Rosal>

es%20Yachachin%20y%20%20Bravo%20Salis_TITULO%20CONTADO
R_2016%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Brigham, E., & Ehrhardt, M. (2018). *Finanzas corporativas: Enfoque central*.
- Carrasco, S. (2009). *Metodología de la Investigación Científica*. San Marcos.
- Castro, L. (2018). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en la empresa Exa Service Mining EIRL, 2017*. [Tesis pregrado, Universidad Cesar Vallejo. Repositorio Institucional].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/24455/Castro_TLA.PDF?sequence=1&isAllowed=y
- Código de Comercio. (1902). *Código de Comercio*.
<https://scc.pj.gob.pe/wps/wcm/connect/3c0d35804d90aee08507f5db524a342a/C%C3%B3digo+de+Comercio.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=3c0d35804d90aee08507f5db524a342a>
- Contaduría General de la Nación. (2010). *Diccionario de Términos de Contabilidad Pública*.
<https://cdn.accounter.co/images/stories/Documento/Diccionario%20de%20terminos.pdf>
- Cruz, M., & Cruzado, S. (2021). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Polygraph Quality Control E.I.R.L., Distrito de Santiago de Surco, Año 2018*. [Tesis pregrado, Universidad Peruana de Las Américas]. Repositorio Institucional.
http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/1548/CRUZ_CRUZADO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Debitoor. (s.f.). *Debitoor*. <https://debitoor.es/glosario/pasivo-corriente>
- Deloitte. (2012). Tendencias de cobranza y recuperación de cartera en el sector financiero a partir de la crisis. *Deloitte*.
- Díaz, L., & Flores, D. (2020). *Gestión de Cobranza: un abordaje teórico desde el ámbito*. [Tesis de pregrado, Universidad Peruana Unión]. Repositorio Institucional.
https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/3540/Leydy_Trabajo_Bachiller_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Flores, S. (2019). *Gestión de las Cuentas por Cobrar y su incidencia en la liquidez en la Estación de Servicios Petrolcenter SAC - Arequipa 2017*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa]. Repositorio Institucional.
<http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/11157/CPflsaj.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- García, E. (2019). Riesgo de liquidez de empresas peruanas es elevado pero menor que el de hace dos años. *Periódico Gestión*.

<https://gestion.pe/economia/riesgo-liquidez-empresas-peruanas-elevado-menor-dos-anos-266536-noticia/>

- García, X., Galarza, C., & Grijalva, G. (2019). La gestión de créditos y cobranzas caso empresa Multillanta Ramirez. *Revista de Investigación, Formación y Desarrollo: Generando Productividad Institucional*.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7299581>
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson Educación de México.
https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/pcipios-adm-finan-12edi-gitman.pdf
- Gonzales, E., & Sanabria, S. (2016). Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010-2015. *Revista Valor Contable*.
https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1232
- Guale, M. (2019). *Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Corpasso S.A., Cantón La Libertad, Año 2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Estatal Península de Santa Elena]. Repositorio Institucional.
<https://repositorio.upse.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/46000/4967/UPSE-TCA-2019-0053.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Ciudad de México: McGraw-Hill Interamericana.
- Latorre, M., Rosas, C., Urbina, M., & Vidaurre, W. (2021). Estudio sobre la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez. *Revista de Investigación y Cultura*. <https://revistas.ucv.edu.pe/index.php/ucv-hacer/article/view/572/561>
- Lino, J. (2018). *Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Comecsa S.A., Cantón La Libertad, Año 2017*. [Tesis de pregrado, Universidad Estatal Península de Santa Elena, La Libertad].
<https://repositorio.upse.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/46000/4529/UPSE-TCA-2018-0009.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Liviapoma, D. (2018). *Impacto de las cuentas por cobrar en el Estado de Flujo de Efectivo de la empresa Distribuciones Elera S.R.L. de la provincia de San Ignacio 2016*. [Tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipan. Repositorio Institucional].
<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/4542/Liviapoma%20Cortez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- López, H. (2016). Políticas de cobranza. *Revista Univia*.
<https://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] . Repositorio Institucional. <https://es.slideshare.net/adrenalinambato/tesis-politicas-de-venta>
- Ministeria de Economía y Finanzas. (2005). *Norma Internacional de Contabilidad 1*. https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/nic/ES_GVT_2021_NIC01.pdf
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2015). *Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) para Pequeñas y Medianas Entidades*. https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/niif_pymes/NIIF_PYME_2015_RES_003_2020EF30.pdf
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2016). *Norma Internacional de Contabilidad 7*. Lima. https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/nic/ES_GVT_2021_NIC07.pdf
- Montes de Oca, J. (2020). *Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/credito.html>
- Morales, A., & Morales, J. (2014). *Crédito y Cobranza*. Patria.
- Nunes, P. (2015). *Knook.net*. <http://www.old.knook.net/es/cieeconcom/economia/liquidez.htm>
- Orellana, H. (2011). *Administración de las cuentas por cobrar*. <http://admondecuentasporcobrar.blogspot.com/2011/12/articulo-de-cuentas-por-cobrar-hector.html>
- Palomino, J. A., Peña, J., Zevallos, G., & Orizano, L. (2015). *Metodología de la investigación, guía para elaborar un proyecto en salud y educación*. San Marcos.
- Puente, A. (2009). *Finanzas Corporativas*.
- Quiroz, D., Barrios, R., & Villafuerte de la Cruz, A. (2019). Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la Asociación Educativa Adventista Nororiental, 2020. *Revista Balance´s*. <https://revistas.unas.edu.pe/index.php/Balances/article/view/183/163>
- Rios, R. (2017). *Metodología para la investigación y redacción*. Servicios Académicos Intercontinentales S.L. <https://www.eumed.net/libros-gratis/2017/1662/index.html>
- Ruiz, M. (2012). *EUMED.NET*. https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/tecnicas_instrumentos.html

- Tamayo, K., Narvárez, C., & Erazo, J. (2019). Modelo de gestión de inventarios para empresas comerciales de productos agrícolas. *Revista Interdisciplinaria de Humanidades, Educación, Ciencia y Tecnología*.
<https://cienciamatriarevista.org.ve/index.php/cm/article/view/314/385>
- Taurista, D., Putri, M., & Mubarrok, K. (2018). *IJAFAP*.
<http://www.ejournal.aibpm.org/index.php/IJAFAP/article/view/114/119>
- Tomalá, C. (2019). *Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la compañía Servisoltax S.A., Cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena, Año 2017*. [Tesis de pregrado, Universidad Estatal Península de Santa Elena]. Repositorio Institucional.
<https://repositorio.upse.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/46000/4750/UPSE-TCA-2019-0032.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Torres, J., & Avelino, M. (2017). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar CÍA. LTDA*. [Tesis pregrado, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil]. Repositorio Institucional.
<https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/empresa-adeclar.html>
- Vargas, A., & Mostajo, S. (2014). Medición del riesgo crediticio mediante la aplicación de métodos basados en calificaciones internas. *Revista Scielo*.
http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2518-44312014000200002
- 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 pregrado, Universidad Privada Antenor Orrego]. Repositorio Institucional.
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
- Villseñor, E. (2007). *Elementos de Administración de Crédito y Cobranza*. Trillas.

ANEXOS

ANEXO N°01 Matriz de consistencia

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	VARIABLE INDEPENDIENTE	DIMENSIONES	INDICADORES
¿En qué medida las políticas de ventas y cobranzas generan riesgos en la liquidez de la empresa NADALCO S.A.C.?	Determinar si en las políticas de ventas y cobranzas se generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C.	Las políticas de ventas y cobranzas generan riesgo de liquidez en la empresa Nadalco S.A.C. 2019 – 2021.	X: Política de ventas y cobranzas	Política de ventas	Evaluación del historial crediticio
				Política de cobranzas	Evaluación del riesgo por incumplimiento
					Rotación de cuentas por cobrar
					Ratio de plazo promedio de cobranza
Importe de otras cuentas por cobrar					
PROBLEMAS ESPECIFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPOTESIS ESPECIFICAS	VARIABLE DEPENDIENTE	DIMENSIONES	INDICADORES
¿En qué medida las políticas de ventas generan riesgos en la liquidez de la empresa NADALCO S.A.C.?	Determinar si en las políticas de ventas se generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C.	Las políticas de ventas generan riesgos de liquidez en la empresa Nadalco S.A.C. 2019 - 2021.	Y: Liquidez	Ratios de liquidez	Liquidez general
					Prueba ácida
Liquidez absoluta					
¿En qué medida las políticas de cobranzas generan riesgos en la liquidez de la empresa NADALCO S.A.C.?	Determinar si en las políticas de cobranzas se generan riesgos de liquidez en la empresa NADALCO S.A.C.	Las políticas de cobranzas generan riesgos de liquidez en la empresa Nadalco S.A.C. 2019 - 2021.		Capital de trabajo	Activo corriente
			Pasivo corriente		

ANEXO N°02 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*		Relevancia*		Claridad*		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	<i>Políticas de ventas</i>	✖						
	Condiciones Para Otorgar Crédito	✖						
	Condiciones para otorgar créditos para farmacias	✖						
	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	✖						
	Importe 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 farm	✖						
2	<i>Políticas de Cobranza</i>	✖						
	Plazos de Cobranza	✖						
	Plazos de cobranzas para farmacias	✖						
	Plazos de cobranzas para distribuidoras	✖						
	Plazos de cobranzas para cadenas de farmacias	✖						
	Índice de Morosidad	✖						
	Índice de morosidad para farmacias	✖						
Índice de morosidad para distribuidores	✖							
Índice de morosidad para cadenas de farmacias	✖							

Aplicable [✖]

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

Apellido y nombres del juez validador: MG. CPC. Walter Victor Hueftas Niquen DNI: 06189783

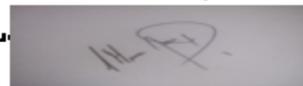
Especialidad del validador: Maestro en Contabilidad

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

INSTITUCIÓN NACIONAL DEL CALLAO

ESCUELA DE CIENCIAS CONTABLES

LA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

VALIDACIÓN DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA LIQUIDEZ

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

*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

ANEXO N°03 Consentimiento informado

"Año de la lucha contra la corrupción y la impunidad"

Lima, 08 de Abril del 2022

Sr. Jacobo Luidvinovsky Winter

Presente. -

ASUNTO: Autorización para realizar trabajo de investigación

Tengo el agrado de dirigirme a usted para solicitarle el acceso a información relacionada a la contabilidad de Nadalco, S.A. El motivo de esta solicitud es la realización de mi trabajo de investigación titulado Nivel de las Cuentas por Cobrar y la Liquidez en una Empresa de Rubro Industrial Alimentos Lima 2018-2021. El mencionado trabajo de investigación es necesario para la obtención de mi título en la carrera de **Contabilidad de la Universidad Nacional del Callao**.

Queda entendido y acordado que la información recaudada se limitara exclusivamente a registros contables los cuales son considerados confidenciales y por lo tanto el uso, distribución y/o difusión de los mismos se hará en coordinación con la Gerencia Financiera de Nadalco. Queda igualmente acordado que esta información solo se limita a la contabilidad financiera de la empresa y no a formula, composición, ingredientes y/o datos de elaboración de productos de la empresa.

Para lo cual dejo mis datos:

Nombre: Diego Enrique Solano Arias

DNI: 70006363

Dirección: Calle Chacarilla 550 San Isidro

Celular: 975420018

Correo: diegoenriquesolano@gmail.com

En espera de su aceptación mediante su firma, me despido expresando mis sentimientos de más alta estima

Atentamente.
Diego Solano


.....
Jacobo Luidvinovsky Winter
DNI 06319567

ANEXO N°04 Base de datos

VARIABLES	X: POLITICA DE VENTAS Y COBRANZAS					Y: LIQUIDEZ				
DIMENSIONES	X1: POLITICA DE VENTAS		X2: POLITICA DE COBRANZAS			RATIOS DE LIQUIDEZ			CAPITAL DE TRABAJO	
INDICADORES	Evaluación del historial creditici	Evaluación del riesgo por incumplimien	Rotación de CXC	Ratio de plazo promedio de cobr	Importe de otras cuentas por cobr	Liquidez General	Prueba Ácida	Liquidez Absoluta	Activo Cte.	Pasivo Cte.
2019 DIC	S/ 12,287.50	S/ 33,538.87	2.8365	128.6819	83058.5224	0.5639	0.2204	0.0038	464882.8124	824384.3300
2019 JUN	S/ 13,277.57	S/ 8,498.18	2.7582	132.3308	28471.2324	0.5668	0.2233	0.0038	155745.9957	274794.7767
2020 DIC	S/ 13,938.91	S/ 20,557.37	4.4903	81.2863	47251.2800	1.1677	0.6436	0.0613	580125.4895	496813.0076
2020 JUN	S/ 12,630.03	S/ 19,467.18	10.1184	36.0730	50325.6400	1.2550	0.7643	0.0801	1335373.4266	1064076.4213
2021 JUN	S/ 26,729.00	S/ 16,245.00	4.0515	90.0909	210689.0000	0.2285	0.1658	0.0095	450084.0000	1969426.0000
2021 DIC	S/ 27,929.00	S/ 17,745.00	3.3251	109.7724	371866.0850	0.2482	0.1854	0.0162	862798.2600	3476036.8900

ANEXO N°05 Otros anexos necesarios

NADALCO SAC 2019

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

AL MES DE JUNIO DE 2019

Expresado en Soles

T.C. 3.363

CTA	DESCRIPCION	S/.
10	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO (Anexo 1)	1,035.97
11	INVERSIONES AL VALOR RAZONABLE Y DISPONIBLES PARA LA VENTA	0.00
12	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS (Anexo 2)	28,471.23
13	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - RELACIONADAS	0.00
14	CTAS. POR COBRAR AL PERSONAL, ACCIONISTAS, DIRECTORES Y GERENTES	0.00
16	CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS (Anexo 3)	25,728.49
17	CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - RELACIONADAS	0.00
18	SERVICIOS Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIPO (Anexo 3)	24,216.97
19	CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA (Anexo 2)	6,126.28
20	MATERIA PRIMA (Anexo 4)	27,459.17
21	PRODUCTOS TERMINADOS	0.00
22	SUBPRODUCTOS, DESECHOS Y DESPERDICIOS	0.00
23	PRODUCTOS EN PROCESO (Anexo 4)	14,832.34
24	MERCADERIAS EN LITIGIO (Anexo 4)	14,362.67
25	MATERIALES AUXILIARES, SUMINISTROS Y REPUESTOS	0.00
26	ENVASES Y EMBALAJES (Anexo 4)	13,512.87
27	ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA	0.00
28	EXISTENCIAS POR RECIBIR	0.00
29	DESVALORIZACIÓN DE EXISTENCIAS	0.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		155,746.00
30	INVERSIONES MOBILIARIAS	0.00
31	INVERSIONES INMOBILIARIAS	0.00
32	ACTIVOS ADQUIRIDOS EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO	0.00
33	INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO (Anexo 5)	14,799.28
34	INTANGIBLES (Anexo 5)	0.00
35	ACTIVOS EN LITIGIO (Anexo 5)	0.00
36	DESVALORIZACIÓN DE ACTIVO INMOVILIZADO	0.00
37	ACTIVO DIFERIDO	0.00
38	OTROS ACTIVOS	0.00
39	DEPRECIACIÓN, AMORTIZACIÓN Y AGOTAMIENTO ACUMULADOS (Anexo 5)	-1,979.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		12,820.28
TOTAL ACTIVO		168,566.28

CTA	DESCRIPCION	S/.
40	TRIBUTOS Y APORTES AL SISTEMA DE PENS Y DE SALUD POR PAGAR (Anexo 6)	5,274.91
41	REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR (Anexo 7)	19,389.45
42	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES- TERCEROS (Anexo 8)	92,155.90
43	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES-RELACIONADAS	0.00
44	CUENTAS POR PAGAR A LOS ACCIONISTAS, DIRECTORES Y GERENTES	0.00
45	OBLIGACIONES FINANCIERAS	0.00
46	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS (Anexo 9)	11,718.52
47	ASOCIACION EN PARTICIPACION (ANEXO 9)	146,255.99
TOTAL PASIVO CORRIENTE		274,794.78
48	PROVISIONES	337,398.80
49	PASIVO DIFERIDO	0.00
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		337,398.80
50	CAPITAL (ANEXO 10)	3,180.00
51	ACCIONES DE INVERSIÓN	0.00
52	CAPITAL ADICIONAL (ANEXO 10)	600,000.00
56	RESULTADOS NO REALIZADOS	0.00
57	EXCEDENTE DE REVALUACIÓN	0.00
58	RESERVAS	0.00
59	RESULTADOS ACUMULADOS (ANEXO 10)	-1,020,564.75
	RESULTADOS DEL EJERCICIO (ANEXO 10)	-26,242.55
TOTAL PATRIMONIO		-443,627.30
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		168,566.28

J. Flores
N° 31370

NADALCO S.A.C.
RUC: 20600855809
*ACOB0 LUDIVIMOVSKY WINTER
GERENTE GENERAL
DNI: 06319567

NADALCO SAC 2019

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

AL MES DE DICIEMBRE 2019

Expresado en Soles

T.C. 3.363

CTA	DESCRIPCION	S/.	CTA	DESCRIPCION	S/.
10	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO (Anexo 1)	3,107.91	40	TRIBUTOS Y APORTES AL SISTEMA DE PENS Y DE SALUD POR PAGAR (Anexo 6)	15,824.73
11	INVERSIONES AL VALOR RAZONABLE Y DISPONIBLES PARA LA VENTA	0.00	41	REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR (Anexo 7)	58,168.35
12	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS (Anexo 2)	83,058.52	42	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES- TERCEROS (Anexo 8)	276,467.71
13	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - RELACIONADAS	0.00	43	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES- RELACIONADAS	0.00
14	CTAS. POR COBRAR AL PERSONAL, ACCIONISTAS, DIRECTORES Y GERENTES	0.00	44	CUENTAS POR PAGAR A LOS ACCIONISTAS, DIRECTORES Y GERENTES	0.00
16	CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS (Anexo 3)	77,185.47	45	OBLIGACIONES FINANCIERAS	0.00
17	CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - RELACIONADAS	0.00	46	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS (Anexo 9)	35,155.56
18	SERVICIOS Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIPO (Anexo 3)	72,650.91	47	ASOCIACION EN PARTICIPACION (ANEXO 9)	438,767.98
19	CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA (Anexo 2)	18,378.85		TOTAL PASIVO CORRIENTE	824,384.33
20	MATERIA PRIMA (Anexo 4)	82,377.50	48	PROVISIONES	0.00
21	PRODUCTOS TERMINADOS	0.00	49	PASIVO DIFERIDO	0.00
22	SUBPRODUCTOS, DESECHOS Y DESPERDICIOS	0.00		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00
23	PRODUCTOS EN PROCESO (Anexo 4)	44,497.01	50	CAPITAL (ANEXO 10)	3,180.00
24	MERCADERIAS EN LITIGIO (Anexo 4)	43,088.02	51	ACCIONES DE INVERSIÓN	0.00
25	MATERIALES AUXILIARES, SUMINISTROS Y REPUESTOS	0.00	52	CAPITAL ADICIONAL (ANEXO 10)	882,093.06
26	ENVASES Y EMBALAJES (Anexo 4)	40,538.62	56	RESULTADOS NO REALIZADOS	0.00
27	ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA	0.00	57	EXCEDENTE DE REVALUACIÓN	0.00
28	EXISTENCIAS POR RECIBIR	0.00	58	RESERVAS	0.00
29	DESVALORIZACIÓN DE EXISTENCIAS	0.00	59	RESULTADOS ACUMULADOS (ANEXO 10)	-1,046,807.30
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	464,882.81		RESULTADOS DEL EJERCICIO (ANEXO 10)	-78,727.66
30	INVERSIONES MOBILIARIAS	0.00		TOTAL PATRIMONIO	-240,261.90
31	INVERSIONES INMOBILIARIAS	0.00			
32	ACTIVOS ADQUIRIDOS EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO	0.00			
33	INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO (Anexo 5)	30,777.84			
34	INTANGIBLES (Anexo 5)	80,530.10			
35	ACTIVOS EN LITIGIO (Anexo 5)	13,857.00			
36	DESVALORIZACIÓN DE ACTIVO INMOVILIZADO	0.00			
37	ACTIVO DIFERIDO	0.00			
38	OTROS ACTIVOS	0.00			
39	DEPRECIACIÓN, AMORTIZACIÓN Y AGOTAMIENTO ACUMULADOS (Anexo 5)	-5,925.32			
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	119,239.62			

[Handwritten signature]
Nº 31370

[Handwritten signature]
NADALCO S.A.C.
RUC: 2060085809
ACOBLO LUIDIVNOVSKY WINTER
GERENTE GENERAL
DNI: 06319567

TOTAL ACTIVO 584,122.43

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO 584,122.43

NADALCO 2020

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

AL MES DE JUNIO 2020

Expresado en Soles

CTA	DESCRIPCION	S/.	CTA	DESCRIPCION	S/.
10	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO (Anexo 1)	85,261.34	40	TRIBUTOS Y APORTES AL SISTEMA DE PENS Y DE SALUD POR PAGAR (Anexo 6)	5,367.12
11	INVERSIONES AL VALOR RAZONABLE Y DISPONIBLES PARA LA VENTA	0.00	41	REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR (Anexo 7)	125,231.51
12	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS (Anexo 2)	50,325.64	42	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES- TERCEROS (Anexo 8)	123,583.45
13	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - RELACIONADAS	0.00	43	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES- RELACIONADAS	0.00
14	CTAS. POR COBRAR AL PERSONAL, ACCIONISTAS, DIRECTORES Y GERENTES	0.00	44	CUENTAS POR PAGAR A LOS ACCIONISTAS, DIRECTORES Y GERENTES	205,921.29
16	CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS (Anexo 3)	626,260.10	45	OBLIGACIONES FINANCIERAS	516,737.48
17	CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - RELACIONADAS	0.00	46	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS (Anexo 9)	87,235.57
18	SERVICIOS Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIPO (Anexo 3)	287,354.98	47	ASOCIACION EN PARTICIPACION (ANEXO 9)	0.00
19	CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA (Anexo 2)	51,458.54		TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,064,076.42
20	MATERIA PRIMA (Anexo 4)	23,496.03			
21	PRODUCTOS TERMINADOS		48	PROVISIONES	0.00
22	SUBPRODUCTOS, DESECHOS Y DESPERDICIOS	0.00	49	PASIVO DIFERIDO	
23	PRODUCTOS EN PROCESO (Anexo 4)	24,294.17		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00
24	MERCADERIAS EN LITIGIO (Anexo 4)	120,646.46			
25	MATERIALES AUXILIARES, SUMINISTROS Y REPUESTOS	0.00	50	CAPITAL (ANEXO 10)	1,700,732.95
26	ENVASES Y EMBALAJES (Anexo 4)	66,276.17	51	ACCIONES DEINVERSIÓN	0.00
27	ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA	0.00	52	CAPITAL ADICIONAL (ANEXO 10)	0.00
28	EXISTENCIAS POR RECIBIR	0.00	56	RESULTADOS NO REALIZADOS	0.00
29	DESVALORIZACIÓN DE EXISTENCIAS	0.00	57	EXCEDENTE DE REVALUACIÓN	0.00
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,335,373.43	58	RESERVAS	0.00
			59	RESULTADOS ACUMULADOS (ANEXO 10)	-1,125,534.96
30	INVERSIONES MOBILIARIAS	0.00		RESULTADOS DEL EJERCICIO (ANEXO 10)	0.00
31	INVERSIONES INMOBILIARIAS	0.00		TOTAL PATRIMONIO	575,197.99
32	ACTIVOS ADQUIRIDOS EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO	0.00			
33	INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO (Anexo 5)	53,488.16			
34	INTANGIBLES (Anexo 5)	10,333.70			
35	ACTIVOS EN LITIGIO (Anexo 5)	7,210.93			
36	DESVALORIZACIÓN DE ACTIVO INMOVILIZADO	0.00			
37	ACTIVO DIFERIDO	115,511.53			
38	OTROS ACTIVOS	121,296.50			
39	DEPRECIACIÓN, AMORTIZACIÓN Y AGOTAMIENTO ACUMULADOS (Anexo 5)	-3,939.84			
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	303,900.98			
	TOTAL ACTIVO	1,639,274.41		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,639,274.41

J. Flores
Nº 31370



NADALCO 2020

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

AL MES DE DICIEMBRE 2020

Expresado en Soles

CTA	DESCRIPCION	S/.	CTA	DESCRIPCION	S/.
10	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO (Anexo 1)	30,450.48	40	TRIBUTOS Y APORTES AL SISTEMA DE PENS Y DE SALUD POR PAGAR (Anexo 6)	1,916.83
11	INVERSIONES AL VALOR RAZONABLE Y DISPONIBLES PARA LA VENTA	0.00	41	REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR (Anexo 7)	44,725.54
12	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS (Anexo 2)	47,251.28	42	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES- TERCEROS (Anexo 8)	160,922.66
13	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - RELACIONADAS	0.00	43	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES- RELACIONADAS	0.00
14	CTAS. POR COBRAR AL PERSONAL, ACCIONISTAS, DIRECTORES Y GERENTES	0.00	44	CUENTAS POR PAGAR A LOS ACCIONISTAS, DIRECTORES Y GERENTES	73,543.32
16	CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS (Anexo 3)	223,664.32	45	OBLIGACIONES FINANCIERAS	184,549.10
17	CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - RELACIONADAS	0.00	46	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS (Anexo 9)	31,155.56
18	SERVICIOS Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIPO (Anexo 3)	102,626.78	47	ASOCIACION EN PARTICIPACION (ANEXO 9)	0.00
19	CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA (Anexo 2)	18,378.05		TOTAL PASIVO CORRIENTE	496,813.01
20	MATERIA PRIMA (Anexo 4)	82,320.01			
21	PRODUCTOS TERMINADOS	0.00	48	PROVISIONES	0.00
22	SUBPRODUCTOS, DESECHOS Y DESPERDICIOS	0.00	49	PASIVO DIFERIDO	0.00
23	PRODUCTOS EN PROCESO (Anexo 4)	8,676.49		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00
24	MERCADERIAS EN LITIGIO (Anexo 4)	43,088.02			
25	MATERIALES AUXILIARES, SUMINISTROS Y REPUESTOS	0.00	50	CAPITAL (ANEXO 10)	1,700,732.95
26	ENVASES Y EMBALAJES (Anexo 4)	23,670.06	51	ACCIONES DE INVERSIÓN	0.00
27	ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA	0.00	52	CAPITAL ADICIONAL (ANEXO 10)	0.00
28	EXISTENCIAS POR RECIBIR	0.00	56	RESULTADOS NO REALIZADOS	0.00
29	DESVALORIZACIÓN DE EXISTENCIAS	0.00	57	EXCEDENTE DE REVALUACIÓN	0.00
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	580,125.49	58	RESERVAS	0.00
30	INVERSIONES MOBILIARIAS	0.00	59	RESULTADOS ACUMULADOS (ANEXO 10)	-1,125,534.89
31	INVERSIONES INMOBILIARIAS	0.00		RESULTADOS DEL EJERCICIO (ANEXO 10)	-194,877.88
32	ACTIVOS ADQUIRIDOS EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO	0.00		TOTAL PATRIMONIO	380,320.18
33	INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO (Anexo 5)	84,266.00			
34	INTANGIBLES (Anexo 5)	90,863.80			
35	ACTIVOS EN LITIGIO (Anexo 5)	21,067.93			
36	DESVALORIZACIÓN DE ACTIVO INMOVILIZADO	0.00			
37	ACTIVO DIFERIDO	23,642.20			
38	OTROS ACTIVOS	87,032.93			
39	DEPRECIACIÓN, AMORTIZACIÓN Y AGOTAMIENTO ACUMULADOS (Anexo 5)	-9,865.16			
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	297,007.70			
	TOTAL ACTIVO	877,133.19		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	877,133.19

N° 31320

NADALCO 2021

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

AL MES DE JUNIO 2021

Expresado en Soles

CTA	DESCRIPCION	S/.	CTA	DESCRIPCION	S/.
10	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO (Anexo 1)	18,685.00	40	TRIBUTOS Y APORTES AL SISTEMA DE PENS Y DE SALUD POR PAGAR (Anexo 6)	11,094.00
11	INVERSIONES AL VALOR RAZONABLE Y DISPONIBLES PARA LA VENTA	0.00	41	REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR (Anexo 7)	68,306.00
12	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS (Anexo 2)	210,689.00	42	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES- TERCEROS (Anexo 8)	167,065.00
13	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - RELACIONADAS	0.00	43	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES- RELACIONADAS	0.00
14	CTAS. POR COBRAR AL PERSONAL, ACCIONISTAS, DIRECTORES Y GERENTES	0.00	44	CUENTAS POR PAGAR A LOS ACCIONISTAS, DIRECTORES Y GERENTES	1,503,928.00
16	CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS (Anexo 3)	97,075.00	45	OBLIGACIONES FINANCIERAS	190,843.00
17	CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - RELACIONADAS	0.00	46	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS (Anexo 9)	28,190.00
18	SERVICIOS Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIPO (Anexo 3)	0.00	47	ASOCIACION EN PARTICIPACION (ANEXO 9)	0.00
19	CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA (Anexo 2)	0.00		TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,969,426.00
20	MATERIA PRIMA (Anexo 4)	36,165.00	48	PROVISIONES	0.00
21	PRODUCTOS TERMINADOS	0.00	49	PASIVO DIFERIDO	310,460.00
22	SUBPRODUCTOS, DESECHOS Y DESPERDICIOS	0.00		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	310,460.00
23	PRODUCTOS EN PROCESO (Anexo 4)	3,576.00	50	CAPITAL (ANEXO 10)	1,700,734.00
24	MERCADERIAS EN LITIGIO (Anexo 4)	0.00	51	ACCIONES DEINVERSIÓN	0.00
25	MATERIALES AUXILIARES, SUMINISTROS Y REPUESTOS	0.00	52	CAPITAL ADICIONAL (ANEXO 10)	0.00
26	ENVASES Y EMBALAJES (Anexo 4)	83,894.00	56	RESULTADOS NO REALIZADOS	0.00
27	ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA	0.00	57	EXCEDENTE DE REVALUACIÓN	0.00
28	EXISTENCIAS POR RECIBIR	0.00	58	RESERVAS	0.00
29	DESVALORIZACIÓN DE EXISTENCIAS	0.00	59	RESULTADOS ACUMULADOS (ANEXO 10)	-1,320,413.00
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	450,084.00		RESULTADOS DEL EJERCICIO (ANEXO 10)	-1,327,119.00
30	INVERSIONES MOBILIARIAS	0.00		TOTAL PATRIMONIO	-946,798.00
31	INVERSIONES INMOBILIARIAS	0.00			
32	ACTIVOS ADQUIRIDOS EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO	0.00			
33	INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO (Anexo 5)	496,732.00			
34	INTANGIBLES (Anexo 5)	118,043.00			
35	ACTIVOS EN LITIGIO (Anexo 5)	0.00			
36	DESVALORIZACIÓN DE ACTIVO INMOVILIZADO	0.00			
37	ACTIVO DIFERIDO	11,374.00			
38	OTROS ACTIVOS	262,279.00			
39	DEPRECIACIÓN, AMORTIZACION Y AGOTAMIENTO ACUMULADOS (Anexo 5)	-5,424.00			
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	883,004.00			
	TOTAL ACTIVO	1,333,088.00		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,333,088.00



 No 31320

 NADALCO S.A.C.

 RUC: 2060085809

 ACOBLO LUIDIVINOVSKY WINTER

 GERENTE GENERAL

 DNI: 06319567

NADALCO 2021

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

AL MES DE DICIEMBRE 2021

Expresado en Soles

CTA	DESCRIPCION	S/.	CTA	DESCRIPCION	S/.
10	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO (Anexo 1)	56,379.03	40	TRIBUTOS Y APORTES AL SISTEMA DE PENS Y DE SALUD POR PAGAR (Anexo 6)	19,580.91
11	INVERSIONES AL VALOR RAZONABLE Y DISPONIBLES PARA LA VENTA	0.00	41	REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR (Anexo 7)	120,560.09
12	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS (Anexo 2)	371,866.09	42	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES- TERCEROS (Anexo 8)	294,869.73
13	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - RELACIONADAS	0.00	43	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES- RELACIONADAS	0.00
14	CTAS. POR COBRAR AL PERSONAL, ACCIONISTAS, DIRECTORES Y GERENTES	0.00	44	CUENTAS POR PAGAR A LOS ACCIONISTAS, DIRECTORES Y GERENTES	2,654,432.92
16	CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS (Anexo 3)	216,337.38	45	OBLIGACIONES FINANCIERAS	336,837.90
17	CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - RELACIONADAS	0.00	46	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS (Anexo 9)	49,755.35
18	SERVICIOS Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIPO (Anexo 3)	0.00	47	ASOCIACION EN PARTICIPACION (ANEXO 9)	0.00
19	CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA (Anexo 2)	0.00		TOTAL PASIVO CORRIENTE	3,476,036.89
20	MATERIA PRIMA (Anexo 4)	63,831.23	48	PROVISIONES	0.00
21	PRODUCTOS TERMINADOS	0.00	49	PASIVO DIFERIDO	183,854.21
22	SUBPRODUCTOS, DESECHOS Y DESPERDICIOS	0.00		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	183,854.21
23	PRODUCTOS EN PROCESO (Anexo 4)	6,311.64	50	CAPITAL (ANEXO 10)	1,700,734.00
24	MERCADERIAS EN LITIGIO (Anexo 4)	0.00	51	ACCIONES DEINVERSIÓN	0.00
25	MATERIALES AUXILIARES, SUMINISTROS Y REPUESTOS	0.00	52	CAPITAL ADICIONAL (ANEXO 10)	0.00
26	ENVASES Y EMBALAJES (Anexo 4)	148,072.91	56	RESULTADOS NO REALIZADOS	0.00
27	ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA	0.00	57	EXCEDENTE DE REVALUACIÓN	0.00
28	EXISTENCIAS POR RECIBIR	0.00	58	RESERVAS	0.00
29	DESVALORIZACIÓN DE EXISTENCIAS	0.00	59	RESULTADOS ACUMULADOS (ANEXO 10)	-2,647,532.00
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	862,798.26		RESULTADOS DEL EJERCICIO (ANEXO 10)	-982,814.20
30	INVERSIONES MOBILIARIAS	0.00		TOTAL PATRIMONIO	-1,929,612.20
31	INVERSIONES INMOBILIARIAS	0.00			
32	ACTIVOS ADQUIRIDOS EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO	0.00			
33	INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO (Anexo 5)	496,732.00			
34	INTANGIBLES (Anexo 5)	118,043.00			
35	ACTIVOS EN LITIGIO (Anexo 5)	0.00			
36	DESVALORIZACIÓN DE ACTIVO INMOVILIZADO	0.00			
37	ACTIVO DIFERIDO	0.00			
38	OTROS ACTIVOS	262,279.00			
39	DEPRECIACIÓN, AMORTIZACION Y AGOTAMIENTO ACUMULADOS (Anexo 5)	-9,573.36			
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	867,480.64			
	TOTAL ACTIVO	1,730,278.90		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,730,278.90

J. P. Rojas
Nº 31320



NADALCO SAC 2019

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

AL MES DE JUNIO 2019

Expresado en Soles

	S/.	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		
VENTAS NETAS DE BIENES	78,530	
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	0	
TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	78,530	
COSTO DE VENTAS	-45,536	58.0%
GANANCIA (PÉRDIDA) BRUTA	32,995	42.0%
GASTOS DE VENTAS Y DISTRIBUCIÓN	-27,789	35.4%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	-33,797	43.0%
OTROS INGRESOS OPERATIVOS	0	0.0%
OTROS GASTOS OPERATIVOS	0	0.0%
GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA	-28,590	-36.4%
INGRESOS FINANCIEROS	24,537	-31.2%
DIFERENCIA DE CAMBIO (GANANCIAS)	0	0.0%
GASTOS FINANCIEROS	-22,189	28.3%
DIFERENCIA DE CAMBIO (PÉRDIDAS)	0	0.0%
INGRESOS DIVERSOS	0	0.0%
OTROS GASTOS	0	0.0%
RESULTADO ANTES DE PARTIDAS EXCEPCIONALES	-26,243	-33.4%
INGRESOS EXCEPCIONALES	0	0.0%
GASTOS EXCEPCIONALES	0	0.0%
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO A LAS GANANCIAS	-26,243	-33.4%
PARTICIPACION DE UTILIDADES	0	0.0%
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	0	0.0%
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO	-26,243	-33.4%

[Handwritten signature]
Nº 31370

[Handwritten signature]
NADALCO S.A.C.
RUC: 20600855809
ACOBDO LUDIVNOVSKI WINTER
GERENTE GENERAL
DNI: 06319567

NADALCO SAC 2019

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

AL MES DE DICIEMBRE 2019

Expresado en Soles

	S/.	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		
VENTAS NETAS DE BIENES	235,591	
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	0	
TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	235,591	
COSTO DE VENTAS	-136,607	58.0%
GANANCIA (PÉRDIDA) BRUTA	98,985	42.0%
GASTOS DE VENTAS Y DISTRIBUCIÓN	-83,366	35.4%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	-101,390	43.0%
OTROS INGRESOS OPERATIVOS	0	0.0%
OTROS GASTOS OPERATIVOS	0	0.0%
GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA	-85,771	-36.4%
INGRESOS FINANCIEROS	73,610	-31.2%
DIFERENCIA DE CAMBIO (GANANCIAS)	0	0.0%
GASTOS FINANCIEROS	-66,567	28.3%
DIFERENCIA DE CAMBIO (PÉRDIDAS)	0	0.0%
INGRESOS DIVERSOS	0	0.0%
OTROS GASTOS	0	0.0%
RESULTADO ANTES DE PARTIDAS EXCEPCIONALES	-78,728	-33.4%
INGRESOS EXCEPCIONALES	0	0.0%
GASTOS EXCEPCIONALES	0	0.0%
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO A LAS GANANCIAS	-78,728	-33.4%
PARTICIPACION DE UTILIDADES	0	0.0%
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	0	0.0%
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO	-78,728	-33.4%

[Handwritten signature]
Nº 31370

[Handwritten signature]
NADALCO S.A.C.
RUC: 2060085809
"ACOSO LUDIVINDSKY WINTER"
GERENTE GENERAL
DNI: 06319567

NADALCO 2020

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

AL MES DE JUNIO 2020

Expresado en Soles

	S/.	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		
VENTAS NETAS DE BIENES	509,214	
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	0	
TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	509,214	
COSTO DE VENTAS	-280,067	55.0%
GANANCIA (PÉRDIDA) BRUTA	229,147	45.0%
GASTOS DE VENTAS Y DISTRIBUCIÓN	-210,000	41.2%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	-19,000	3.7%
OTROS INGRESOS OPERATIVOS	0	0.0%
OTROS GASTOS OPERATIVOS	0	0.0%
GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA	147	0.0%
INGRESOS FINANCIEROS	0	0.0%
DIFERENCIA DE CAMBIO (GANANCIAS)	9,538	-1.9%
GASTOS FINANCIEROS	-9,000	1.8%
DIFERENCIA DE CAMBIO (PÉRDIDAS)	-712	0.1%
INGRESOS DIVERSOS	27	0.0%
OTROS GASTOS	0	0.0%
RESULTADO ANTES DE PARTIDAS EXCEPCIONALES	0	0.0%
INGRESOS EXCEPCIONALES	0	0.0%
GASTOS EXCEPCIONALES	0	0.0%
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO A LAS GANANCIAS	0	0.0%
PARTICIPACION DE UTILIDADES	0	0.0%
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	0	0.0%
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO	0	0.0%

[Handwritten signature]
Nº 31370

[Handwritten signature]
NADALCO S.A.C.
RUC: 20600855809
JACOBO LUDWIGOVSKY WINTER
GERENTE GENERAL
DNI: 06319567

NADALCO 2020

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

AL MES DE DICIEMBRE 2020

Expresado en Soles

	S/.	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		
VENTAS NETAS DE BIENES	212,172	
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	0	
TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	212,172	
COSTO DE VENTAS	-116,695	55.0%
GANANCIA (PÉRDIDA) BRUTA	95,478	45.0%
GASTOS DE VENTAS Y DISTRIBUCIÓN	-143,219	67.5%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	-136,750	64.5%
OTROS INGRESOS OPERATIVOS	0	0.0%
OTROS GASTOS OPERATIVOS	0	0.0%
GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA	-184,491	-87.0%
INGRESOS FINANCIEROS	0	0.0%
DIFERENCIA DE CAMBIO (GANANCIAS)	3,974	-1.9%
GASTOS FINANCIEROS	-5,417	2.6%
DIFERENCIA DE CAMBIO (PÉRDIDAS)	-9,728	4.6%
INGRESOS DIVERSOS	784	-0.4%
OTROS GASTOS	0	0.0%
RESULTADO ANTES DE PARTIDAS EXCEPCIONALES	-194,878	-91.8%
INGRESOS EXCEPCIONALES	0	0.0%
GASTOS EXCEPCIONALES	0	0.0%
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO A LAS GANANCIAS	-194,878	-91.8%
PARTICIPACION DE UTILIDADES	0	0.0%
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	0	0.0%
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO	-194,878	-91.8%

[Handwritten Signature]
Nº 31370

[Handwritten Signature]
NADALCO S.A.C.
RUC: 20600855809
"ACOBIO LUDINOVSKI" WINTER
GERENTE GENERAL
DNI: 06319567

NADALCO 2021

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

AL MES DE JUNIO DEL 2021

Expresado en Soles

	S/.	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		
VENTAS NETAS DE BIENES	853,599	
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	0	
TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	853,599	
COSTO DE VENTAS	-464,370	54.4%
GANANCIA (PÉRDIDA) BRUTA	389,229	45.6%
GASTOS DE VENTAS Y DISTRIBUCIÓN	-620,144	72.7%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	-1,102,221	129.1%
OTROS INGRESOS OPERATIVOS	0	0.0%
OTROS GASTOS OPERATIVOS	0	0.0%
GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA	-1,333,136	-156.2%
INGRESOS FINANCIEROS	65,071	-7.6%
DIFERENCIA DE CAMBIO (GANANCIAS)	0	0.0%
GASTOS FINANCIEROS	-196,328	23.0%
DIFERENCIA DE CAMBIO (PÉRDIDAS)	0	0.0%
INGRESOS DIVERSOS	137,274	-16.1%
OTROS GASTOS	0	0.0%
RESULTADO ANTES DE PARTIDAS EXCEPCIONALES	-1,327,119	-155.5%
INGRESOS EXCEPCIONALES	0	0.0%
GASTOS EXCEPCIONALES	0	0.0%
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO A LAS GANANCIAS	-1,327,119	-155.5%
PARTICIPACION DE UTILIDADES	0	0.0%
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	0	0.0%
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO	-1,327,119	-155.5%

[Handwritten signature]
Nº 31370

[Handwritten signature]
NADALCO S.A.C.
RUC: 20600855809
ACOBIO LUIDIVINOVSKI WINTER
GERENTE GENERAL
DNI: 06319567

NADALCO 2020

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

AL MES DE DICIEMBRE 2021

Expresado en Soles

	S/.	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		
VENTAS NETAS DE BIENES	1,236,478	
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	0	
TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	1,236,478	
COSTO DE VENTAS	-835,866	67.6%
GANANCIA (PÉRDIDA) BRUTA	400,612	32.4%
GASTOS DE VENTAS Y DISTRIBUCIÓN	-616,259	49.8%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	-903,998	73.1%
OTROS INGRESOS OPERATIVOS	0	0.0%
OTROS GASTOS OPERATIVOS	0	0.0%
GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA	-1,119,645	-90.6%
INGRESOS FINANCIEROS	107,128	-8.7%
DIFERENCIA DE CAMBIO (GANANCIAS)	0	0.0%
GASTOS FINANCIEROS	-115,390	9.3%
DIFERENCIA DE CAMBIO (PÉRDIDAS)	0	0.0%
INGRESOS DIVERSOS	145,093	-11.7%
OTROS GASTOS	0	0.0%
RESULTADO ANTES DE PARTIDAS EXCEPCIONALES	-982,814	-79.5%
INGRESOS EXCEPCIONALES	0	0.0%
GASTOS EXCEPCIONALES	0	0.0%
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO A LAS GANANCIAS	-982,814	-79.5%
PARTICIPACION DE UTILIDADES	0	0.0%
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	0	0.0%
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO	-982,814	-79.5%

[Handwritten Signature]
Nº 31370

[Handwritten Signature]
NADALCO S.A.C.
RUC: 2080055509
ACOBO LUDIVINOVSKY WINTER
GERENTE GENERAL
DNI: 06319567

**CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES
AL 30 DE JUNIO DEL 2019**

RUC	CLIENTE	TD	N	FECHA	AÑO	IMPORTE
20512002090	MIFARMA SAC				2018	7544.264
20605900012	FARMACIAS PERUANAS	01		21/12/2017	2017	42.0552
20330033313	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C	01		12/01/2018	2018	-133.5668
20515895567	AVA TRADING SA	01		18/04/2018	2018	18.42
20330033313	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C	01		16/05/2018	2018	1633.96
20600825683	INVERSIONES ARAN ZAZU	01		04/06/2018	2018	893.64
20600825683	INVERSIONES ARAN ZAZU	01		02/07/2018	2018	2324.88
20602743960	CADENA DE COMERCIO PERU SAC	01		06/11/2018	2018	221.84
20602743960	CADENA DE COMERCIO PERU SAC	01		22/11/2018	2018	155.29
20602743960	CADENA DE COMERCIO PERU SAC	01		29/11/2018	2018	155.29
20602743960	CADENA DE COMERCIO PERU SAC	01		29/11/2018	2018	88.74
20602743960	CADENA DE COMERCIO PERU SAC	01		12/12/2018	2018	166.38
20602743960	CADENA DE COMERCIO PERU SAC	01		12/12/2018	2018	166.38
20604660697	EDEN BIOMARKET S.A.C	01	F001-00000091	01/03/2019	2019	98.00
20601834465	VIVIMOS SALUDABLE S.A.C.	01	F001-00000129	04/04/2019	2019	440.36
20601834465	VIVIMOS SALUDABLE S.A.C.	01	F001-00000129	04/05/2019	2019	-22.02
20168805072	VEND S.A.C.	01	F001-00000130	12/05/2019	2019	4,049.76
20168805072	VEND S.A.C.	01	F001-00000131	24/06/2019	2019	7,289.57
20195447536	JAK E HIJOS S.R.L.	01	F001-00000045	12/06/2019	2019	196.83
20524726522	BREZA S.A.C. PRODUCTOS 100% NATURALES	01	F001-31	22/06/2019	2019	3,141.16

	2017	2018	ANTICUAMIENTO
	28,471.23	1839.9504	11437.622
			13277.5724

CARTERA MOROSA

MIFARMA SAC
CADENA DE COMERCIO PERU SAC

7544.264
953.92

8498.184

CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

RUC	CLIENTE	TD	N	FECHA	AÑO	IMPORTE
20605900012	FARMACIAS PERUANAS	01		21/12/2017	2017	42.0552
20330033313	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C	01		12/01/2018	2018	-133.5668
20515895567	AVA TRADING SA	01		18/04/2018	2018	18.42
20330033313	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C	01		16/05/2018	2018	1633.96
20600825683	INVERSIONES ARAN ZAZU	01		04/06/2018	2018	893.64
20600825683	INVERSIONES ARAN ZAZU	01		02/07/2018	2018	2324.88
20604660697	EDEN BIOMARKET S.A.C	01	F001-00000091	01/10/2019	2019	98.00
20601834465	VIVIMOS SALUDABLE S.A.C.	01	F001-00000129	04/12/2019	2019	440.36
20601834465	VIVIMOS SALUDABLE S.A.C.	01	F001-00000129	04/12/2019	2019	-22.02
20168805072	VEND S.A.C.	01	F001-00000130	06/12/2019	2019	4,049.76
20168805072	VEND S.A.C.	01	F001-00000131	06/12/2019	2019	7,289.57
20195447536	JAK E HIJOS S.R.L.	01	F001-00000045	07/08/2019	2019	196.83
20168805072	VEND S.A.C.	01	F001-00000134	13/12/2019	2019	9,314.45
20601834465	VIVIMOS SALUDABLE S.A.C.	01	F001-00000135	13/12/2019	2019	716.48
20168805072	VEND S.A.C.	01	F001-00000136	17/12/2019	2019	2,834.83
20601834465	VIVIMOS SALUDABLE S.A.C.	01	F001-00000124	20/11/2019	2019	716.48
20168805072	VEND S.A.C.	01	F001-00000138	27/12/2019	2019	13,769.18
20563529378	TIENDAS TAMBO S.A.C.	01	F001-00000116	29/10/2019	2019	4,250.83
20563529378	TIENDAS TAMBO S.A.C.	01	F001-00000116	29/10/2019	2019	-850.17
20337771085	CINEMARK DEL PERU S.R.L.	01	F001-00000140	30/12/2019	2019	32.66
20601834465	VIVIMOS SALUDABLE S.A.C.	01	F001-00000139	30/12/2019	2019	126.02
20512002090	MIFARMA SAC	01			2018	6554.194
20602743960	CADENA DE COMERCIO PERU SAC	01			2019	26984.68
20524726522	BREZA S.A.C. PRODUCTOS 100% NATURALES	01			2019	1777

	2017	2018	2018 ANTICUAMIENTO
83,058.52	1320.8448	10966.6576	12287.5024

CARTERA MOROSA

20512002090	MIFARMA SAC	6554.194
20602743960	CADENA DE COMERCIO PERU SAC	26984.68

33538.874

**CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES
AL 30 DE JUNIO DEL 2020**

RUC	CLIENTE	N DOCUMENTO	FECHA	AÑO	IMPORTE
20512002090	MIFARMA SAC			2018	6454.11
20602743960	CADENA DE COMERCIO PERU S.A.C.			2020	4920.71
20100070970	SUPERMERCADOS PERUANOS S.A.			2020	6329.65
20563468646	PRODUSANA S.A.C.			2020	1762.71
20508766751	BEST BRANDS SAC	F001-00000367	07/12/2020	2020	1450.02
20508766751	BEST BRANDS SAC	F001-00000374	14/12/2020	2020	561.35
20508766751	BEST BRANDS SAC	F001-00000381	18/12/2020	2020	712.34
20109072177	CENCOSUD RETAIL PERU S.A.	F001-338	11/11/2020	2020	6679.56
20337771085	CINEMARK DEL PERU S.R.L.	F001-150	18/02/2020	2020	65.11
20100751811	COMISIONISTAS LINCE	F001-359	28/11/2020	2020	413.14
20100751811	COMISIONISTAS LINCE	F001-358	28/11/2020	2020	750.43
75056002	DAMARIS CASTAÑEDA	B001-2	16/01/2020	2020	900
20604890617	DROGUERIA INRETAIL PHARMA S.A.C.	F001-355	26/11/2020	2020	1401.84
20604890617	DROGUERIA INRETAIL PHARMA S.A.C.	F001-00000369	09/12/2020	2020	5572.31
20604660697	EDEN BIOMARKET S.A.C.	F001-00000091	01/10/2019	2019	98
9665360	ELIZABETH ESCOBAR BRAVO	B001-00000003	07/12/2020	2020	35.12
9665360	ELIZABETH ESCOBAR BRAVO	B001-00000009	21/12/2020	2020	22.04
9665360	ELIZABETH ESCOBAR BRAVO	B001-00000010	23/12/2020	2020	32.01
20506151547	ENERGICAS S.A.C.	F001-00000221	29/07/2020	2020	3.44
20506151547	ENERGICAS S.A.C.	F001-00000287	30/09/2020	2020	100.2
20506151547	ENERGICAS S.A.C.	F001-00000279	30/09/2020	2020	119.65
20506151547	ENERGICAS S.A.C.	F001-00000285	30/09/2020	2020	119.65
20305354563	FARMACIAS PERUANAS SA		21/12/2017	2017	42.06
20547839651	FRESHMART S.A.C.	F001-00000371	11/12/2020	2020	584.34
20565643496	GLOBAL FUEL SOCIEDAD ANONIMA		18/04/2018	2018	18.42
20600825683	INVERSIONES ARAN ZAZU EIRL		04/06/2018	2018	893.64
20600825683	INVERSIONES ARAN ZAZU EIRL		02/07/2018	2018	2324.88
20195447536	JAC E HIJOS S.R.L.	F001-00000045	07/08/2019	2019	196.83
20605191143	N&S DISTRIBUCIONES SAC	F001-00000232	12/08/2020	2020	526.95
20601965993	PANAKUNA S.A.C.	F001-00000363	03/12/2020	2020	569.18
20469653707	PASTIPAN S.A.C.	F001-00000386	28/12/2020	2020	1308.31
20330033313	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS SAI		16/05/2018	2018	1500.39
20171517380	SERVICIO AUTOMOTRIZ SAN LUIS S A	F001-320	04/11/2020	2020	660.85
20563529378	TIENDAS TAMBO S.A.C.	F001-00000116	29/10/2019	2019	26.29
20563529378	TIENDAS TAMBO S.A.C.	F001-343	14/11/2020	2020	196.35
20563529378	TIENDAS TAMBO S.A.C.	F001-341	14/11/2020	2020	196.36
20563529378	TIENDAS TAMBO S.A.C.	F001-342	14/11/2020	2020	196.36
20563529378	TIENDAS TAMBO S.A.C.	F001-344	14/11/2020	2020	196.36
20563529378	TIENDAS TAMBO S.A.C.	F001-345	14/11/2020	2020	196.36
20563529378	TIENDAS TAMBO S.A.C.	F001-346	14/11/2020	2020	196.36
20168805072	VEND S.A.C.	F001-00000130	06/12/2019	2019	121.49
20168805072	VEND S.A.C.	F001-131	07/01/2020	2020	-218.69
20168805072	VEND S.A.C.	F001-130	07/01/2020	2020	121.49
20168805072	VEND S.A.C.	F001-132	12/02/2020	2020	143.23
20168805072	VEND S.A.C.	F001-133	24/02/2020	2020	134.34
20168805072	VEND S.A.C.	F001-134	08/03/2020	2020	1567.3
20168805072	VEND S.A.C.	F001-135	04/04/2020	2020	123

50,325.64

2017	2018	2019	ANTICUAMIE
1839.98	10347.44	442.61	12630.03

CARTERA MOROSA

MIFARMA SAC	6454.11
CADENA DE COMERCIO PERU S.A.C.	4920.71
SUPERMERCADOS PERUANOS S.A.	6329.65
PRODUSANA S.A.C.	1762.71
	19467.18

**CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020**

RUC	CLIENTE	N DOCUMENTO	FECHA	AÑO	IMPORTE
20512002090	MIFARMA SAC			2018	7544.3
20602743960	CADENA DE COMERCIO PERU S.A.C.			2020	4920.71
20100070970	SUPERMERCADOS PERUANOS S.A.			2020	6329.65
20563468646	PRODUSANA S.A.C.			2020	1762.71
20168805072	VEND S.A.C.			2020	8440.7
20563529378	TIENDAS TAMBO S.A.C.			2020	1204.44
20508766751	BEST BRANDS SAC	F001-00000367	07/12/2020	2020	1450.02
20508766751	BEST BRANDS SAC	F001-00000374	14/12/2020	2020	561.35
20508766751	BEST BRANDS SAC	F001-00000381	18/12/2020	2020	712.34
20109072177	CENCOSUD RETAIL PERU S.A.	F001-338	11/11/2020	2020	6679.56
20337771085	CINEMARK DEL PERU S.R.L.	F001-150	18/02/2020	2020	65.11
20100751811	COMISIONISTAS LINCE	F001-359	28/11/2020	2020	413.14
20100751811	COMISIONISTAS LINCE	F001-358	28/11/2020	2020	750.43
75056002	DAMARIS CASTAÑEDA	B001-2	16/01/2020	2020	900
20604890617	DROGUERIA INRETAIL PHARMA S.A.C.	F001-355	26/11/2020	2020	1401.84
20604890617	DROGUERIA INRETAIL PHARMA S.A.C.	F001-00000369	09/12/2020	2020	5572.31
20604660697	EDEN BIOMARKET S.A.C.	F001-00000091	01/10/2019	2019	98
9665360	ELIZABETH ESCOBAR BRAVO	B001-00000003	07/12/2020	2020	35.12
9665360	ELIZABETH ESCOBAR BRAVO	B001-00000009	21/12/2020	2020	22.04
9665360	ELIZABETH ESCOBAR BRAVO	B001-00000010	23/12/2020	2020	32.01
20506151547	ENERGICAS S.A.C.	F001-00000221	29/07/2020	2020	3.44
20506151547	ENERGICAS S.A.C.	F001-00000287	30/09/2020	2020	100.2
20506151547	ENERGICAS S.A.C.	F001-00000279	30/09/2020	2020	119.65
20506151547	ENERGICAS S.A.C.	F001-00000285	30/09/2020	2020	119.65
20305354563	FARMACIAS PERUANAS SA		21/12/2017	2017	42.06
20547839651	FRESHMART S.A.C.	F001-00000371	11/12/2020	2020	584.34
20565643496	GLOBAL FUEL SOCIEDAD ANONIMA		18/04/2018	2018	18.42
20600825683	INVERSIONES ARAN ZAZU EIRL		04/06/2018	2018	893.64
20600825683	INVERSIONES ARAN ZAZU EIRL		02/07/2018	2018	2324.88
20195447536	JAC E HIJOS S.R.L.	F001-00000045	07/08/2019	2019	196.83
20605191143	N&S DISTRIBUCIONES SAC	F001-00000232	12/08/2020	2020	526.95
20601965993	PANAKUNA S.A.C.	F001-00000363	03/12/2020	2020	569.18
20469653707	PASTIPAN S.A.C.	F001-00000386	28/12/2020	2020	1308.31
20330033313	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS SA		16/05/2018	2018	1500.39
20171517380	SERVICIO AUTOMOTRIZ SAN LUIS S A	F001-320	04/11/2020	2020	660.85
10102213179	SERVICIO AUTOMOTRIZ SAN LUIS S A	F001-317	04/11/2020	2020	202
10102213179	WAISMAN MOLINA POLDI MOISES	F001-00000360	01/12/2020	2020	99.12
10102213179	WAISMAN MOLINA POLDI MOISES	F001-00000372	11/12/2020	2020	198.24
10102213179	WAISMAN MOLINA POLDI MOISES	F001-00000375	15/12/2020	2020	99.12
10102213179	WAISMAN MOLINA POLDI MOISES	F001-00000383	22/12/2020	2020	99.12

	2017	2018	2019 ANTICUAMIE	
58,561.97	1839.98	11437.63	661.3	13938.91

CARTERA MOROSA

MIFARMA SAC	7544.3
CADENA DE COMERCIO PERU S.A.C.	4920.71
SUPERMERCADOS PERUANOS S.A.	6329.65
PRODUSANA S.A.C.	1762.71

20557.37

**CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES
AL 30 DE JUNIO DEL 2021**

1212	FACTURAS POR COBRAR M.N						
	RUC	CLIENTE	TD	N	FECHA	AÑO	IMPORTE
	20512002090	MIFARMA SAC	01		10/10/2020	2020	1,500.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	5,000.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	6,000.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	2,000.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	1,200.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	8,000.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	2,900.00
	20605900012	FARMACIAS PERUANAS	01		21/12/2017	2017	1,400.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	1,500.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	1,600.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	2,100.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	1,300.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	1,354.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	3,000.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	2,800.00
	20330033313	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C	01		12/01/2018	2018	2,900.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	3,100.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	1,500.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	5,000.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	1,200.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	2,000.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	1,200.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	1,300.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	2,000.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	1,200.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2019	2019	1,000.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2019	2019	1,100.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2019	2019	2,000.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2019	2019	1,000.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2019	2019	2,100.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2019	2019	1,200.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2019	2019	3,000.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2019	2019	1,500.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2019	2019	1,234.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2019	2019	1,000.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2019	2019	1,200.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2019	2019	1,200.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2019	2019	2,000.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2019	2019	3,580.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2019	2019	800.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2019	2019	1,100.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2019	2019	800.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2019	2019	800.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2019	2019	1,800.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2019	2019	2,100.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2019	2019	1,000.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2019	2019	800.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2019	2019	800.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		02/02/2021	2021	1,000.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		02/02/2021	2021	750.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		02/02/2021	2021	5,000.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		02/02/2021	2021	1,000.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		02/02/2021	2021	1,200.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		10/04/2021	2021	1,100.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		10/04/2021	2021	7,860.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		15/04/2021	2021	2,000.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		10/04/2021	2021	1,350.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		10/04/2021	2021	2,000.00
	20512002090	MIFARMA SAC	01		10/04/2021	2021	2,111.00

RUC	CLIENTE	TD	N	FECHA	AÑO	IMPORTE
20512002090	MIFARMA SAC	01		10/10/2020	2020	1,500.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	5,000.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	6,000.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	2,000.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2020	2020	1,220.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2021	2020	7,000.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2021	2020	5,467.00
20605900012	FARMACIAS PERUANAS	01		21/12/2021	2021	5,200.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2021	2020	3,450.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2021	2020	1,600.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2021	2020	6,789.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		20/12/2021	2020	1,300.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		10/05/2021	2020	2,345.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		12/05/2021	2020	5,678.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		01/04/2021	2020	3,578.00
20330033313	AVA TRADING SA	01		18/04/2021	2018	3,900.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		01/01/2021	2020	3,100.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		31/12/2021	2020	4,910.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		30/11/2021	2020	5,369.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		12/02/2021	2020	4,560.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		10/01/2021	2020	2,670.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		25/12/2021	2020	3,500.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		12/12/2021	2020	3,789.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		08/12/2021	2020	4,389.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		06/12/2021	2020	5,678.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2021	2021	4,500.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2021	2021	4,389.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2021	2021	2,567.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2021	2021	3,568.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2021	2021	4,320.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2021	2021	5,670.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2021	2021	3,165.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2021	2021	3,487.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2021	2021	3,245.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2021	2021	3,456.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2021	2021	1,890.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2021	2021	5,000.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2021	2021	2,789.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2021	2021	4,567.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2021	2021	6,789.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2021	2021	7,890.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2021	2021	2,680.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2021	2021	3,460.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		30/12/2021	2021	2,134.00

20512002090	MIFARMA SAC	01		10/04/2021	202	2,150.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		10/04/2021	202	220.90
20512002090	MIFARMA SAC	01		10/04/2021	202	3,000.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		20/04/2021	202	2,000.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		10/04/2021	202	2,150.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		10/04/2021	202	1,000.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		10/04/2021	202	1,101.33
20512002090	MIFARMA SAC	01		10/04/2021	202	132.54
20512002090	MIFARMA SAC	01		10/04/2021	202	190.74
20512002090	MIFARMA SAC	01		10/04/2021	202	800.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		10/04/2021	202	2,750.00
20515895567	AVA TRADINGSA	01		18/04/2018	201	259.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		30/04/2021	202	1,500.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		10/04/2021	202	1,200.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		10/04/2021	202	1,400.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		10/04/2021	202	5,890.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		30/05/2021	202	7,890.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		27/05/2021	202	2,678.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		28/05/2021	202	5,879.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		30/06/2021	202	1,000.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		19/06/2021	202	2,000.00
20330033313	PERUANA DEESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C	01		16/05/2018	201	3,000.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		10/06/2021	202	2,690.00
20600825683	INVERSIONES ARAN ZAZU	01		04/06/2018	201	1,800.00
20600825683	INVERSIONES ARAN ZAZU	01		02/07/2018	201	2,500.00
20512002090	MIFARMA SAC	01		02/06/2021	202	2,800.00
20602743960	CADENA DE COMERCIO PERU SAC	01		06/11/2018	201	1,600.00
20602743960	CADENA DE COMERCIO PERU SAC	01		22/11/2018	201	1,400.00
20602743960	CADENA DE COMERCIO PERU SAC	01		29/11/2018	201	2,000.00
20602743960	CADENA DE COMERCIO PERU SAC	01		29/11/2018	201	1,800.00
20602743960	CADENA DE COMERCIO PERU SAC	01		12/12/2018	201	2,000.00
20602743960	CADENA DE COMERCIO PERU SAC	01		12/12/2018	201	1,400.00
20604660697	EDEN BIOMARKET S.A.C	01	F001-00000091	01/03/2019	201	1,250.00
20601834465	VIVIMOS SALUDABLE S.A.C.	01	F001-00000129	04/04/2019	201	1,238.00
20601834465	VIVIMOS SALUDABLE S.A.C.	01	F001-00000129	04/05/2019	201	1,000.00
20168805072	VEND S.A.C.	01	F001-00000130	12/05/2019	201	4,049.76
20168805072	VEND S.A.C.	01	F001-00000131	24/06/2019	201	7,289.57
20195447536	JAK E HIJOS S.R.L.	01	F001-00000045	12/06/2019	201	3,000.00
20524726522	BREZA S.A.C. PRODUCTOS 100% NATURALES	01	F001-31	22/06/2019	201	3,141.16

	2019	2020	ANTICUAMIENTO
210,689.00	190	1434	1624

CARTERA MOROSA

MIFARMA SAC	11,489.00
CADENA DE COMERCIO PERU SAC	15,240.00
	26,729.00

20512002090	MIFARMA SAC	01	30/12/2021	2021	2,100.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	30/12/2021	2021	1,000.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	30/12/2021	2021	3,590.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	30/12/2021	2021	4,000.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	02/02/2021	2021	1,000.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	02/02/2021	2021	1,987.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	02/02/2021	2021	5,000.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	02/02/2021	2021	1,000.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	02/02/2021	2021	2,167.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	10/04/2021	2021	1,100.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	10/04/2021	2021	7,860.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	15/04/2021	2021	2,000.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	10/04/2021	2021	1,350.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	10/04/2021	2021	5,678.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	10/04/2021	2021	2,111.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	10/04/2021	2021	5,672.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	10/04/2021	2021	1,950.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	10/04/2021	2021	3,000.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	20/04/2021	2021	2,000.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	10/04/2021	2021	2,150.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	10/04/2021	2021	1,000.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	10/04/2021	2021	1,101.33			
20512002090	MIFARMA SAC	01	10/04/2021	2021	2,890.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	10/04/2021	2021	3,879.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	10/04/2021	2021	2,567.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	10/04/2021	2021	7,892.00			
20515895567	AVA TRADING SA	01	30/12/2021	2021	3,245.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	30/04/2021	2021	1,500.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	10/04/2021	2021	1,890.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	10/04/2021	2021	9,124.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	10/04/2021	2021	5,890.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	30/05/2021	2021	7,890.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	27/05/2021	2021	2,678.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	28/05/2021	2021	5,879.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	30/06/2021	2021	8,792.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	19/06/2021	2021	3,145.00			
20330033313	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C	01	31/12/2021	2018	3,567.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	25/12/2021	2021	2,690.00			
20600825683	INVERSIONES ARAN ZAZU	01	30/04/2021	2018	3,199.27			
20600825683	INVERSIONES ARAN ZAZU	01	05/12/2021	2018	2,500.00			
20512002090	MIFARMA SAC	01	30/04/2021	2021	2,920.00			
20602743960	CADENA DE COMERCIO PERU SAC	01	01/12/2021	2018	3,600.00			
20602743960	CADENA DE COMERCIO PERU SAC	01	02/12/2021	2018	3,215.00			
20602743960	CADENA DE COMERCIO PERU SAC	01	03/12/2021	2018	2,168.00			
20602743960	CADENA DE COMERCIO PERU SAC	01	04/12/2021	2018	5,120.00			
20602743960	CADENA DE COMERCIO PERU SAC	01	05/12/2021	2018	2,000.00			
20602743960	CADENA DE COMERCIO PERU SAC	01	06/12/2021	2018	5,890.00			
20604660697	EDEN BIOMARKET S.A.C	01	07/12/2021	2019	3,478.00			
20601834465	VIVIMOS SALUDABLE S.A.C.	01	08/12/2021	2019	6,158.00			
20601834465	VIVIMOS SALUDABLE S.A.C.	01	09/12/2021	2019	4,678.00			
20168805072	VEND S.A.C.	01	10/12/2021	2019	4,049.76			
20168805072	VEND S.A.C.	01	11/12/2021	2019	7,289.57	2,020.00	2,021.00	ANTICUAMIENTO
20195447536	JAK E HIJOS S.R.L.	01	12/12/2021	2019	4,567.00	1,839.95	15,905.05	17,745.00
20524726522	BREZA S.A.C. PRODUCTOS 100% NATURALES	01	13/12/2021	2019	3,141.16			
					371,866.09			

CARTERA MOROSA

MIFARMA SAC
CADENA DE COMERCIO PERU SAC

17,679.00

10,250.00

27,929.00

S/27,929.00

ANEXOS DE COBRANZAS

CARTERA MOROSA JUNIO 2019

CLASIFICACIÓN DE CARTERA	TOTAL CARTERA AL 30.06.2019	%
Cartera > 120 Días	13,815.93	48.53%
Cartera por vencer	14,655.30	51.47%
Total	28,471.23	100%

SEGMENTOS	TOTAL DE CARTERA A 120 DIAS	%
MIFARMA SAC	7544.264	54.61%
CADENA DE COMERCIO PERU SAC	953.92	6.90%
FARMACIAS PERUANAS	42.06	0.30%
PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C	1500.39	10.86%
AVA TRADING SA	18.42	0.13%
INVERSIONES ARAN ZAZU	3218.52	23.30%
EDEN BIOMARKET S.A.C	98	0.71%
VIVIMOS SALUDABLE S.A.C.	440.36	3.19%
Totales	13,815.93	100.00%

CARTERA MOROSA DICIEMBRE 2019

CLASIFICACIÓN DE CARTERA	TOTAL CARTERA AL 31.12.2019	%
Cartera > 120 Días	15,029.07	18.09%
Cartera por vencer	68,029.45	81.91%
Total	83,058.52	100%

SEGMENTOS	TOTAL DE CARTERA A 120 DIAS	%
FARMACIAS PERUANAS	42.0552	0.28%
PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C	1500.3932	9.98%
AVA TRADING SA	18.42	0.12%
INVERSIONES ARAN ZAZU	3218.52	21.42%
EDEN BIOMARKET S.A.C	98	0.65%
JAK E HIJOS S.R.L.	196.83	1.31%
TIENDAS TAMBO S.A.C.	3400.66	22.63%
MIFARMA SAC	6554.194	43.61%
Totales	15,029.07	100.00%

CARTERA MOROSA DICIEMBRE 2020

CLASIFICACIÓN DE CARTERA	TOTAL CARTERA AL 31.12.2020	%
Cartera > 120 Días	37,111.73	63.37%
Cartera por vencer	21,450.44	36.63%
Total	58,562.17	100%

SEGMENTOS	TOTAL DE CARTERA A 120 DIAS	%
FARMACIAS PERUANAS SA	42.06	0.11%
GLOBAL FUEL SOCIEDAD ANONIMA	18.42	0.05%
PERUANA DE ESTACIONES DE SERVI	1500.39	4.04%
INVERSIONES ARAN ZAZU EIRL	3218.52	8.67%
EDEN BIOMARKET S.A.C.	196.83	0.53%
JAC E HIJOS S.R.L.	98	0.26%
DAMARIS CASTAÑEDA	900	2.43%
CINEMARK DEL PERU S.R.L.	65.11	0.18%
ENERGICAS S.A.C.	342.94	0.92%
N&S DISTRIBUCIONES SAC	526.95	1.42%
MIFARMA SAC	7544.3	20.33%
CADENA DE COMERCIO PERU S.A.C.	4920.71	13.26%
SUPERMERCADOS PERUANOS S.A.	6329.65	17.06%
PRODUSANA S.A.C.	1762.71	4.75%
VEND S.A.C.	8440.7	22.74%
TIENDAS TAMBO S.A.C.	1204.44	3.25%
Totales	37111.73	100.00%

CARTERA MOROSA JUNIO 2021

CLASIFICACIÓN DE CARTERA	TOTAL CARTERA AL	%
	30.06.2021	
Cartera > 120 Días	134,895.49	64.03%
Cartera por vencer	75,793.51	35.97%
Total	210,689.00	100%

SEGMENTOS	TOTAL DE CARTERA	%
	A 120 DIAS	
FARMACIAS PERUANAS	1400	1.04%
PERUANA DE ESTACIONES DE SERVI	5900	4.37%
AVA TRADING SA	259	0.19%
INVERSIONES ARAN ZAZU	4300	3.19%
CADENA DE COMERCIO PERU SAC	10200	7.56%
MIFARMA SAC	91868	68.10%
EDEN BIOMARKET S.A.C	1250	0.93%
VIVIMOS SALUDABLE S.A.C.	2238	1.66%
VEND S.A.C.	11339.33	8.41%
JAK E HIJOS S.R.L.	3000	2.22%
BREZA S.A.C. PRODUCTOS 100% NAT	3141.16	2.33%
Totales	134895.49	100.00%

CARTERA MOROSA DICIEMBRE 2021

CLASIFICACIÓN DE CARTERA	TOTAL CARTERA AL	%
	30.06.2021	
Cartera > 120 Días	274,475.09	73.81%
Cartera por vencer	97,391.00	26.19%
Total	371,866.09	100%

SEGMENTOS	TOTAL DE CARTERA	%
	A 120 DIAS	
AVA TRADING SA	3900	1.42%
INVERSIONES ARAN ZAZU	5699.27	2.08%
CADENA DE COMERCIO PERU SAC	21993	8.01%
PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.	3567	1.30%
VIVIMOS SALUDABLES S.A.C.	10836	3.95%
VEND S.A.C.	11339.33	4.13%
JAK E HIJOS S.R.L.	4567	1.66%
BREZA S.A.C. PRODUCTOS 100% NATURALES	3141.16	1.14%
MIFARMA SAC	205954.33	75.04%
EDEN BIOMARKET S.A.C	3478	1.27%
Totales	274475.09	100.00%

ANEXOS DE PROVISIONES

TRATAMIENTO CONTABLE CARTERA MOROSA

2019

<hr/>		1	<hr/>	
6841 ESTIMACION DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA			15,029.07	
191 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES				15,029.07
31/12 PROVISION DE COBRANZA DUDOSA				
<hr/>		2	<hr/>	
951 GASTOS DE VENTAS			15,029.07	
781 CARGAS CUBIERTAS POR PROVISIONES				15,029.07
31/12 DESTINO DE GASTO DE LA PROVISION				
<hr/>		3	<hr/>	
191 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES			15,029.07	
121 FACTURAS POR COBRAR				15,029.07
31/12 APLICACIÓN DE LA COBRANZA DUDOSA				

TRATAMIENTO CONTABLE CARTERA MOROSA

2020

<hr/>		1	<hr/>	
6841 ESTIMACION DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA			37,111.73	
191 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES				37,111.73
31/12 PROVISION DE COBRANZA DUDOSA				
<hr/>		2	<hr/>	
951 GASTOS DE VENTAS			37,111.73	
781 CARGAS CUBIERTAS POR PROVISIONES				37,111.73
31/12 DESTINO DE GASTO DE LA PROVISION				
<hr/>		3	<hr/>	
191 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES			37,111.73	
121 FACTURAS POR COBRAR				37,111.73
31/12 APLICACIÓN DE LA COBRANZA DUDOSA				

TRATAMIENTO CONTABLE CARTERA MOROSA

2021

1		
6841 ESTIMACION DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA	274,475.09	
191 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES		274,475.09
31/12 PROVISION DE COBRANZA DUDOSA		
2		
951 GASTOS DE VENTAS	274,475.09	
781 CARGAS CUBIERTAS POR PROVISIONES		274,475.09
31/12 DESTINO DE GASTO DE LA PROVISION		
3		
191 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	274,475.09	
121 FACTURAS POR COBRAR		274,475.09
31/12 APLICACIÓN DE LA COBRANZA DUDOSA		

ANEXOS DE POLITICAS VENTAS Y COBRANZAS

POLITICAS DE VENTAS

Los representantes de ventas de están en la obligación de cumplir la política de Ventas a continuación detallada

Creación del cliente

Los clientes deben presentar la siguiente documentación para solicitar la primera compra al contado:

- Registro Único Contribuyente (R UC) actualizada
- Licencia de autorización municipal
- DNI del representante legal o dueño.
- Dichos requisitos deberán ser entregada al área de finanzas juntamente con la FICHA DEL CLIENTE debidamente detallado, 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 documentos a partir de s/ 18,000.00:

- 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 último recibo
- Estados financieros y de Resultados del ejercicio anterior (en caso de persona Jurídica)
- Además, se realizará la verificación del cliente en la central de riesgo Sentinel y si este resultara positivo se procederá con aprobación del crédito.

Ampliación de líneas de crédito

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

Condiciones de crédito

- 30 días
- 60 días



.....
Jacobo Ludvinosky Winter
DNI 06319567

POLITICAS DE COBRANZAS

- ❖ Los representantes de ventas están en la obligación de cumplir la política de Ventas a continuación detallada :
- ❖ El área de créditos y cobranzas tiene la obligación de informar a su inmediato superior algún acto que no se cumpla.
- ❖ La cobranza en cartera será realizada únicamente bajo las siguientes modalidades:
 - Cobranza en efectivo.
 - Cobranza con depósitos de transferencias.
 - Compensación de Notas de crédito.
- ❖ El equipo de cobranzas estará regido bajo las siguientes políticas de cobranzas a continuación :

Clasificación de clientes según Mora después de vencimiento

Días de mora

Días de Mora	Clasificación de clientes
(dentro del plazo)	Vigentes
60 a mas	Morosos


.....
Jacobo Ludwinosvsky Winter
DNI 06319567

Estado de Flujos de Efectivo
Método Directo
Por los años terminados el 31 de Diciembre de 2019 y 2020
(En miles de nuevos soles)

Notas	2020	2019
Flujos de efectivo de actividad de operación		
Clases de cobros en efectivo por actividades de operación		
Venta de Bienes y Prestación de Servicios	270,916	160,244
Regalías, cuotas, comisiones, otros ingresos de actividades ordinarias	0	0
Contratos mantenidos con propósito de intermediación o para negociar	0	0
Arrendamiento y posterior venta de esos activos	0	0
Otros cobros de efectivo relativos a la actividad de operación	0	0
Clases de pagos en efectivo por actividades de operación		
Proveedores de Bienes y Servicios	-160,923	-276,468
Contratos mantenidos con propósito de intermediación o para negociar	0	0
Pagos a y por cuenta de los empleados	-44,726	0
Elaboración o adquisición de activos para arrendar y otros mantenidos para la venta	0	0
Otros Pagos de Efectivo Relativos a la Actividad de Operación	0	0
Flujos de efectivo y equivalente al efectivo procedente de (utilizados en) operaciones	65,267	-116,224
Intereses recibidos (no incluidos en la Actividad de Inversión)	0	0
Intereses pagados (no incluidos en la Actividad de Financiación)	0	0
Dividendos Recibidos (no incluidos en la Actividad de Inversión)	0	0
Dividendos pagados (no incluidos en la Actividad de Financiación)	0	0
Impuestos a las ganancias (pagados) reembolsados	0	0
Otros cobros (pagos) de efectivo	0	0
Flujos de Efectivo y Equivalente al Efectivo Procedente de (Utilizados en) Actividades de Operación	65,267	-116,224
Flujos de efectivo de actividad de inversión		
Clases de cobros en efectivo por actividades de inversión		
Reembolso de Adelantos de Prestamos y Préstamos Concedidos a Terceros	0	0
Dividendos Recibidos	0	0
Clases de pagos en efectivo por actividades de inversión		
Anticipos y Prestamos Concedidos a Terceros	0	0
Obtener el control de subsidiarias u otros negocios	0	0
Compra de Instrumentos Financieros de Patrimonio o Deuda de Otras Entidades	0	0
Contratos Derivados (futuro, a término, opciones)	0	0
Compra de Subsidiarias, Neto del Efectivo Adquirido	0	0
Compra de Participaciones en Negocios Conjuntos, Neto del Efectivo Adquirido	0	0
Compra de Propiedades, Planta y Equipo	-84,266	-30,778
Compra de Activos Intangibles	-90,864	-80,530
Compra de Otros Activos de largo plazo	0	0
Impuestos a las ganancias (pagados) reembolsados	0	0
Otros cobros (pagos) de efectivo relativos a la actividad de inversión	-1,560,420	-651,453
Flujos de Efectivo y Equivalente al Efectivo Procedente de (Utilizados en) Actividades de Inversión	-1,735,550	-762,761
Flujos de efectivo de actividad de financiación		
Clases de cobros en efectivo por actividades de financiación:		
Obtención de Préstamos	0	0
Subvenciones del gobierno	0	0
Clases de pagos en efectivo por actividades de financiación:		
Amortización o pago de Préstamos	0	0
Dividendos pagados	0	0
Impuestos a las ganancias (pagados) reembolsados	0	0
Otros cobros (pagos) de efectivo relativos a la actividad de financiación	0	0
Flujos de Efectivo y Equivalente al Efectivo Procedente de (Utilizados en) Actividades de Financiación	1,700,733	882,093
Aumento (Disminución) Neto de Efectivo y Equivalente al Efectivo, antes de las Variaciones en las Tasas de Cambio	30,450	3,108
Efectos de las Variaciones en las Tasas de Cambio sobre el Efectivo y Equivalentes al Efectivo	0	0
Aumento (Disminución) Neto de Efectivo y Equivalente al Efectivo	30,450	3,108
Efectivo y Equivalente al Efectivo al Inicio del Ejercicio	0	0
Efectivo y Equivalente al Efectivo al Finalizar el Ejercicio	30,450	3,108