

RESUMEN

Pharmabrand es una comercializadora de medicamentos que tiene una década en el mercado que cada día va incrementando sus ingresos así como sus clientes quienes exigen mejores propuestas para realizar sus compras, la competencia es una barrera que sostiene debido a que las multinacionales tienen un significativo porcentaje de participación en el mercado farmacéutico porque sus productos registran patentes es decir marcas reconocidas.

La exigencia que tiene Pharmabrand es de sus clientes debido a que solicitan facilidades de pago razón por la cual su cartera de cuentas por cobrar representa un total de 15% de los activos y un 50% como costo frente a la utilidad operacional, por esta razón se ha propuesto un Modelo de Calificación Crediticia que ayude a minimizar su riesgo de incobrabilidad de sus cuentas y poder servir mejor a sus clientes.

La empresa carece de una política de crédito detallada, la cual también se propone para el desarrollo de su gestión de crédito.

El Modelo propuesto es un Credit Scoring en el cual se evalúa todas las variables tanto cualitativas como cuantitativas incluyendo información externa como es la ayuda de los buros de créditos, así como también los balances financieros, todo esto resumido en las cinco C del crédito.

Mediante la experiencia de los colaboradores de la empresa se pudo determinar patrones comunes que conforman este Modelo de Calificación Crediticia, y así dar una herramienta útil para la generación de respuestas ágiles que ayuden a la toma de decisiones y al desarrollo de la empresa.

PALABRAS CLAVES: CALIFICACIÓN CREDITICIA, INDUSTRIA FARMACÉUTICA, POLÍTICA DE CRÉDITO, CICLO EFECTIVO, CUENTAS POR COBRAR.

SUMMARY

Pharmabrand is a marketer of drugs has a decade on the market every day will increase revenues and customers who demand best proposals for shopping, the competition is a barrier holding because multinationals have a significant percentage of participation in the pharmaceutical market for patents because their products is recognized brands. The requirement has PharmaBrand is because customers requesting payment facilities why its portfolio of receivables for a total of 15% of assets and 50% as cost versus operating profit, for this reason has proposed a Model of Credit Rating to help minimize your risk of uncollectible accounts and to better serve their customers. The company lacks a detailed credit policy, which also intends to develop its credit management. The proposed model is a Credit Scoring in which all variables both qualitative and quantitative information including external aid such as credit bureaus, as well as evaluating the financial statements, all summarized in the five C's of credit. Through the experience of the employees of the company were able to identify common patterns that make up this Credit Rating Model, and thus provide a useful tool for the generation of responses that help agile decision making and enterprise development tool.

KEYWORDS: CREDIT RATING, PHARMACEUTICAL INDUSTRY, BUSINESS CREDIT, CASH CYCLE ACCOUNTS RECEIVABLE.