

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Escuela Profesional de Contabilidad



Una Institución Adventista

Efecto de las políticas de cobranza en la liquidez de la institución educativa Colegio unión de Ñaña

Tesis para optar el título profesional de Contador publico

Por

Jacqueline Lizette Puma Saldaña

Roxana Dorka Vizcarra Baldeon

Asesor:

Dr. Iván Apaza Romero

Lima, octubre del 2022

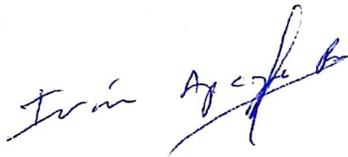
DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA DE TESIS

Yo, Iván Apaza Romero, de la Facultad de Ciencias Empresariales, de la Escuela Profesional de Contabilidad, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que la presente investigación titulada: "Efecto de las políticas de cobranza en la liquidez de la institución educativa Colegio unión de Ñaña" constituye la memoria que presenta las bachilleres Jacqueline Lizette Puma Saldaña y Roxana Dorka Vizcarra Baldeon para la obtención del título profesional de Contador Público, cuya tesis ha sido realizada en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Para los fines pertinentes, firmo esta declaración jurada, en la ciudad de Lima, a los 11 días del mes de octubre del 2022.



Dr. Iván Apaza Romero

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En Lima, Ñaña, Villa Unión, a los 11 días del mes de octubre del año 2022 siendo las 18:00 horas., se reunieron en el Salón de Grados y Títulos de la Universidad Peruana Unión, bajo la dirección del Señor Presidente del Jurado: Mg. Margarita Jesús Ruiz Rodríguez el secretario: Mg. Sinforiano Martínez Huisa y como miembros: CPC. Abraham Braulio Santos Maldonado y el asesor Dr. Iván Apaza Romero, con el propósito de administrar el acto académico de sustentación de Tesis titulada: “Efecto de las políticas de cobranza en la liquidez de la institución educativa Colegio unión de Ñaña” de los Bachilleres:

- a. Jacqueline Lizette Puma Saldaña
- b. Roxana Dorka Vizcarra Baldeon

Conducente a la obtención del Título profesional de **CONTADOR PUBLICO**.

El Presidente inició el acto académico de sustentación invitando al candidato hacer uso del tiempo determinado para su exposición. Concluida la exposición, el Presidente invitó a los demás miembros del Jurado a efectuar las preguntas, cuestionamientos y aclaraciones pertinentes, los cuales fueron absueltos por el candidato. Luego se produjo un receso para las deliberaciones y la emisión del dictamen del Jurado. Posteriormente, el Jurado procedió a dejar constancia escrita sobre la evaluación en la presente acta, con el dictamen siguiente:

Candidato (a): Jacqueline Lizette Puma Saldaña

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
Aprobado	15	B-	Bueno	Muy Bueno

Candidato (b): Roxana Dorka Vizcarra Baldeon

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
Aprobado	14	C	Aceptable	Bueno

(*) Ver parte posterior

Finalmente, el Presidente del Jurado invitó al candidato a ponerse de pie, para recibir la evaluación final. Además, el Presidente del Jurado concluyó el acto académico de sustentación, procediéndose a registrar las firmas respectivas.

Presidente



Secretario

Asesor

Miembro

Miembro

Candidato/a (a)

Candidato/a (b)

EFFECTO DE LAS POLÍTICAS DE COBRANZAS EN LA LIQUIDEZ DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA COLEGIO UNIÓN DE ÑAÑA

Jacqueline Lizette Puma Saldaña / Roxana Dorka Vizcarra Baldeón

EP. Contabilidad, Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Peruana Unión

Resumen

Los centros educativos particulares tienen como principal fuente de financiamiento el pago de pensiones por el servicio educativo brindado a estudiantes menores. Existe la posibilidad que los padres o apoderados desarrollen morosidad en el pago de la pensión afectando la liquidez de la Institución. El Colegio Unión de Ñaña como parte de la red de Colegios Adventistas no es ajeno a esta problemática. Por ello el objetivo de la presente investigación fue identificar las Políticas de Cobranzas y determinar su eficacia en la liquidez del Colegio Unión durante los años 2018 – 2021. Se determinó que las políticas al término del periodo 2020 comprendían establecer cronogramas de pagos, enviar comunicados de las fechas de vencimiento a los padres o tutores a través de redes sociales de forma masiva, y reprogramar pagos atrasados como principales características. Se adicionó en el periodo 2021 un procedimiento de incentivos para reducir la morosidad en los padres de familia del colegio, así como incentivos para los tutores de aula que promovieran el pago puntual de los padres. Esto tuvo como efecto una mejora en la liquidez del colegio entre los periodos 2020 a 2021, traducidos en un incremento de la razón corriente y la razón de prueba defensiva, así como una mejora en la gestión de cuentas por cobrar, evidenciado en un aumento en la rotación de cuentas por cobrar, y disminución del índice de morosidad y periodo promedio de cobranza. Lo que muestra la efectividad de la nueva política de cobranza introducida en el periodo 2021 por los administradores del Colegio.

Palabras clave: Gestión de cuentas por cobrar, liquidez, políticas de cobranza

Abstract

Educative centers have as main financial source the pension payment for the educative service provided to students. There is a possibility that fathers or children owners develop default on payment, thus affecting the school liquidity. The Unión School of Ñaña, as member of Adventist Schools Network could have this problem. Thus the main of this research was to identify the collection politics and identify its efficiency upon Colegio Unión's liquidity during years 2018 – 2021. It was determined politics at the end of 2020 period conformed to set payment schedule, to send communications about expiration dates to fathers or children owners through social networks massively, and reschedule late payments as main features. In 2021 period it was added an incentive procedure to reduce default on payment in school' family fathers, as well as incentives to class teachers who promoted on time payment. This had as effect an improve in school's liquidity between 2020 and 2021 periods, evidenced with an increase in current ratio and cash ratio, furthermore an enhancement in accounts receivable management, viewed through in increase in accounts receivable turnover, and decrease in average collection period and delinquency rate. All this shows the new collection politic' s effectivity introduced in 2021 period by school's managers.

Keywords: accounts receivable management, liquidity, collection politics.

1. Introducción

Las empresas presentan en su sistema financiero dos grandes flujos: los flujos de ingresos y gastos y los flujos de cobros y pagos (Canales & Simeón, 2018). Todas las empresas buscan maximizar los ingresos como una forma para incrementar la utilidad de la empresa y pueda ser ésta más competitivo y posicionarse en el mercado a través del tiempo. Los ingresos

generalmente se hacen a través de la creación y venta de bienes y servicios (Sánchez Jiménez, 2015). Por otro lado, las empresas presentan obligaciones, principalmente a través del pago a proveedores, talento humano y obligaciones fiscales a través del pago de impuestos.

Las instituciones educativas privadas a nivel básico son caracterizadas por la venta de un servicio a los padres o tutores de menores por su aprendizaje, por lo cual los tutores pagan mensualmente por el servicio de enseñanza (Alcázar & Romaguera, 2012), considerándose esto por tanto el principal ingreso que obtienen las empresas educativas. Por tanto es tarea de la gerencia financiera gestionar los ingresos y gastos de manera adecuada y asignar los recursos en función a los objetivos de la empresa (Nava Rosillón, 2009).

Un rasgo común en las operaciones de las empresas son las ventas al crédito. En el caso de los centros educativos privados los tutores pueden seguir recibiendo el servicio de enseñanza a sus menores apoderados aun cuando no cumplen con la obligación del pago por el servicio (Alcázar & Romaguera, 2012), generando una disminución en el flujo de ingresos de la institución educativa. Este desequilibrio puede provocar insolvencia y poca liquidez, ocasionado además por una política financiera poco eficiente.

El incumplimiento de los plazos es conocido como morosidad. No obstante, los pagos son programados en plazos aceptables para cobrar y en el acuerdo de los consumidores del servicio, por lo que el incumplimiento en los plazos acordados afecta al flujo de caja de la institución.

Estas variaciones en la liquidez de la empresa pueden ser analizadas mediante indicadores de estados financieros con la finalidad de evaluar la situación económica de la empresa y el efecto de la morosidad. Estos indicadores presentan información derivada de los estados financieros y forman una herramienta vital para la toma de decisiones, así como su resultado (Barreto Granda, 2020).

1.1. Ratios de Liquidez

Los ratios o razones financieras son relaciones o vínculos de cuentas del mismo estado de situación financiera, lo que permite conocer el estado de la empresa a partir de su información histórica (Lizarzaburu et al., 2016). Existen diferentes tipos de razones financieras, las principales son razones de liquidez, razones de gestión, razones de endeudamiento y razones de rentabilidad (Fajardo & Soto, 2017).

La liquidez es la capacidad de la empresa para pagar con sus obligaciones inmediatas usando el flujo de caja (Brealey et al., 2010), también es definida como la capacidad de la empresa para asumir deudas en el corto plazo (Gutiérrez & Tapia, 2016), es decir la capacidad de la empresa para pagar sus cuentas con el dinero inmediato que dispone. Dada su importancia existen ratios de liquidez o indicadores que permiten cuantificar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones (pago a proveedores, impuestos, acreedores, sueldos, remuneraciones) a corto plazo, generalmente entendido como menos de un año (Lizarzaburu et al., 2016). Los principales indicadores de liquidez son: capital de trabajo, razón circulante, y razón corriente.

1.1.1. Capital de Trabajo

El capital de trabajo es el recurso que la empresa dispone para su operación diaria. Este indicador estima la capacidad de respuesta de la empresa para operar con sus activos a corto plazo (efectivo, cuentas por cobrar, inventarios y pasivos de corto plazo), es decir conforma todo el dinero disponible incluyendo el que se puede recaudar a partir de los bienes producidos por la empresa (Fajardo & Soto, 2017), también se entiende como el recurso económico remanente luego de pagar las obligaciones inmediatas (Lizarzaburu et al., 2016). Su definición es:

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{activo corriente} - \text{pasivo corriente} \quad \text{Ecuación 1}$$

1.1.2. Razón circulante

Es uno de los indicadores más utilizados para evaluar la solvencia de una empresa y es una medida de la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo utilizando sus activos de corto plazo, su definición está en la ecuación 2 (Fajardo & Soto, 2017). En la ecuación el activo corresponde al efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, es decir el dinero disponible de forma más inmediata, no considera los recursos de infraestructura, mientras que el pasivo corriente son las cuentas a pagar a corto plazo, tales como impuestos y otras deudas inmediatas (Lizarzaburu et al., 2016). Generalmente se espera que esta ratio sea mayor a 1.

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} \quad \text{Ecuación 2}$$

1.1.3. Razón rápida

Este indicador también es llamado como razón de prueba ácida, mide la liquidez de la empresa y su forma de pago. A diferencia de la Razón circulante, la razón corriente no considera todos los activos de la empresa como inventarios y prepagos debido a que su conversión en dinero puede tomar cierto tiempo, de forma que sólo considera los recursos que pueden volverse efectivo de forma más rápida como las cuentas por cobrar y las inversiones a corto plazo. Su definición está en la ecuación 3.

$$\text{Razón rápida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{inventarios}}{\text{Pasivo corriente}} \quad \text{Ecuación 3}$$

1.1.4. Razón de prueba defensiva

Permite calcular la capacidad de pago de la empresa a corto plazo utilizando sólo el dinero inmediatamente disponible, no incluye las ventas o las cuentas por cobrar (Réquiz Córdor, 2020), tal como está definido en la ecuación 4.

$$\text{Prueba defensiva} = \frac{\text{Caja y bancos}}{\text{Pasivo corriente}} \times 100 \quad \text{Ecuación 4}$$

1.2. Ratios de Actividad

Expresan la eficacia en los procesos operativos de la empresa, principalmente la rotación de activos, cuentas por cobrar e inventarios (Réquiz Córdor, 2020), así como la rapidez con que son convertidos en efectivo, permitiendo medir la efectividad del proceso como la empresa tiene sus activos (Caycho & Castro, 2020).

Las cuentas por cobrar son la representación de los derechos exigibles que se origina por las ventas, servicios prestados, otorgamientos de crédito, y son los activos de la empresa que se pueden convertir rápidamente en dinero (van Horne & Wachowicz, 2010).

1.2.1. Período promedio de cobranza

Determina el plazo promedio o tiempo que tarda la empresa en cobrar sus cuentas (Réquiz Córdor, 2020), también definido como la velocidad con que los clientes pagan sus cuentas (Brealey et al., 2010). Este indicador está definido en la ecuación 5. El periodo promedio de cobranza expresa la cantidad de días que las cuentas por cobrar retornan como efectivo, es decir el tiempo promedio que están en circulación. Se espera que este valor sea lo más bajo posible (Caycho & Castro, 2020).

$$\text{Período promedio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} \times \text{días del año}}{\text{Ventas anuales en cuenta corriente}} \quad \text{Ecuación 5}$$

1.2.2. Rotación de Cuentas por Cobrar

La rotación de cuentas por cobrar indica la cantidad de veces en el año que las cuentas por cobrar han retornado como efectivo, se espera el valor más alto posible, lo que también indica un menor

tiempo entre la venta a crédito y su retorno como efectivo (Caycho & Castro, 2020). Está expresado en la ecuación 6.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas anuales en cuenta corriente}}{\text{Cuentas por cobrar}} \quad \text{Ecuación 6}$$

1.2.3. Índice de Morosidad

La morosidad es el retraso en el cumplimiento de una obligación de pago (Canales & Simeón, 2018). Está definida como la relación entre las cuentas por cobrar y los ingresos (Réquiz Córdor, 2020), como indica la ecuación 7.

$$\text{Índice de morosidad} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ingresos}} \quad \text{Ecuación 7}$$

1.2. Políticas de Cobranza

Las políticas de cobranza son las técnicas y procedimientos aplicados a las organizaciones para el cobro de las cuentas por cobrar en la fecha de vencimiento. Entre los procedimientos más comunes para efectuar la cobranza de deudas están las notificaciones por escrito, llamadas telefónicas, visita personal, traspaso a un agente de cobranza, y que la severidad de los procedimientos puede variar, por ejemplo hacer llamadas o notificaciones a los 30 días, visita personal a los 60, y derivar el caso a un agente externo a 90 días de finalizado el periodo de cancelación de una deuda (Ettinger y Goliet 2000). Algunas organizaciones para evitar problemas de cobro suelen recurrir a servicios bancarios como el Factoraje, donde el banco amortiza las deudas cobrando una tasa de interés del monto adeudado (Brealey et al., 2010). El objetivo de la presente investigación fue identificar las políticas de cobranza y determinar su efecto en la liquidez del Colegio Unión durante los períodos académicos 2018 – 2021.

2. Materiales y Métodos

2.1. Diseño Metodológico

El diseño de la investigación fue no experimental, de tipo descriptivo (Vallejo, 2002), dado que se describió la situación en el Colegio Unión referente a las políticas de cobranza, en lugar de manipular intencionalmente las condiciones de estudio. El estudio también fue de tipo longitudinal (Ato et al., 2013), dado que se determinó los indicadores financieros durante cuatro períodos académicos, del 2018 al 2021.

2.2. Diseño muestral

La población fue el personal administrativo del Colegio Unión de Ñaña, compuesto por el director, director académico, gerente financiero, tesorero, cajero, coordinadores de secundaria, primaria, y secretarías administrativas. Las preguntas de la encuesta estuvieron divididas en dos partes, un grupo sobre políticas de cobranza y un segundo grupo de preguntas sobre liquidez. Las preguntas tuvieron como alternativas “Sí”, “No”, “No precisa”, y los resultados fueron expresados a través de tablas de frecuencias. La consistencia interna reportó un valor de 0.76 según el indicador Alfa de Cronbach indicando que los resultados fueron consistentes (Schrepp, 2020).

2.3. Técnicas de Recolección de Datos

La información de los estados financieros fue solicitada al Gerente Financiero de la Institución Educativa y proveída por la contadora de la institución. Los estados financieros fueron traducidos a ratios o indicadores de estados financieros para evaluar el estado de las cobranzas en dichos años.

2.4. Técnicas Estadísticas para el Procesamiento de la Información

Los datos recolectados de la encuesta fueron analizados en el programa SPSS v. 22.0.0 (IBM 2013), se generaron gráficos de barras para la variación en los indicadores financieros y comparación de medias de los indicadores en los años de estudio en el paquete Excell 2007 (Microsoft Corporation 2009).

2.5. Aspectos Éticos

Los datos recolectados fueron adquiridos previa coordinación con los administradores del Colegio Unión. La encuesta fue aplicada con el consentimiento de las personas de la muestra, bajo anonimato según las normas éticas pertinentes.

3. Resultados y Discusión

3.1 Resultados descriptivos de las políticas de cobranza

La opinión de los administrativos sobre las políticas de cobranza es mostrada en la Tabla 1 para datos obtenidos al final del período escolar 2020. Los resultados fueron validados utilizando además el test Kappa de Fleish con un valor 0,69 ($p < 0,001$) mostrando una concordancia significativa entre los participantes de la encuesta.

Del personal administrativo (10 personas), el 90 % indicó que sí existe una política de cobranza, el 80 % indicó que las políticas de cobranza son puestas en práctica, y un 100 % indicó que se emiten documentos que verifican el pago de los padres por el servicio educativo. Un 70 % expresó que existe un gestor de cobranza para dicha función, un 10 % indicó que no hay, y un 20 % no precise.

Tabla 1. Opinión de los administradores del Colegio referente a las políticas de cobranza y de liquidez

No	Ítem	Si	No	No Precisa
PC1	¿Cuentan con una política de cobranza?	9	0	1
PC2	¿Ponen en práctica la política de cobranza?	8	0	2
PC3	¿Emiten documentos que verifiquen que un padre pagó?	10	0	0
PC4	¿Cuentan con un gestor de cobranza capacitado para la cobranza de los pagos mensuales?	7	1	2
PC5	¿Cuentan con el cronograma de pago mensual actualizado?	9	0	1
PC6	¿Emite notificaciones de cobranza de forma general días antes de la fecha de vencimiento?	10	0	0
PC7	¿Cuenta con los datos de contacto de los padres o apoderados de los estudiantes?	8	1	1
PC8	¿Utiliza calanes de comunicación para enviar mensajes de cobranza personalizados a los padres?	9	0	1
PC9	¿Brindan incentivos (descuentos, vales de compras) a los padres que pagan puntualmente adicional al descuesto por pronto pago al contado?	2	6	2
PC10	Si un padre no paga a tiempo ¿es castigado económicamente?	0	8	2
PC11	¿Hacen uso de reprogramación y flexibilización en la gestión de cobranza para un apoderado con problemas?	7	1	2
PEF12	¿Se preparan estados financieros cada mes para tomar decisiones operativas?	7	2	1
PEF13	¿Considera que la institución posee un buen nivel de liquidez corriente?	7	1	2
PEF14	¿La institución posee la capacidad de prueba ácida suficiente para cumplir con las deudas inmediatas?	6	1	3
PEF15	¿La institución realiza una programación de las salidas de efectivo para el cumplimiento de sus obligaciones?	5	1	4
PEF16	¿El nivel de liquidez permite realizar inversiones a corto plazo?	7	0	3
PEF17	¿Realizan una auditoría para determinar el ciclo de los activos circulantes?	6	1	3
PEF18	¿Considera que el nivel de liquidez en el 2020 mejoró respecto a años anteriores?	3	5	2

Todos los administrativos indicaron que se emite notificaciones de cobranza antes de la fecha de vencimiento de los pagos. Un 80 % indicó que cuentan con los datos de contacto de los padres de los estudiantes. Un 90 % expresó que utilizan canales de comunicación para enviar mensajes de cobranza a los padres. Un 80 % indica que si un padre no paga puntualmente no es castigado (aplicación de moras), y un 70 % que se hace planes flexibles para reprogramar las deudas de los padres. No obstante un 60 % indicó que no se brindan incentivos a los padres que pagan puntualmente, mientras un 20 % no precisó respuesta.

Respecto a las preguntas sobre liquidez de la institución, 7 personas consideran que la institución posee un buen nivel de liquidez corriente mientras 2 personas no precisaron. Un 60 % indicó que la institución posee la capacidad de prueba ácida suficiente para cumplir con las deudas inmediatas, un 50 % que la institución realiza una programación de las salidas de efectivo para el cumplimiento de las obligaciones, mientras un 40% no precise respuesta. El 70 % considera que el nivel de liquidez permite realizar inversiones a corto plazo y que se realiza una auditoria para determinar el ciclo de los activos circulantes. Finalmente un 30 % indicó que el nivel de liquidez en el 2021 mejoró respecto a años anteriores, mientras que un 50 % consideró que no mejoró.

3.3 Políticas de cobranza durante los períodos 2018 a 2021

En base a los resultados de la Tabla 1 se plantearon las políticas de cobranza indicadas en la Tabla 2. En el ítem CP9 se encontró que un alto porcentaje de los encuestados expresaron a finales del periodo académico 2020 una falta en la proporción de incentivos para los padres que pagaban puntualmente con sus cuentas.

Por tal motivo los administradores del centro educativo plantearon un cambio en la política de cobranza para el período académico 2021, adicionando la adición de incentivos económicos, mostrados en la Tabla 3. Este incentivo consistió en un sorteo de vales en efectivo para los

padres que no presentaban deudas hasta el mes de octubre, así como un incentivo para los maestros en cuyas aulas había un porcentaje de padres con deudas menor al 20 %. El efecto de este cambio en la política de cobranza se observó en los ratios económicos del 2018 al 2021.

Tabla 2. Políticas de cobranza del Colegio Unión en el 2018

N°	Política de cobranza
1	Emitir comprobantes de pago a los padres al momento del pago de sus obligaciones por el servicio Educativo
2	Existe un gestor de cobranza que pueda comunicarse con los padres de forma global para recordar sus obligaciones de pagos.
3	Plantear un cronograma de pago mensual.
4	Emitir notificaciones de cobranza de forma general días antes de la fecha de vencimiento
5	Mantener una base de datos con los datos de contacto de los padres o apoderados de los estudiantes.
6	Utilizar canales de comunicación (página de Facebook, Twitter del Colegio Unión) para enviar mensajes referentes a las obligaciones de pago de los padres.
7	Apoyar a los padres con problemas de morosidad a través de la reprogramación y flexibilización en el cobro de sus obligaciones.

Tabla 3. Políticas de cobranza adicionales para el periodo académico 2021

N°	Política de cobranza	Forma de ejecución
1	Incentivo económico para los padres que no presenten deudas en sus obligaciones de pagos hacia el colegio.	Sorteo de 5 becas de 1 mes de estudio. Entraban al sorteo los padres – apoderados que no presentaron deudas hasta octubre del 2021.
2	Incentivo económico para los maestros – tutores de aula, donde haya menos de un 20 % de padres con deudas.	Entrega de vales por 200 nuevos soles.

3.2. Resultados de los Indicadores financieros

Antes de interpretar las variaciones en los estados financieros de la Institución Educativa, en la Figura 1 está detallada la variación en el número de estudiantes del colegio entre los años 2018 a

2021, la tendencia entre los niveles primario y secundario no mostró diferencia significativa ($p > 0.9$), en cambio el nivel inicial mostró un ligero aumento entre los años 2020 a 2021 que lo hace significativamente diferente a los otros dos niveles ($p < 0.01$). Los niveles primaria y secundaria presentaron los mayores números de estudiantes. En los tres niveles hubo un incremento de estudiantes entre los años 2018 a 2019, no obstante una disminución luego en el año 2020, relacionada al estado de emergencia sanitaria impuesta por el gobierno a raíz del virus Covid-19. Entre los años 2020 a 2021 hubo un ligero incremento en el número de estudiantes en el nivel Inicial, en Secundaria el número no presentó casi variación, mientras una disminución en el nivel primario.

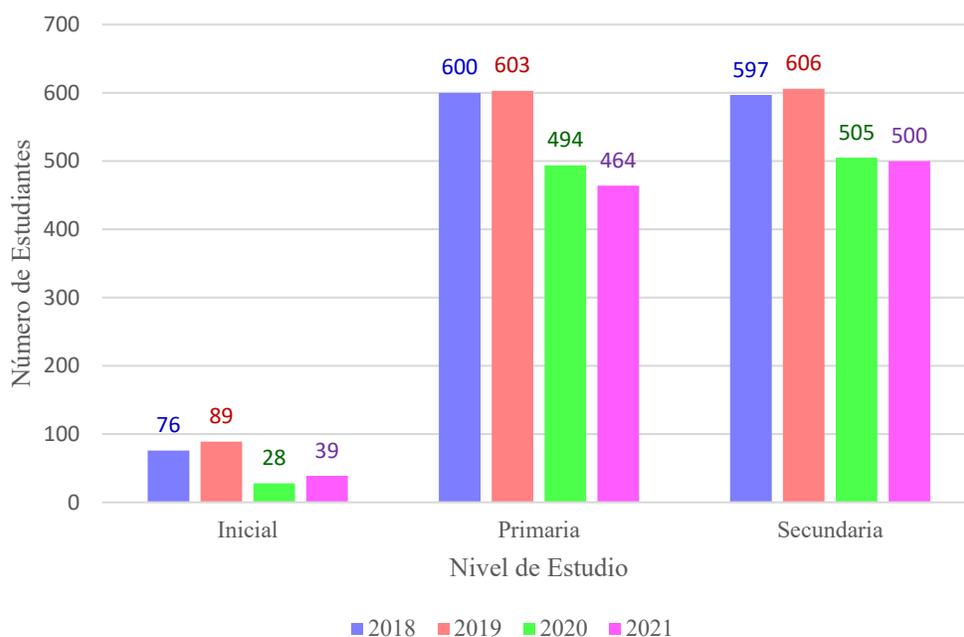


Figura 1. Número de Estudiantes entre los años 2018 a 2021

Los ratios de liquidez son mostrados en las figuras 2 y 3. La Figura 2 muestra que entre los años 2018 a 2019 hubo un incremento en la razón corriente de 2.347 a 2.867, lo que indica que entre

esos años la relación de ingresos aumento respecto a los egresos, pero entre los años 2019 a 2020 se evidenció una reducción significativa en la razón corriente da 1.094, luego en el 2021 hubo un incremento en la razón corriente a 1.203.

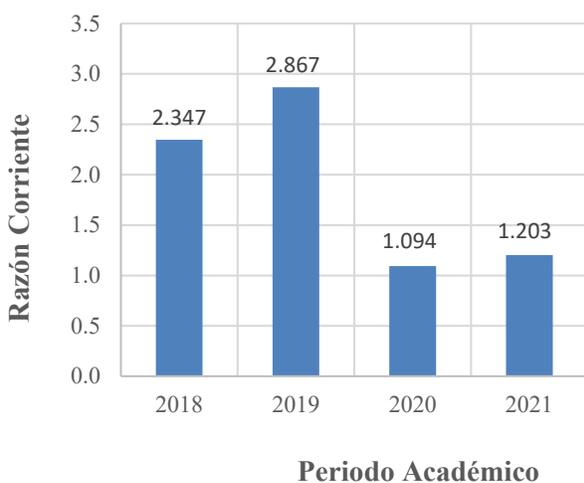


Figura 2. Razón Corriente en el Centro Educativo “Colegio Unión de Ñaña” en los periodos académicos 2018 a 2021

La Figura 3 muestra los cambios en la razón de prueba defensiva. Entre los años 2018 a 2019 hubo una ligera disminución en la prueba defensiva de 15.044 a 14.67 %, lo que indica una reducción en la proporción de dinero en el banco respecto a las obligaciones financieras, luego entre los años 2019 a 2020 hubo una reducción de 14.67 a 1.691, representando una disminución de cerca del 88 %, finalmente entre los años 2021 a 2021 hubo un nuevo incremento en la razón de prueba defensiva a 5.815 %.

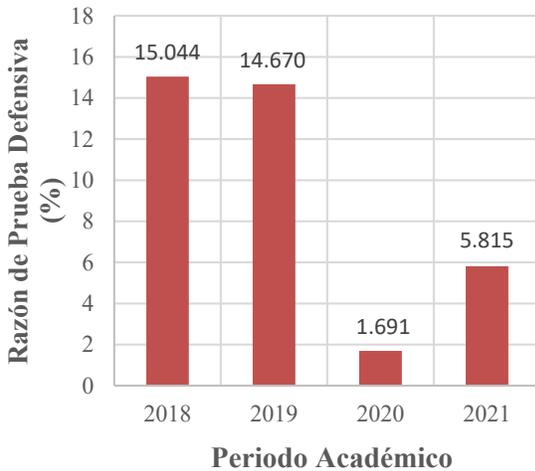


Figura 3. Razón de prueba defensiva en el Centro Educativo “Colegio Unión de Ñaña”

Considerando los datos de las medidas de liquidez se encontró que entre los años 2018 y 2019 no hubo diferencia significativa ($p > 0,05$), pero sí hubo diferencia significativa entre el 2019 y 2020 ($p < 0,01$), caracterizado por la disminución en estos ratios. Finalmente entre los años 2020 a 2021 hubo un incremento significativo ($p < 0,05$) en estos indicadores.

Los ratios de actividad, medidos a través de la rotación de cuentas por cobrar, índice de morosidad y período promedio de cobranza, son mostrados en la Figuras 4 a 6. La figura 4 muestra la rotación de cuentas por cobrar, donde hubo una disminución entre los años 2018, 2019 y 2020 de 5.28 a 4.01, lo que indica una disminución en la frecuencia con que las cuentas por cobrar se convierten en dinero, mientras que este indicador aumentó entre los años 2020 a 2021 de 4.01 a 5.98, un valor superior incluso al del 2018, mostrando un retorno de efectivo más rápido procedente de las cuentas por cobrar.

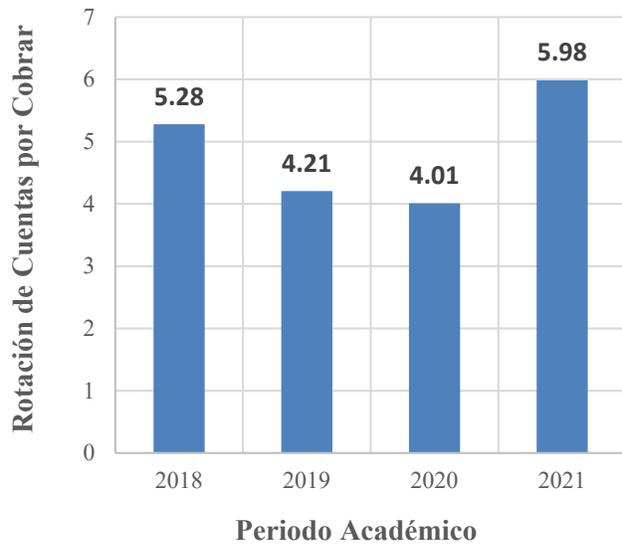


Figura 4. Rotación de Cuentas por cobrar en el Centro Educativo “Colegio Unión de Ñaña” en los periodos académicos 2018 a 2021

El período promedio de cobranza es mostrado en la Figura 5, se observó un incremento entre los años 2018 a 2020 desde 69 a 91 días, luego entre los años 2020 a 2021 hubo una disminución hasta 60.9, un valor inferior al del año 2018, lo cual indica que entre los años 2018 a 2020 el tiempo que demora la institución en recuperar el dinero por el servicio educativo aumento, y luego entre los años 2021 ese tiempo disminuyó, es decir en ese periodo la institución tuvo un tiempo más corto en recuperar el dinero por las cuentas por cobrar.

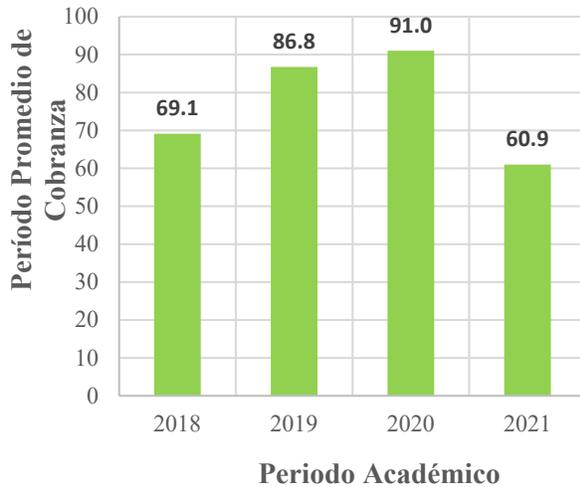


Figura 5. Periodo promedio de cobranza en el Centro Educativo “Colegio Unión de Ñaña” en los periodos académicos 2018 a 2021

El índice de morosidad está mostrado en la Figura 6, donde se evidenció un aumento desde 0.189 a 0.249 entre los años 2018 a 2020, mientras que entre los periodos 2019 a 2021 se observó una disminución en este indicador a 0.167, mostrando una reducción en la deuda de los padres, incluso a niveles inferiores respecto al 2018.

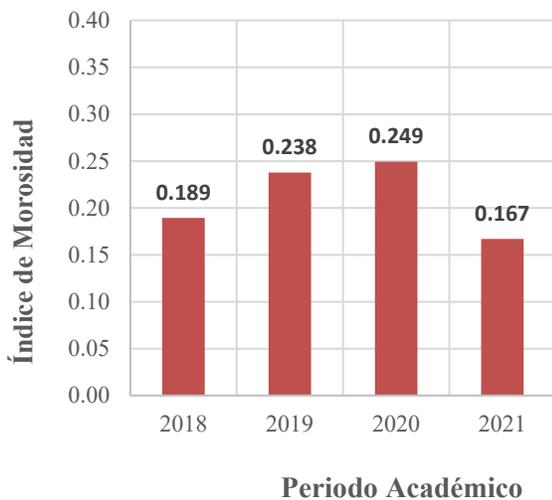


Figura 6. Índice de morosidad en el Centro Educativo “Colegio Unión de Ñaña” en los periodos académicos 2018 a 2021

Al igual que en los indicadores financieros se encontró diferencias significativas en los indicadores de gestión, encontrando incrementos significativos entre los años 2018 a 2019 ($p < 0,001$), y entre los años 2019 a 2020 ($p < 0,05$), en cambio entre los años 2020 a 2021 hubo una disminución en los indicadores de gestión relacionadas a la morosidad ($p < 0,01$), sugiriendo una mejora en la situación financiera del Colegio Unión.

3.2 Discusión

En el contexto de estado de emergencia ocurrido en los años 2020 – 2021, se observó una disminución en la población estudiantil en el Perú, entre marzo a julio del 2020 la deserción escolar en el Perú aumentó de 1.3 a 3.5 % en nivel primario y hasta 4 % en nivel secundario, debido principalmente a limitaciones al acceso de tecnología en el marco de una educación virtual (Gómez & Escobar, 2021). A esto se agrega una migración de un considerable número de estudiantes de centros educativos privados a centros educativos públicos (Tafur & Soria, 2021). Este efecto se ve reflejado en la disminución en el número de estudiantes entre los años 2019 a 2020 mostrado en la Figura 1.

Referente a las políticas de cobranza se determinó que implican la emisión de documentos o comprobantes de pago, existe un cronograma de pagos, el cual es dado a conocer a los padres en el momento de la matrícula de los estudiantes, emite notificaciones a través de redes sociales como Facebook (a través de carteles indicando el cierre próximo del periodo de pago), si se cuenta con los datos de los padres (como correo electrónico, y números telefónicos), se hace reprogramación y flexibilización respecto a deudas. Sin embargo dos políticas que no se han implementado son la aplicación de sanciones por morosidad y de incentivos para aquellos padres sin deudas. No obstante la aplicación de sanciones y castigos podría dañar la imagen de una

institución y afectar la fidelización de clientes (Brealey et al., 2010) por lo que no es sugerente su aplicación.

Programas de incentivos han permitido reducir la morosidad y aumentar la liquidez en otras instituciones. Uno de los incentivos más comunes para incrementar la liquidez y reducir la morosidad es la aplicación de descuentos por pronto pago (Almirón et al., 2015; Quispe, 2021).

El Colegio Unión, como parte de su política, aplica descuentos por pagos al contado de todo el costo del año escolar. Por tanto un nuevo procedimiento de cobranza aplicado en el periodo 2021, a comparación del 2020, fue incentivos para los padres que no presentaron deudas hasta octubre del periodo 2021 y para los maestros que ayudaran a reducir la morosidad. También ha sido reportado los beneficios de incentivar al personal interno de una institución a ayudar a reducir la morosidad de los clientes (Almirón et al., 2015).

El efecto de las políticas de cobranza en la liquidez del Colegio se evaluó a través de los indicadores de liquidez. Los indicadores de liquidez analizados fueron la Razón Corriente y Razón de prueba defensiva. Entre los años 2019 y 2020, con las políticas de cobranza constantes, se observó una disminución en la Razón Corriente (de 2.8 a 1) y en la Razón de Prueba Defensiva (de 14.6 a 1.6). La razón corriente es la capacidad de la empresa para cumplir con el pasivo en el corto plazo, y lo ideal es que sea superior a 1 (Quispe, 2021). En el caso del Colegio Unión una Razón Corriente de 1 en el 2020 indica que la empresa tiene la misma cantidad de activos para cubrir sus pasivos. Por otro lado la razón de prueba defensiva que disminuyó entre los años 2019 a 2020 indica una disminución del dinero en efectivo disponible en bancos respecto al pasivo. La disminución en estos dos ratios es paralela al resultado de la encuesta en el ítem PEF18 donde un alto porcentaje indicó que no hubo una mejora en el nivel de liquidez

respecto al 2019, lo cual fue también ocasionado por el Estado de Emergencia Sanitaria por la epidemia de Covid19.

La implementación de las políticas de incentivos económicos para los padres así como para los tutores de aula que promuevan el pago puntual de las pensiones de estudio, permitió mejorar la razón corriente (de 1 a 1.2) y la razón de prueba defensiva (de 1.691 a 5.815 %) entre los años 2020 a 2021, lo que muestra que la aplicación de incentivos por reducción de deuda fue beneficiosos para incrementar la liquidez. Paquetes de incentivos como descuentos por compras adelantadas han sido beneficiosos en incrementar la liquidez de empresas de servicios (Canales & Simeón, 2018; Coronado Rentería & Garcés Carrión, 2019).

Paralelamente a la liquidez se evaluaron los indicadores de actividad Período promedio de cobranza, rotación de cuentas por cobrar e índice de morosidad como medidas para evaluar la gestión de cuentas por cobrar. Estos índices mostraron cambios negativos entre los años 2018 a 2020, a través de la disminución en la rotación de cuentas por cobrar, y aumentos del índice de morosidad y periodo promedio de cobranza, lo que evidencia la falta de nuevas medidas a las políticas de cobranza ya existentes en esos años, particularmente en el contexto de la Emergencia Sanitaria, que afectó negativamente a la situación financiera de numerosas instituciones (Quispe, 2021).

Dado que la política de cobranza referente a incentivos fue aplicado en el período académico 2021, se evidenció una mejora en los indicadores de gestión entre los años 2020 y 2021, donde la rotación de cuentas por cobrar incrementó de 4.01 a 5.98 (indicando que las cuentas por cobrar retornaron en efectivo fue de 4 veces en el 2020 y 5.98 veces en el 2021), y disminuyó el índice de morosidad (de 0.249 a 0.167) y el período promedio de cobranza de 91 a 61 días, éste último valor incluso fue menor a los valores precios al estado de Emergencia Sanitaria por Covid 19.

Programas de incentivo han mostrado ser efectivos para reducir la morosidad y aumentar así la liquidez en otras instituciones financieras (Coronado Rentería & Garcés Carrión, 2019; Quispe, 2021).

4. Conclusiones

La conclusión de la presente investigación fue que las políticas y procedimientos de cobranza basados en canales de comunicación (Redes sociales) de forma generalizada, mostró una falta de efectividad durante el estado de emergencia sanitaria en el periodo académico 2020 pero la adición de un procedimiento de incentivos, además del descuento por pago al contado del año académico, resultó ser efectivo para mejorar la liquidez del Colegio Unión en el período académico 2021. Con esta nueva política de incentivos se evidenció una mejora en la liquidez del colegio Unión a pesar de la disminución en la población estudiantil en esos períodos, las nuevas medidas de cobranza permitieron revertir la situación negativa, además la medida de incentivos para mejorar la cobranza también logró mejorar la gestión de cobranza a través del aumento en la rotación de cuentas por cobrar, y reducción del periodo promedio de cobranza y el índice de morosidad entre los años 2020 a 2021 incluso a niveles mejores que en periodos anteriores a la emergencia sanitaria. Esto indica que una política de incentivos para los padres y con la intervención activa de los tutores de aulas, planificadas por los administradores del centro educativo, fueron efectivas para acelerar la conversión de las cuentas por cobrar en dinero en efectivo.

Referencias

- Alcázar, L., & Romaguera, P. (2012). *El financiamiento del sistema educacional del Perú: elementos para el diseño de una fórmula per cápita en un contexto descentralizado* (1ra ed.). Grupo de Análisis para el Desarrollo, GRADE.
- Almirón, P., Barzola, J., & Bermúdez, Lady. (2015). *Las políticas del área de créditos y cobranzas y la incidencia en la empresa SEDNA S.A.C.* [Tesis]. Universidad Peruana de las Américas.
- Ato, M., López, J. J., & Benavente, A. (2013). Un sistema de clasificación de los diseños de investigación en psicología. *Anales de Psicología*, 29(3), 1038–1059.
<https://doi.org/10.6018/analesps.29.3.178511>
- Barreto Granda, N. (2020). Análisis financiero: factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial. *Universidad y Sociedad*, 12(3), 129–134.
<https://orcid.org/0000-0001-7232-7131>
- Brealey, R., Myers, S., & Allen, F. (2010). *Principios de finanzas corporativas* (9na ed.). McGraw Hill/Interamericana Editores, S.A. DE C.V.
- Canales, Á., & Simeón, J. (2018). *Gestión financiera para reducir la morosidad en las instituciones educativas privadas de Huancayo* [Tesis]. Universidad Nacional del Centro del Perú.
- Caycho, R., & Castro, S. (2020). *La gestión de cuentas por cobrar y su relación con la liquidez de la empresa Industrial de PVC S.A.C. en el distrito de Lurín - 2020* [Tesis]. Universidad Autónoma del Perú.

- Coronado Rentería, Y., & Garcés Carrión, C. (2019). *Estrategias de cobranza para reducir la morosidad de las cuentas por cobrar de clientes en la empresa Inversiones Valle & SOL E.I.R.L. Chiclayo 2016* [Tesis]. Universidad Señor de Sipán.
- Fajardo, M., & Soto, C. (2017). *Gestión Financiera Empresarial*. Universidad Técnica de Machala.
- Gómez, I., & Escobar, F. (2021). Educación virtual en tiempos e pandemia: incremento de la desigualdad social en el Perú. *Chakiñán, Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 15, 152–165. <https://doi.org/10.37135/chk.002.15.10>
- Gutiérrez, J., & Tapia, J. (2016). Liquidez y rentabilidad, una revisión conceptual y sus dimensiones. *Revista Valor Contable*, 3(1), 9–32.
- Lizarzaburu, E., Gómez, G., & Beltrán López, R. (2016). *Ratios Financieros* (1ra ed.). Editorial Beltrán López Robert EIRL. <https://www.researchgate.net/publication/307930856>
- Nava Rosillón, M. A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia (RVG)*, 14, 606–628.
- Quispe, Y. (2021). *Implementación de políticas, procedimientos de cobranza y crédito para el incremento de la liquidez en una empresa de servicios, Lima 2021* [Thesis]. Universidad Norbert Wiener.
- Réquiz Córdor, E. (2020). *Cuentas por cobrar y su influencia en los ratios de liquidez de la empresa Mantaro Casa MAC S.A.C. periodo 2015 - 2018* [Tesis]. Universidad Continental.
- Sánchez Jiménez, V. (2015). La redefinición del papel de la empresa en la Sociedad. *Revista Castellano-Manchega de Ciencias Sociales*, 20, 129–145.
- Schrepp, M. (2020). On the Usage of Cronbach's Alpha to Measure Reliability of UX Scales. *Journal of Usability Studies*, 15(4), 247–258.

- Tafur, R., & Soria, E. (2021). La gestión educativa en situación de confinamiento en Perú. In S. Sallán & J. Mercader (Eds.), *La gestión de los centros educativos en situación de confinamiento en Iberoamérica*. Universidad Autónoma de Barcelona.
- Vallejo, M. (2002). El diseño de investigación: una breve revisión metodológica. *Archivos de Cardiología de México*, 72, 8–12. www.cardiologia.org.mx
- van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (2010). *Fundamentos de administración financiera* (13ra ed.). Pearson Educación.
- Ettinger y Goliet (2000). La cobranza y sus estrategias. Primera Edición, España: Ediciones Gestión 1998.