



**Universidad
Norbert Wiener**

**FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS Y
COMPETITIVIDAD**

Tesis

**Estrategias financieras a través de inversionistas para el
incremento de la liquidez de la institución educativa básica
regular, Lima 2021**

Para optar el Título profesional de Contador público

AUTORA

Br. Estrada Ramos, Yamileth Luz

Código ORCID

0000-0002-2335-5299

LIMA - PERÚ

2021

Tesis

Estrategias financieras a través de inversionistas para el incremento de la liquidez de la institución educativa básica regular, Lima 2021

Línea de investigación general de la universidad

Economía, Empresa y Salud

Línea de investigación específica de la universidad

Sistema de Calidad

Asesora

Mtra. Vera Ortiz, Norma Betzabé

Código ORCID

0000-0002-7255-0322

Miembros del Jurado

Dr. Sandoval Nizama Genaro Edwin (ORCID: 0000-0002-9684-9935)

Presidente del Jurado

Dr. Nolzco Labajos Fernando Alexis (ORCID: 0000-0001-8910-222X)

Secretario

Mg. Manrique Linares Cynthia Polett (ORCID: 0000-0002-7351-5406)

Vocal

Asesor temático

Mtra. Vera Ortiz Norma Betzabé (ORCID: 0000-0002-7255-0322)

Dedicatoria

A mi madrina Sarita Goodridge, a mis padres Irene Ramos y Marco Estrada, familiares y amistades por la confianza, el apoyo moral y fortaleza que me brindan día a día.

Agradecimiento

Un agradecimiento a Dios porque me ha brindado salud y trabajo.

A mis asesores Dra. Irma Carhuacho, Dr. Fernando Nolazco y Dra. Norma Vera por brindarme asesoría para poder culminar con mi tesis.

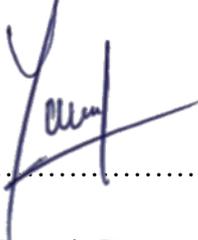
A la Universidad Privada Norbert Wiener por brindarme la formación profesional que tengo actualmente y a los docentes que facilitaron mi aprendizaje.

Declaración de autoría

 Universidad Norbert Wiener	DECLARACIÓN DE AUTORIA	
	CÓDIGO: UPNW-EES-FOR-017	FECHA: 13/03/2020
	VERSIÓN: 01	
	REVISIÓN: 01	

Yo, Yamileth Luz Estrada Ramos estudiante de la escuela académica de Ingeniería y Negocios de la universidad privada Norbert Wiener, declaro que la tesis de titulado: “Estrategias financieras a través de inversionistas para el incremento de la liquidez de la institución educativa básica regular, Lima 2021.” para la obtención del título profesional de: Contador público.es de mi autoría y declaro lo siguiente:

1. He mencionado todas las fuentes utilizadas, identificando correctamente las citas textuales o paráfrasis provenientes de otras fuentes.
2. No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquella señalada en el trabajo.
3. Autorizo a que mi trabajo puede ser revisado en búsqueda de plagios.
4. De encontrarse uso de material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento de su fuente y/o autor, me someto a las sanciones que determina los procedimientos establecidos por la UPNW.


.....
Firma
Yamileth Luz Estrada Ramos
DNI: 70880714



Huella

Lima, 16 de julio de 2021

Índice

	Pág.
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Declaración de autoría	vi
Índice	vii
Índice de tablas	x
Índice de figuras	xi
Resumen	xii
Abstract	13
Introducción	14
CAPITULO I: EL PROBLEMA	16
1.1 Planteamiento del problema	16
1.2 Formulación del problema	19
1.2.1 Problema general	19
1.2.2 Problemas específicos	19
1.3 Objetivos de la investigación	19
1.3.1 Objetivo general	19
1.3.2 Objetivos específicos	20
1.4 Justificación de la investigación	20
1.4.1 Teórica	20
1.4.2 Metodológica	20
1.4.3 Práctica	21
1.5 Limitaciones de la investigación	21
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	22
2.1 Antecedentes de la investigación	22
2.1.1 Antecedentes internacionales	22
2.1.2 Antecedentes nacionales	24
2.2 Bases teóricas	25
2.2.1 Marco fundamental	25
2.2.2 Marco conceptual	28
CAPITULO III: METODOLOGÍA	37
3.1 Método de investigación	37

3.2	Enfoque	37
3.3	Tipo de investigación	38
3.4	Diseño de la investigación	38
3.5	Población y unidades informantes	38
3.6	Categoría y Sub categoría	39
3.7	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	40
3.7.1	Técnicas	40
3.7.1	Instrumento	41
3.7.2	Descripción	41
3.7.3	Validación	42
3.8	Procesamiento y análisis de datos	43
3.9	Aspectos éticos	44
	CAPITULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	45
4.1	Descripción de resultados cuantitativos	45
4.1.1	Análisis de Liquidez	45
4.1.2	Análisis de los ratios de liquidez	46
4.1.3	Análisis de ratio de gestión	48
4.2	Descripción de resultados cualitativos	51
4.2.1	Análisis del ratio de liquidez	51
4.2.2	Análisis del ratio de gestión	52
4.2.3	Análisis de rentabilidad	53
4.2.4	Análisis de la categoría emergente Cobranza	55
4.3	Diagnóstico	55
4.4	Identificación de los factores de mayor relevancia	59
4.5	Propuesta	62
4.5.1	Priorización de los problemas	62
4.5.2	Consolidación del problema	62
4.5.3	Categoría solución	63
4.5.4	Objetivo general de la propuesta	63
4.5.5	Impacto de la propuesta	64
4.5.6	Direccionalidad de la propuesta	65
4.5.7	Entregable 1	66
4.5.8	Entregable 2	66

4.5.9	Entregable 3	66
4.6	Discusión	67
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		69
5.1	Conclusiones	69
5.2	Recomendaciones	70
REFERENCIAS		72
ANEXOS		80
Anexo 1: Matriz de consistencia		81
Anexo 2: Evidencias de la propuesta (al detalle, es decir manuales)		82
Anexo 3: Instrumento cuantitativo		97
Anexo 4: Instrumento cualitativo		102
Anexo 5: Fichas de validación de los instrumentos cuantitativos		103
Anexo 6: Fichas de validación de la propuesta		106
Anexo 7: Base de datos (instrumento cuantitativo)		108
Anexo 8: Transcripción de las entrevistas o informe del análisis documental		110
Anexo 9: Pantallazos del Atlas.ti		118

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1. Matriz de categorización de la cat. problema	40
Tabla 2. Matriz de categorización de la cat. solución	40
Tabla 3. Expertos que validaron el instrumento	42
Tabla 4. Expertos que validaron la propuesta	43
Tabla 5. Análisis del ratio de liquidez general del 2018 al 2020	45
Tabla 6. Análisis del ratio de liquidez absoluto del 2018 y 2020	46
Tabla 7. Análisis del ratio de capital de trabajo del 2018 y 2020	47
Tabla 8. Análisis del periodo promedio de cobranza 2018 y 2020	48
Tabla 9. Análisis de la rotación de cuentas por cobrar 2018 y 2020	49
Tabla 10. Análisis de la rotación de efectivo equivalente de efectivo 2018 y 2020	50
Tabla 11. Análisis horizontal de la partida efec. y equivalente de efec. del 2018 al 2020	59
Tabla 12. Análisis horizontal de la partida ctas. por cobrar comerciales del 2018 al 2020	60
Tabla 13. Análisis vertical de la partida efec. y equivalente de efectivo del 2016 al 2020	61
Tabla 14. Matriz de direccionalidad de la propuesta	65

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1. Variación porcentual del ratio de liquidez general del 2018 al 2020	45
Figura 2. Variación porcentual del ratio de liquidez absoluta del 2018 al 2020	46
Figura 3. Variación del ratio de capital de trabajo del 2018 al 2020	47
Figura 4. Variación de ratio de rotación de cuentas por cobrar en veces del 2018 al 2020	48
Figura 5. Variación de ratio de rotación de cuentas por cobrar en días del 2018 al 2020	49
Figura 6. Variación en días del periodo promedio de cobranza del 2018 al 2020	50
Figura 7. Análisis cualitativo de la subcategoría ratio de liquidez.	51
Figura 8. Análisis cualitativo de la subcategoría ratio de gestión.	52
Figura 9. Análisis cualitativo de la subcategoría rentabilidad.	54
Figura 10. Análisis cualitativo de la emergente Cobranzas.	55
Figura 11. Análisis cualitativo de la categoría liquidez.	55
Figura 12. Variación porcentual del efectivo equivalente de efectivo del 2018 al 2020	59
Figura 13. Variación porcentual de las cuentas por cobrar comerciales del 2018 al 2020	60
Figura 14. Variación porcentual del efectivo y equivalente de efectivo del 2016 al 2020	61

Resumen

El presente trabajo titulado “Estrategias financieras a través de inversionistas para el incremento de la liquidez de la institución educativa básica regular, Lima 2021”, tiene como objetivo proponer medidas financieras que permitan reflotar la compañía mediante el incremento de capital de operación por medio de la incorporación de financistas, esta oportunidad de subvención facilitará su crecimiento y consolidación permitiéndole aprovechar nuevas oportunidades de expansión al negocio.

La metodología desarrollada se basa en la investigación holística, con un enfoque mixto y diseño no experimental, la unidad de investigación se desarrolló en base a los estados financieros de los últimos cinco años utilizando el análisis cuantitativo y entrevistas pre estructuradas a los colaboradores del área contable y comercial, constituyó el análisis cualitativo del estudio; la triangulación de esta información se efectuó usando el software Atlas ti 9, que nos facilitó el procesamiento y análisis de los datos.

Resultado del diagnóstico se concluyó que hay un incremento de cuentas por pagar, carencia de efectivo a corto plazo, deficiente análisis de cuentas por cobrar; basados en estos hallazgos se propuso, la incorporación de financistas para incrementar la liquidez, el desarrollo e implantación de manuales para la cobranza y procedimiento de pago, así como la evaluación de los estados financieros proyectados para los siguientes cinco años, adicionalmente se recomienda el fortalecimiento de las capacidades del personal de contabilidad a través de talleres, creación del área de bienestar estudiantil, ofrecer opciones de financiamiento para reducir la morosidad, incentivar el pago anticipado mediante la oferta de beneficios y descuentos, ampliar los canales de pago, control de flujo de caja, renegociación con proveedores, esta propuesta avala la pervivencia del servicio educativo y ofrece una oportunidad de sostenibilidad y crecimiento para la institución en corto, mediano y largo plazo.

Palabras clave: liquidez, estrategias financieras, inversionistas, cuentas por cobrar, morosidad

Abstract

The present document named “Financial strategies through investors to increase liquidity of a basic regular educative institution, Lima 2021”, has the objective to propose financial measures to promote financial recovery for the company using an increased operative capital incorporated by investors, this funding opportunity will help their growing and consolidation, allowing it to take new expansion opportunities.

The methodology employed was based on holistic research with a mixed non-experimental approach, the investigation was based on financial statements of the last five years, handling a quantitative analysis, and pre-structured interviews applied to accounting and financial departments workers, being the qualitative analysis. Triangulation was made using Atlas ti-9 software, this tool simplified the processing and analysis of collected data.

In the results of the analysis, we found an increase on unpaid debts, liquidity deficit and unsatisfactory analysis of unpaid invoices. Based on this outcome, the suggestions include incorporation of new investors to increase liquidity, develop and implement a standardized debt collection and payment processes guide coupled with evaluation of the projected financial statements for the next five years. Additionally, is recommended to bring workshops to accounting department workers in order to reinforce their skills and create a student welfare office, promote anticipated pay by offering benefits and discounts, include more payment options, cash flow control and negotiation with suppliers. This proposal aspires to guarantee the continuity of their educative service and offers an opportunity of sustainability and growth in a short-medium-term.

Key words: Liquidity, Financial strategies, Investors, unpaid invoices, Educative Institution

Introducción

La presente investigación se ha desarrollado en una institución educativa básica regular de Perú, en un contexto de grandes cambios a consecuencia de la pandemia Covid-19; donde la crisis sanitaria y las medidas de contención han llevado a que se modifiquen los mecanismos convencionales de educación presencial, migrando todos ellos a una virtualización de la enseñanza, al mismo tiempo que las empresas medianas, pequeñas y micro han tenido que adoptar medidas drásticas en el marco económico para lograr su sostenibilidad en el mercado, teniendo que reducir sus utilidades debido a la incertidumbre económica, el incremento de la morosidad y la deserción estudiantil.

Dentro de las acciones adoptadas se observan las postergaciones de los compromisos adquiridos, como préstamos y evasión en el pago de tributos, reducción de costos fijos y variables, incremento de intereses, reducción de personal, entre otras. Frente a este panorama surgen estrategias financieras necesarias para incrementar su liquidez y mantener así sus costos operativos y continuidad en el servicio, manteniendo sus estándares de eficiencia y calidad prestada.

Inicialmente se detalla el planteamiento del problema de acuerdo con los informes internacionales, identificándose la paralización del mercado de valores por el colapso de los precios del petróleo y la crisis económica resultado de la pandemia, dificultad en el acceso a créditos por el alto índice de informalidad, impacto económico al sector educativo por las medidas de contención adoptadas ante la crisis sanitaria; en el Perú destacan el cierre de 2,000 colegios privados aproximadamente, la vulnerabilidad de las pequeñas y micro empresas y las medidas de riesgo compartido para la continuidad de la cadena de pagos. Seguidamente se presentan los antecedentes internacionales y nacionales, que aportan el contexto general y específico de la investigación proporcionando las perspectivas científicas de solución aplicadas en cada uno de los casos.

En el estudio se aplicó el método inductivo, deductivo y analítico, con enfoque mixto de tipo proyectivo y diseño no experimental, con instrumentos de análisis documental y entrevistas a cuatro unidades informantes. Concluyendo que la institución requiere financiamiento líquido a través de recursos externos, estandarizar sus procedimientos de pagos y cobranzas, la elaboración de las proyecciones a cinco años para reducir la cartera morosa y aumentar la liquidez.

En los resultados se presentan los hallazgos según los análisis a fuentes documentales (EEFF) en la discusión se relacionaron las publicaciones nacionales que señalan los principales problemas de liquidez y soluciones adoptadas. El impacto de la propuesta radica en la disminución de la morosidad e incremento de la liquidez avalando la sostenibilidad y continuidad de los servicios prestados. Finalmente se presentan las conclusiones basadas en los objetivos del estudio y las recomendaciones para su eficiente implementación.

CAPITULO I: EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

Sobre los últimos periodos se visualiza una decreciente actividad económica para la región influenciada en su mayoría por el impacto en la baja en los precios del petróleo, a ello se suma en el año anterior la crisis sanitaria y económica consecuencia de la pandemia Covid-19. Si bien existe un comportamiento similar dentro de la región Latinoamericana, este se impacta mayoritariamente por el problema sanitario, teniendo muchas compañías que postergar sus obligaciones contractuales para mantenerse en el mercado, esta situación afectó en mayor grado a las mypes (Grupo Banco Mundial, 2020).

El PBI de la región manifestó una contracción en varios sectores, siendo las más vulnerables la micro y pequeña empresa, que en su mayoría opera en la informalidad, esto dificulta la obtención de créditos financieros, sumado a ello está el aislamiento social y los meses que están han dejado de operar, afectando sus ingresos y el empleo de las personas. Para contrarrestar los efectos de la iliquidez se han tomado como medidas inmediatas la postergación de pagos y obligaciones, la reducción de personal, las pymes han tenido que cambiar sus formas de operación, implementado el comercio electrónico e incursionando en nuevos emprendimientos (Banco Interamericano de Desarrollo, 2020).

El sector educativo privado también ha sufrido grandes cambios, la crisis sanitaria y las medidas de contención han llevado a que se modifiquen los mecanismos convencionales de educación presencial, migrando todos ellos a una virtualización de la enseñanza, algunas mypes de este sector han tenido que cerrar operaciones y las demás se han visto obligadas a cambiar rápidamente su forma de prestación de servicios, trabajando de forma coordinada con los padres de familia; quienes ahora tendrán la obligación de prestar apoyo logístico y presencial a los estudiantes, sin embargo la incertidumbre económica generada por la pandemia Covid-19 ha impactado en el pago oportuno de pensiones y en algunos casos ha

llevado a traslados a entidades públicas, dando como resultado una creciente morosidad y deserción escolar (OCDE, 2020).

En el año 2020, en Perú son aproximadamente 2000 escuelas de educación privadas las que han tenido que cerrar operaciones y se estima que este valor se incrementará para este año, esto denota la diferencia de clases sociales y las brechas tecnológicas, como medida de apoyo en concordancia con las políticas establecidas, las instituciones de educación básica regular han reducido sus pensiones hasta en un 50%, debiendo reestructurar su planificación para brindar un adecuado servicio con los estándares de calidad esperados (Asociación de Colegios Privados de Lima, 2020).

Perú tomó medidas inmediatas en declarar un estado de emergencia sanitaria, inicialmente por 15 días, mediante el Decreto Supremo 044-2000, que establecía la paralización de actividades económicas a fin de salvaguardar el índice de contagios por el virus Covid-19, esta medida se tomó debido al deficiente sistema de salud peruano, tiempo que posteriormente fue incrementado dada la complejidad y el aumento de los casos existentes, en este contexto a fin de provisionar fluidez y la supervivencia de las organizaciones, se lanzó el programa Reactiva Perú, en un escenario de riesgo compartido, sector privado-estado para cumplir con las responsabilidades económicas durante la emergencia, siendo requisito indispensable para acceder al mismo tener categoría normal o con problemas potenciales, de acuerdo al sistema de Riesgo de la SBS; este programa permitió obtener la solvencia necesaria para sobrellevar la crisis económica resultado de la pandemia en una primera etapa; siendo beneficiadas mayoritariamente los grandes negocios; bajo la premisa que son estos los que dinamizan el desarrollo económico local (BCRP, 2020).

El informe de solidez financiera del año 2019 describe un comportamiento estable, donde se refleja un incremento en los créditos de consumo, a nivel de las asociaciones es indispensable revisar el nivel de endeudamiento, evitando que estas sobrepasen el límite calculado, si bien el ratio de morosidad empresarial se mantuvo constante se hacía notorio el sobreendeudamiento. En un contexto adverso esto podría impactar significativamente la fortaleza del sistema financiero, siendo las mypes las más vulnerables (BCRP, 2019).

Ante el crecimiento de los indicadores referidos al manejo y control de la propagación de la pandemia en el presente año; se promulgaron dos DS N° 002 y 004-2021-PCM; indicándose que los esfuerzos realizados deben continuar para hacer frente a la pandemia Covid-19, abordándose nuevas medidas relacionadas a la nueva convivencia, lo cual exige seguir el cumpliendo con el distanciamiento social e ir retomando las actividades de acuerdo a los niveles de alerta por región (que van desde riesgo moderado, alto, muy alto y extremo).

Las empresas del sector educativo han tomado una serie de acciones para lograr su continuidad en el mercado, dentro de estas medidas destacan la suspensión perfecta de labores, reducción de gastos fijos, postergación de obligaciones y compromisos adquiridos con anterioridad, venta de activos, reducción de pensiones y mecanismos de financiamiento a fin de reducir la morosidad y evitar la deserción estudiantil, estas medidas obligan a las organizaciones a tomar estrategias que mejoren la gestión de cobranzas, la incorporación de capital fresco a través de inversionistas, mantener el nivel de calidad y la adecuada prestación del servicio, el impacto será a largo plazo en las utilidades del negocio. La educación se ha transformado, potenciándose una educación más resiliente, centrada en la formación y bienestar del profesorado y abordando las desigualdades educativas generadas por la crisis.

La institución educativa básica regular ha migrado de una modalidad presencial a un entorno virtual de la enseñanza, haciéndose más evidentes las brechas de inequidad, se ha tenido que fortalecer las capacidades de los alumnos con el apoyo constante y directo de los padres de familia, la comunicación cobró un rol de máxima envergadura integrando a todos los actores del proceso, manteniendo los estándares de calidad en relación con el servicio prestado. Se observó un deficiente cumplimiento de las obligaciones tributarias y desconocimiento de las normativas vigentes, escaso refinanciamiento de deudas, aumento de intereses, falta de un adecuado planeamiento tributario, estados financieros deficientes, falta de comunicación entre las áreas involucradas, carencia en el seguimiento y continuidad de sus obligaciones fiscales y contractuales, se planteó la necesidad de obtención de solvencia en la asociación educativa del sector privado 2021.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Cómo mejorar la liquidez de la institución educativa básica regular, Lima 2021?

1.2.2 Problemas específicos

¿Cuál es la situación de la liquidez de la institución educativa básica regular, Lima 2021?

¿Cuáles son los factores de mayor incidencia en la liquidez de la institución educativa básica regular, Lima 2021?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Proponer estrategias financieras a través de inversionistas para el incremento de la liquidez de la institución educativa básica regular, Lima 2021.

1.3.2 Objetivos específicos

Analizar la situación de la liquidez de la institución educativa básica regular, Lima 2021.

Identificar los factores de mayor incidencia en la liquidez de la institución educativa básica regular, Lima 2021.

1.4 Justificación de la investigación

1.4.1 Teórica

Se enfocó tomando como referencia las siguientes teorías: Contabilidad y Control, esta permite conocer la situación real de la institución, una adecuada planificación y seguimiento de los compromisos adquiridos, también refleja la necesidad de incorporar profesionales analistas para revisar, desarrollar e interpretar estados financieros complejos a fin de lograr una mejor gestión contable y conseguir nuevas fuentes de financiamiento. La Contabilidad Social nos enfocó en la situación actual observando el análisis desde diferentes perspectivas, sociales y medioambientales; siendo de gran importancia la comunicación entre los diversos actores del proceso educativo y la Destrucción Creativa, enmarcó las bases de subsistencia y continuidad para la institución educativa que busca innovación y adaptabilidad a las necesidades actuales de la nueva convivencia.

1.4.2 Metodológica

La investigación se desarrolló bajo a un sintagma holístico, que se integró y consolidó en un enfoque mixto y proyectivo; mixto es aquel proceso de comparación y

evaluación de datos, el análisis proyectivo se orienta a formular estrategias que mitiguen el ejercicio planteado en un determinado espacio geográfico, la presente investigación analizó la situación financiera de una institución educativa en los años 2016 al 2020 y planteo estrategias que permitieron incrementar su capacidad de pago en el escenario actual duramente golpeado por la pandemia Covid-19, año 2021.

1.4.3 Práctica

Para las organizaciones independientemente de su tamaño, la liquidez es uno de los indicadores más relevantes. Actualmente las compañías del sector educativo ha tenido que cambiar drásticamente su concepción de impartir el servicio, destacándose la virtualidad y el uso de plataformas especializadas de internet para desarrollar el contenido del currículo escolar vigente, la contracción económica que estamos viviendo ha requerido que la institución busque fuentes adicionales de financiamiento que aporten capital necesario para atender los compromisos postergados, lograr la sustentabilidad y continuidad del servicio; así como fortalecer la comunicación con los padres o apoderados para mejorar la cobranza y recaudación de las pensiones.

1.5 Limitaciones de la investigación

Se desarrolló en un periodo de cinco meses (febrero a julio del presente año), a tiempo parcial por motivos laborales, sin embargo, esta limitante fue subsanada organizando una adecuada planificación de las actividades. Fue financiada con recursos propios. De acuerdo con el contexto actual generado por la pandemia Covid-19; se utilizaron recursos virtuales el análisis de la información financiera (2016, 2017, 2018, 2019, 2020) y video conferencias con las áreas de contabilidad, administración, finanzas y comercial.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Antecedentes internacionales

En Colombia, Valois y Vásquez (2019) sobre la repercusión de los activos disponibles con plazos vencidos en una organización durante los años 2016-2019 y su repercusión en el cumplimiento de responsabilidades a corto plazo, en relación con las NIIF, evaluó la importancia de la solvencia y el impacto en la morosidad de los clientes, trabajó sobre una metodología no experimental, mediante la revisión de los estados financieros en concordancia con las NIIF, resultado de su investigación encontró deficiencias en la gestión de cobranzas, destacando una morosidad promedio de noventa días. Como medida de solución planteó la implementación de políticas de cobranzas y créditos incidiendo en los seguimientos, así como el diagnóstico periódico de la situación financiera de los clientes.

En Bolivia, Quispe (2019) enfoca las particularidades del sistema bancario en el periodo 2000-2018, visualizando los principales determinantes de la fluidez del sistema bancario boliviano, utiliza para ello el método de mínimos cuadrados, analizando el comportamiento lineal, en su estudio destaca las propuestas de orden técnico que fomenten el crecimiento de la producción, sugiere también manejar con prudencia las reservas de divisas que son las que soportarán cambios significativos en contexto adversos.

En Ecuador, Erazo (2018) presenta un aporte al incremento de la solvencia, de forma parcial, teniendo en cuenta que la institución estudiada contaba con compromisos adquiridos a largo plazo, el trabajo se desarrolla básicamente en el área financiera mediante una línea de investigación mixta que involucra el tema contable y la responsabilidad social de la empresa, resultado de la investigación se presenta el análisis FODA, reflejando un significativo problema de dinero, como medidas de solución se plantean estrategias monitoreadas a través de un cuadro de mando integral contemplando los aspectos

financieros, procesos, clientes y mejora continua, la investigación utilizó un método empírico y teórico, las técnicas fueron la observación presencial, análisis de estados financieros y entrevistas, dentro de las estrategias planteadas se destaca el monitoreo constante de la capacidad de pago e incremento del pasivo no corriente, agilizar la gestión de cobranzas, evaluar y capacitar al personal de atención al cliente, motivar al cliente reduciendo el tiempo de demora en los pagos.

En Ecuador, Noroña (2018) presenta instrumentos de seguimiento y solvencia aplicables a las organizaciones, basado en controlar la fluidez mínima necesaria, mediante la aplicación de indicadores de control de liquidez, ciclo de efectivo y análisis financiero y contable, utiliza para ello una metodología descriptiva recolectando datos de treinta organizaciones de similares características y su comportamiento en lo relacionado al ratio de inventarios, cuentas de debe y haber; como resultado presenta herramientas de seguimiento y control adaptadas a las necesidades de las empresas, considerando su tamaño y ciclo de existencia, destaca también la importancia de cubrir las obligaciones a corto plazo, promoviendo una gestión administrativa eficiente y con el soporte financiero necesario.

En Bolivia, Céspedes (2016) estudia sobre la solvencia e interés del sistema bancario orientado a la promoción empresarial productiva, los hallazgos de esta investigación muestran la relación entre pasivos y activos, considerando la liquidez y solvencia del sector productivo boliviano, el autor destaca mediante una metodología inductiva y analíticamente descriptiva la visión general sobre los problemas que pueden enfrentar las organizaciones que no cuentan con el soporte financiero de la banca, establece que una forma de mejorar la falta de efectivo sería a través de créditos y tasas competitivas para el sector empresarial. Finalmente plantea una gestión integral de riesgos, que amortigüe la falta de capital y promueva el crédito en el sector productivo.

2.1.2 Antecedentes nacionales

Ramírez y Moran (2020) evaluaron los procedimientos de cobranza y el impacto en la liquidez de una asociación, la metodología desarrollada es numérica, se identificaron las debilidades en relación a la rotación de cobranzas y efectivo generado cubriendo necesidades operacionales, evidenciándose que no impacta en la administración de pagos, calculando la morosidad en más de tres meses, concluye que son otras variables las que impactan en la solvencia de la compañía, en este caso se comprobó una hipótesis nula.

Monge (2018) en su investigación sobre el mejoramiento del proceso de cobro para aumentar la capacidad de pago de una compañía insumos químicos, propone optimizar la solvencia, utiliza una metodología holística con enfoque mixto y proyectista no experimental de corte transversal, como medio de mitigación plantea soluciones de razonamiento lógico para hacer frente a la iliquidez, en su análisis destaca también que la institución presenta carencia de personal para el seguimiento, control y reducción de la morosidad. Finalmente, la investigación propone evaluar mensualmente los principales indicadores de cobranza e implementar políticas de crédito mediante documentos formales, reduciendo así la morosidad de los clientes y garantizando la responsabilidad económica del negocio.

Ambrocio y Quispe (2018) estudiaron el impacto de las políticas necesarias para mejorar la capacidad de pago de una compañía de construcción, la metodología aplicada fue no experimental, transversal, descriptiva y correlacional, como resultado se demostró la necesidad de una adecuada gestión financiera para optimizar la solidez económica de la compañía, se identificó falta en controles internos, auditorías, seguimiento al cuadro de caja chica, revisión de conciliaciones bancarias, deficiente análisis de clientes y proveedores, si bien es cierto que la institución podía responder a sus compromisos adquiridos, mostraba debilidad con respecto a la gestión financiera para organizar operaciones a mediano y largo plazo, dificultando la planificación adecuada y toma de decisiones eficientes, finalmente

recomienda capacitar al personal, así como incorporar al equipo técnico especialistas en gestión financiera y análisis contable.

Pérez (2018) para la evaluación del proceso de cobranza en una asociación de Publicidad, propuso un sistema de medidas crediticias para incrementar la confianza, mediante la aplicación de una metodología mixta proyectiva; evidencia luego de su análisis deficiencias en el proceso, deficiencias en las políticas de cobranzas, como resultado propone rediseñar una gestión adecuada de sus finanzas que les facilite iniciativas de gestión administrativas para cubrir sus actividades, destaca que la firma en los últimos periodos no solventaba sus pasivos de forma mensual debido a la cobranza tardía lo que impacta en los honorarios y otros compromisos de servicio.

Ramos (2018) sobre el crédito de un consorcio comercial, propone un plan de mejoras en las cuentas por cobrar, utiliza un sintagma holístico, con enfoque mixto cualitativo y cuantitativo, se observó que la entidad carecía de solvencia frente a sus compromisos adquiridos, propuso aplicar créditos, mejorar los procesos de cobro y evaluación de los clientes. De esta manera respondería eficientemente a sus deberes contractuales; rediseñando sus procedimientos y gestión de datos del cliente, solventara sus acuerdos pactados.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Marco fundamental

Se sustentó sobre la base teórica de la Contabilidad y Control, esta filosofía consideró la importancia de evidenciar la administración y gestión para la institución educativa. Si bien la contabilidad permite llevar un registro ordenado de ingresos y egresos de la sociedad, el control permitió hacer el seguimiento y supervisión necesarios para alcanzar los objetivos planteados, así como apertura posibles contactos con inversionistas mediante proyecciones de recuperación de capital. En las organizaciones se entiende a la

contabilidad como un grupo de contratos evidentes y tácitos entre diferentes actores lógicos, con diferencias, estos pueden tener distintas participaciones y por lo tanto requieren distintos accesos de datos, siendo necesario llevar un buen seguimiento de los resultados obtenidos en comparación con los esperados (Sunder, 2005).

Caplan, definió el control como un mecanismo necesario para los negocios dentro de su tiempo de vida, a fin de monitorear sus necesidades inherentes a su crecimiento y evolución, observando una mayor complejidad de acuerdo con el tiempo de vida de las organizaciones. Según Homgren, planteó que la contabilidad en las organizaciones se presenta como un instrumento necesario para los directivos, facilitando el manejo de las actividades y supervisión de las áreas funcionales de la firma (Lluís y Bagur, 2006; Chacón, 2007).

Para las escuelas privadas es importante el cumplimiento de sus obligaciones contractuales con su equipo docente y administrativo, garantizando así su calidad, conformidad y continuidad del servicio prestado, el acceso a la fluidez de capital y nuevas inversiones en el sector educativo demanda el desarrollo de estados financieros complejos desarrollado por profesionales altamente capacitados que permitan la elaboración y sustentación de los mismos, promoviendo un clima de seguridad en la inversión.

Seldler y Seidler señaló a la contabilidad como la aplicación de la concepción teórica, relacionada a las implicancias sociales y del entorno, presenta los mecanismos de solución de problema, la interpretación del modelo considera varios elementos que forman parte de las organizaciones, propone que la información este dirigida a cada uno de ellos, considera que todos los actores tienen necesidades de información y esta debe estar orientada de acuerdo a sus funciones, entendiendo que cada organización tiene un acuerdo implícito con la sociedad mediante el cual presta servicios o productos a cambio de la utilización de recursos y medios del entorno, esta teoría es importante porque permitió evaluar desde

diferentes perspectivas los datos económicos necesarios para una oportuna elaboración de directrices (Díaz, 2003).

Mathews y Perera, indicó que la contabilidad tradicional incorpora información referida a otros actores como colaboradores y servicios comunitarios para dar implicancia social a la organización; el patrón radical enfoca a ésta, de forma aislada al entorno social en el que se desenvuelve; no tomando como participes del proceso a los recursos humanos y ambientales integrados a su funcionamiento. Para Araujo la contabilidad social responde a una necesidad de la organización para tomar acuerdos y decisiones acordes con su impacto en la sociedad donde se desarrollan sus actividades (D'Onofrio, 2006; Hernández, 2008).

La teoría de la contabilidad social es importante porque vincula el contexto social actual y medioambiental con la disciplina contable, consintió el acceso desde diferentes perspectivas, actualmente todos los negocios manejan un concepto de responsabilidad social, en ella se practican valores y principios acordes con su actividad económica, la comunicación como medio de interrelación de todos los actores del negocio son importantes para conocer, comunicar y difundir información clara; en el sector educativo el equipo contable debe entender, conocer y comunicar los informes y estados financieros de forma clara, así los padres comprenderán mejor la necesidad de trabajar junto con las escuelas para promover la educación de sus hijos, reduciéndose así la morosidad en los pagos de pensiones que impactan sobre las responsabilidades adquiridas.

La teoría de la destrucción creativa de Schumpeter aplicada al sector empresarial sostuvo que para lograr sobrevivir y tener continuidad es necesario romper antiguos paradigmas e innovar nuevas estrategias que acerquen a su público objetivo, aplicada a las pymes, indicó que se requieren implementar soluciones innovadoras que faciliten la sostenibilidad y continuidad del servicio, proponiendo reinventarse e innovar acorde a las necesidades del mercado (Ayestaran, 2016).

El neoliberalismo explica la destrucción creativa, presentando el surgimiento de estrategias políticas y financieras de un nuevo sistema de clases sociales, donde predomina el hecho de disfrazar la redistribución de poderes, disminuyendo la participación del estado y dando paso al surgimiento de una nueva distribución de la riqueza, basada en la independencia empresarial, prevaleciendo la propiedad privada, la plaza y mercado libre. Mientras Schumpeter considero que la actividad emprendedora implica la realización de nuevas combinaciones, avalando a la destrucción creativa como parte de esta innovación; Bull y Willard, la definieron como el proceso mediante el cual se pone en práctica una idea en una operación factible y económicamente viable (Harvey, 2008; Amabile; 1996).

El sistema educativo como medida de contingencia para afrontar la crisis de salud, ha tenido que innovar sobre la marcha un nuevo concepto de enseñanza haciendo uso de las tecnologías de la información, pasando de un sistema presencial a uno virtual, si bien este cambio ha sido muy rápido, las compañías orientadas a estos servicios han tenido que destacar por su capacidad de manejar contenidos, desarrollar nuevos procedimientos de participación y discusión, manejo de evaluaciones y constante comunicación con alumnos y padres evitando así la deserción estudiantil y generando un mayor compromiso de cada una de las partes.

2.2.2 Marco conceptual

La definición de administración estratégica financiera surge de fusionar dos conceptos, la administración estratégica y la gestión financiera, definiéndose a las tácticas financieras como la secuencia de pasos orientados a mejorar los recursos para alcanzar la rentabilidad del negocio en un periodo determinado de tiempo, la integración de ambas disciplinas multidisciplinarias define el rumbo o la visión de la compañía (Sofat e Hiro, 2016).

La planificación estratégica financiera de la empresa toma como insumo la documentación administrativa y contable del negocio, estas medidas permiten evaluar la necesidad de incorporar fuentes de financiamiento e inversores que generen liquidez a la compañía (D'Alessio, 2008).

Las estrategias de gestión financiera son los procesos de colección, filiación, elección y evaluación de datos económicos requeridos para mejorar la capacidad operativa empresarial. La contabilidad determina los objetivos del negocio proponiendo herramientas para optimizar las decisiones en un determinado tiempo de acuerdo con la misión, visión y valores de la compañía (Delkhosh y Mousavi, 2016).

Entendemos por administración estratégica a las decisiones y acciones gerenciales que influyen en el desempeño a largo plazo de la compañía. Según Wheelen & Hunger, son las operaciones enfocadas en alcanzar el máximo desempeño y sostenibilidad del negocio. La gestión estratégica se orienta en relación con la visión de la empresa mediante la adopción de estrategias para alcanzar sus metas. Para Wilson en las pequeñas y medianas empresas las estrategias financieras también deben medir los riesgos e impacto de su aplicación (Karadag, 2016).

Respecto a las estrategias financieras para la toma de decisiones corporativas estas responden a las necesidades internas y externas del negocio, se consideran en este contexto, el manejar un fondo de respaldo o emergencia, ingreso de inversores, mejorar el control presupuestal, gestionar las ventas y clientes, factoring, negociación con proveedores, la selección de las medidas se efectúa en función con los objetivos de la empresa; como resultado deben generar un incremento en su liquidez y mejora en la rentabilidad (Bateman y Snell, 2001).

Entendemos por estrategias financieras a las acciones de planificación y monitoreo de primer nivel, de relevante importancia para el ciclo de vida de las organizaciones, son concluyentes para la obtención de recursos y metas a largo plazo. Estas aportan y hacen frente a la vacilación demarcando el rango para un alto desempeño, permiten pronosticar las métricas y requerimientos necesarios de acuerdo con el contexto en el que se analicen, se relacionan directamente con los objetivos y la visión de la empresa y facilitan su aplicación en las dimensiones internas y externas (Perdomo, 2002; Ferreiro y Espinosa, 2014).

La competitividad empresarial deriva de la posibilidad de crear ventajas para producir bienes o brindar servicios frente a la competencia, se define también el valor en el mercado comparado a otros que prestan el mismo servicio o producen el mismo bien, definen a la competitividad empresariales como el potencial de una empresa para alcanzar un ranking preferente en el mercado (Rubio y Aragón, 2002; Aragón y Rubio, 2005, 2006; López, Méndez y Dones, 2009).

La planificación estratégica es una herramienta que complementa a las estrategias financieras de una organización, en su recorrido hacia su visión, los planes constituyen la hoja de ruta y la planeación es la programación de pasos a seguir que facilitan al equipo directivo el control del cumplimiento de las metas en la consecución de los objetivos a largo plazo (Ramírez, 2013).

Los planes financieros a largo plazo son complementos de la estrategia financiera se enriquecen con los planes de mercadotecnia, ventas y operaciones. Estos programas consideran un calendario de desembolsos, planes de difusión, marketing y construcción o elaboración de productos o servicios, es decir sistematizan las fuentes y canalización de los recursos. El largo plazo de una estrategia comprende de cinco a más años, sus resultados se miden en proporción directa con los recursos y el tiempo transcurrido (Pascale, 2009; Gitman & Castro Gutiérrez, 2010).

El director financiero o el similar en rango es el líder a cargo de analizar las acciones que se van a tomar en la empresa y relacionar estas con el objetivo y las consecuencias de su aplicación en lo referido a las decisiones que conforman la estrategia financiera y su puesta en valor, el área contable deberá hacer las proyecciones necesarias en base al comportamiento contable de la compañía en los escenarios de éxito o riesgo a fin de tener un control del impacto de las estrategias adoptadas (Vélez y Dávila, 2000).

Se define como inversionista a la persona o razón jurídica que pone a disposición sus activos fijos o capital para obtener una ganancia en determinado tiempo y bajo parámetros establecidos contractualmente. Los tipos de inversionistas se pueden clasificar como agresivos, moderados y conservadores de acuerdo con sus estrategias de hacer negocios, los factores que determinan esta clasificación responden a su edad, experiencia y capacidad económica (Massé, 1976; Frenkel, 2003).

Los Estados Financieros son una relación entre ingresos, egresos y patrimonio en un corte de tiempo determinado, emitidos de forma mensual, trimestral, semestral o anual, los estados financieros proyectados están referidos a la previsión futura del comportamiento económico de la empresa, en ambos tipos de documentos el pasivo está representado por los egresos y el activo son los ingresos ya sea por ventas o bienes de una entidad. Las notas financieras son la descripción numérica detallada del estado económico de la compañía, su generación demanda una prioridad en las funciones del área contable, estos documentos proporcionan información económica de la situación real (Estupiñan, 2012; Horngren, 2007).

Los bienes materiales comprenden los activos fijos, las movilizaciones inmateriales comprenden la planilla, la satisfacción del cliente, los derechos de fabricación, las relaciones

comerciales, la filosofía empresarial comprenden algunos de los elementos de valor de una empresa (Hansen y Wernerfelt, 1989 y Hall, 1992).

Las políticas de crédito representan la línea técnica que enmarca las acciones a seguir por la compañía con la finalidad de facilitar operaciones de pago a sus clientes, Consta de seleccionar la modalidad de crédito, las pautas establecidas y las condiciones relacionadas al mismo. Este tipo de documento requiere ser elaborado, revisado y aprobado por la empresa mediante responsabilidad del jefe del área encargada y difundido internamente en la compañía a través de capacitaciones o talleres, las áreas involucradas en el proceso funcional de otorgamiento del crédito deben participar de los talleres para su desarrollo e implementación (ESAN, 2016).

Se entiende por morosidad, al incumplimiento de un pago calendarizado. La relación de clientes morosos se denomina cartera morosa, esta debe ser revisada y contemplada en el manual de créditos ofreciéndose opciones de solución a través del documento denominado manual de créditos, dentro de las políticas la empresa puede establecer penalidades por incumplimientos y promociones por cumplimiento eficiente del compromiso adquirido (ESAN, 2016).

La liquidez es enfrentar adecuadamente obligaciones inmediatas, en este concepto se maneja también como la posibilidad a corto plazo de convertir los activos en dinero para efectuar los pagos necesarios en su cadena productiva, con relación a la conversión esta responde directamente a dos factores: el tiempo y el costo; siendo la solvencia empresarial la suficiencia de convertir los activos en medios de pago a fin de cumplir las obligaciones adquiridas (Villacís, 2008; Rubio, 2007).

Se define como un bien de ser fácilmente transformado en dinero efectivo; existen estrategias aplicables para aumentar el capital de trabajo, como incrementar las ventas,

facilitar mejores precios o vender bienes a fin de conseguir dinero para continuar operando. La capacidad de obtener efectivo para responder a los compromisos dentro de los plazos determinados, definen el concepto de liquidez; la suficiencia de cumplir con las obligaciones pactadas o garantizar los acuerdos formalizados, con dinero efectivo u otras formas de pago, se entiende como solvencia empresarial (Brun, Larraga y Moya, 2008; Eslava, 2003; Guzmán, Guzmán y Romero, 2003).

La revisión de los flujos de caja permite a las firmas conocer la posibilidad de cumplimiento de sus obligaciones adquiridas; el ratio de liquidez muestra el estado de salud de la compañía frente a sus obligaciones comerciales, así como para la continuidad de su proceso productivo y de servicios; la carencia de efectivo restringe las posibilidades de crecimiento, ahorro y expansión (García y Jordà, 2004).

La liquidez contempla dos elementos claves: el activo circulante y el activo disponible; el primero es el dinero efectivo al final del ejercicio, este también puede ser un activo fácilmente convertible en un tiempo no mayor a un año, mientras que el activo disponible está en caja, siendo esta una medida de solvencia más inmediata. El capital está directamente relacionado con los ingresos o las ventas del negocio. A fin de generar fluidez de capital es importante la disminución de los periodos de cobranza, así como movilizar inventarios y promocionar las ventas ofertando descuentos (Ruza y Curbera, 2013).

El ratio de liquidez permite a las corporaciones conocer su capacidad de pago, se considera también como efectivo para asumir sus deudas, este indicador facilita conocer la solvencia de la entidad para afrontar sus obligaciones en consecuencia con la efectividad de su gestión. De hecho, su fórmula consiste en dividir ingresos entre egresos. El resultado suele estar en torno al número 1: superior a 1 significa buena salud, es decir existen más ingresos que egresos, si está muy por encima del 1, significa que no están explotando sus recursos activos, por lo que a la larga; estás perdiendo la rentabilidad o lo que es lo mismo,

oportunidades para expandir el negocio. Inferior a 1; significa que se tiene problemas de dinero, por lo que la compañía sufrirá en relación con su programación de pagos (Guzmán, 2005).

La velocidad de conversión de efectivo corresponde al ratio de gestión. Este indicador muestra la facilidad de cumplir con los compromisos adquiridos de la compañía, se considera que tiene una eficiente administración de pagos, focalizan las inversiones a fin de lograr la máxima eficiencia de estas. Este indicador presenta la facilidad en convertir ciertos activos en efectivo y la solvencia empresarial para enfrentar sus compromisos adquiridos; permiten tener una visión del desempeño de las áreas funcionales de la institución en concordancia con sus políticas y objetivos empresariales (Zenteno, 2011).

La eficiencia financiera de una institución está representada por el ratio de rotación, se calcula en base al movimiento de sus activos, responde a la división entre capital neto del negocio dividido entre el activo efectivo en el corto plazo y el activo efectivo en un tiempo mayor a doce meses, a mayor valor indica un mejor rendimiento económico (Vértice, 2011).

La rentabilidad se aplica para calcular las utilidades de una sociedad, determinando si esta cuenta con suficientes ganancias para sostenerse y expandirse en el mercado. Se calcula para todas las unidades operativas del negocio, se gestiona mediante herramientas de gestión de procesos, este indicador puede ser positivo o negativo (Companys y Corominas, 1988).

El espíritu de la compañía son las directrices institucionales que la rigen, existen dos perspectivas de este criterio, a nivel interno está orientada al clima organizacional y laboral, mientras que externamente es la relación del negocio con el entorno, una cultura empresarial definida facilita el posicionamiento de la marca y permite incorporar colaboradores que tengan la misma visión y filosofía; generando mayor compromiso y productividad, brindar una experiencia positiva en los clientes es resultado de una sólida

cultura organizacional, así mismo permite incorporar innovaciones y cambios en aras de mejoras para la empresa (Faga y Ramos, 2006; Kotter y Heskett, 1995).

La liquidez general es un indicador que muestra el dinero disponible para el pago inmediato de las deudas, se considera como la solvencia de la empresa para atender sus acuerdos pactados (Aching, 2006).

Posibilita medir la sustentabilidad positiva para la compañía en un periodo inmediato; estima solamente el flujo de caja real, las transacciones bancarias y los bienes convertibles rápidamente en dinero, asimismo enfoca la capacidad organizacional para hacer frente a los compromisos contractuales y el capital necesario para la operatividad y funcionamiento del negocio, su fórmula se basa en los cortes de flujo de capital y bancos entre las cuentas por pagar (Aching, 2006).

El capital de trabajo es el efectivo resultante del pago de las cuentas pendientes, la compañía resta el debe del haber, este indicador es usado frecuentemente para calcular la sustentabilidad del ejercicio comercial, con una frecuencia diaria (Aching, 2006).

El ratio de cuentas por cobrar, mide la frecuencia de recuperación de cartera. El objetivo de este índice es cuantificar el vencimiento medio de los préstamos entregados a los compradores y justipreciar sus políticas de préstamo y recaudación. Los saldos de las cuentas por cobrar no pueden exceder las ventas. Si este saldo es mayor que la facturación, el monto total de las cuentas por cobrar se fija menos la pérdida de negocio, solvencia y poder adquisitivo. Es conveniente realizar una adecuada rotación del saldo de las cuentas por cobrar para que los créditos se puedan utilizar para estrategias de venta sin incurrir en costos de financiamiento excesivos (Aching, 2006).

Este porcentaje determina la cantidad de períodos anuales, durante los cuales la sociedad cobra comisiones de ventas diferidas. Esta fórmula es la rotación neta entre cuentas por cobrar. Cuanto mayor sea el costo comercial anual, mejor será la gestión de cobranza. Si

una empresa tarda tres meses en recibir un préstamo, se facturará tres veces al año. Las métricas obtenidas a través del proceso descrito responden a la tasa de expansión, las ventas y los hábitos de pago del cliente. Los objetivos financieros controlan el último factor, pero los cambios en las ventas pueden afectar el porcentaje (Tanaka, 2015).

La rotación de efectivo determina el tamaño de los ingresos y la liquidez para cubrir las posiciones de ventas. Este es el valor obtenido al multiplicar la cantidad resultante de efectivo y bancos multiplicado por el número de días del año y dividir el resultado por el ingreso anual (Aching, 2006).

En una organización se piensan como ingresos el incremento de patrimonio por aportaciones de sus accionistas y el dinero resultado de las operaciones o servicios prestados. Las utilidades impactan en el incremento del patrimonio de la compañía, también se pueden considerar aportes extraordinarios de los accionistas o variaciones cambiarias contablemente determinadas. En todo caso, las ganancias se materializan en incrementos en el costo o disminución de sus activos (o combinaciones de los dos) (Alcarria, 2009).

Se entiende por préstamo a la operación financiera resultado de una solicitud de dinero o crédito a una compañía o persona prestataria, mediante el compromiso de la devolución en el tiempo establecido y con los intereses acordados, puede ser con amortizaciones o pagos totales (Ramírez, 2013).

Se considera como canje al intercambio de productos o servicios por otros o dinero en efectivo, la operación de vender consiste en intercambiar un producto, un bien o un servicio por su equivalente monetario, alcanzando con ello beneficios para la agencia prestadora del bien o servicio y la satisfacción para adquiriente; la satisfacción en el cliente es el grado de conformidad con el bien o servicio recibido (Parra y Madero, 2009).

CAPITULO III: METODOLOGÍA

3.1 Método de investigación

La investigación se asentó en la inducción, transitando desde lo más singular a lo más frecuente, iniciando con la observación específica se detallaron las particularidades proponiendo una solución sujeta a comprobación, se plantearon conclusiones basadas en premisas, clasificando y analizando la información recolectada (Bernal, 2010; Hernández y Mendoza, 2018).

Analíticamente fue el inicio del enfoque cuantitativo, mediante este proceso se fusionó la meditación racional para el problema y desarrolló la verificación mediante la observación de la realidad, este método tuvo una secuencia de pasos que fueron desde la observación de la situación, con la consecutiva propuesta de casos y consecuencias o proposiciones relevantes para la comprobación de la verdad (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Se observó sus causas y efectos, permitió valorar y hacer analogías para alcanzar un mayor entendimiento. Este método se basa en que el análisis de sus partes permitió establecer las conclusiones de un todo (Carhuacho, et al, 2019; Bernal, 2010).

3.2 Enfoque

Se trabajó sobre un enfoque mixto, partiendo del levantamiento de información y evaluación integrándose las posibles soluciones, con relación al incremento de la solvencia de las organizaciones del sector educativo Lima 2021, consintió en enfocar amplia y detalladamente el comportamiento de este sector en años anteriores y contrastarlos a la situación actual teniendo en cuenta el contexto real en este caso el impacto económico resultado de la pandemia (Hernández, 2014; Carhuacho, Nolzco, Sicheri, Guerrero y Casana, 2019).

3.3 Tipo de investigación

La investigación proyectiva que se desarrolló en la institución educativa básico regular, permitió tener un conocimiento claro de las acciones tomadas y cómo éstas repercuten en la capacidad de pago; mediante entrevistas directas con los colaboradores del área contable y comercial, se formuló estrategias que lleven a plantear soluciones dentro de la institución; considerando que el sector educativo en su mayoría no cuenta, con un balance detallado para identificar el activo, pasivo y patrimonio; generando dificultades en la obtención de nuevos inversionistas, a esto se suma la emergencia sanitaria que ha mermado considerablemente en la economía de sus principales clientes y el cambio de entorno presencial a un entorno a distancia, el objetivo del presente trabajo integró estrategias financieras a través de inversionistas para el incremento de la liquidez de la institución educativa básica regular, también buscó reducir la morosidad, evitar la deserción escolar y la falta de fluidez económica en el corto plazo (Carhuancho, et al, 2019; Hurtado, 2000).

3.4 Diseño de la investigación

Es no experimental, se efectuó intencionalmente las variables, se fundamentó en la observación del caso y el contexto donde se desarrolla, sosteniéndose en categorías, conceptos, variables, sucesos que ya acontecieron, se denomina también como investigación ex post o posterior a la ocurrencia de los hechos (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

3.5 Población y unidades informantes

Se refiere a la totalidad, sobre lo que se investiga, es el conjunto de elementos a estudiar, éste responde a una selección bajo criterio del investigador. Para la presente investigación se tomó como población a los estados financieros correspondientes a los años

2016, 2017, 2018, 2019 y 2020, así como las proyecciones de ventas del año 2021 (Bernal, 2010; Carhuacho, et al, 2019).

Las unidades informantes se conformaron por los 04 colaboradores del área contable y comercial, quienes respondieron una entrevista virtual semiestructurada, se entrevistó al gerente financiero, de género masculino, de 33 años, de profesión economista, con 10 años de experiencia; contador, de género masculino, 27 años, de profesión contador público colegiado, con 7 años de experiencia; jefe comercial, de género masculino, de 29 años, de profesión contador público colegiado, con 8 años de experiencia; asistente contable, de género femenino, de 24 años, estudiante de contabilidad, con experiencia de 3 años. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

3.6 Categoría y Sub categoría

Existen muchas definiciones para el concepto de liquidez. Esta se puede definir como un bien que puede ser vendido exitosamente en el corto tiempo, es decir es un bien comerciable en diferentes formas. Las subcategorías del problema se construyeron en base a los siguientes indicadores: ratio de liquidez, ratio de gestión y rentabilidad, que son las fórmulas aplicadas para validar su comportamiento (Hicks, 1962).

Define a las estrategias financieras como las líneas de acción para alcanzar los objetivos de la empresa y su importancia de relacionarlas con los valores de la compañía, ampliando que estos también deben constituir la filosofía de sus trabajadores. La subcategoría inversionistas, es la estrategia seleccionada como solución a la categoría problema (Chandler, 1962).

Tabla 1.

Matriz de categorización de la categoría problema

Categoría	Sub categoría	Indicador
Liquidez	Ratios de liquidez	Liquidez General Liquidez Absoluta (Prueba defensiva) Capital de trabajo
	Ratios de Gestión	Ratio por periodo promedio de cobranza Ratio de cuenta por cobrar Rotación de efectivo y equivalente de efectivo
	Rentabilidad	Ingresos Préstamos Ventas
	E.1 Cobranzas	

Tabla 2.

Matriz de categorización de la categoría solución

Categoría	Alternativas de solución	KPI	Entregable
Estrategias financieras	Buscar Inversionistas y presentación del plan de negocio.	Ratios de Liquidez	Ciclo de proceso de captación de inversionistas
	Determinar políticas de crédito, cobranzas y políticas de pago.	Ratios de gestión	Manual de políticas de cobranza y Manual políticas de pago
	Elaboración de Estados financieros proyectados a 5 años.	Ratios de solvencia	Estados financieros proyectados de 5 años

3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.7.1 Técnicas

Se utilizaron fichas bibliográficas sobre la liquidez y métricas de administración y rentabilidad de la empresa estudiada. El análisis documental coleccionó documentos

originales de acuerdo con las necesidades de la investigación (Carhuacho, et al; Bernal, 2010).

Esta investigación examinó los estados financieros de cinco años anteriores y la proyección del presente año, esta información facultó conocer la información de la institución educativa básica regular y valoró la posición financiera pasada, presente y futura. La entrevista proveyó información cualitativa, para obtener respuestas al problema propuesto, la entrevista se aplicó de forma virtual y semiestructurada a cuatro colaboradores de la empresa en estudio (Bernal, 2010; Carhuacho, et al, 2019).

3.7.1 Instrumento

La ficha consideró anotar información sobre documentos de la compañía, el registro documental, resumió los datos presentados en la investigación (Carhuacho, et al, 2019; Banea, 2017).

La investigación utilizó entrevistas semi estructuradas a 04 colaboradores del departamento contable y comercial en la Institución privada de educación básica regular, esta interacción virtual, permitió el análisis del problema y planteamiento de las soluciones al mismo (Carhuacho, et al, 2019; Hurtado, 2000).

3.7.2 Descripción

Ficha técnica: Ficha de registro documental

Nombre: Ficha donde se analizo los indicadores de las subcategorías

Año: 2016 al 2020

Autor: Irma Milagros Carhuacho Mendoza

Objetivo del instrumento: Se recabo información de cada Estado Financiero para el respectivo análisis horizontal y vertical; se utilizó los ratios financieros para medir la liquidez.

Sub categorías: ratios de liquidez y gestión

Ficha técnica: Entrevista

Nombre: Cuestionario que incluye preguntas específicas sobre la situación de las subcategorías.

Año: 2021

Autor: elaboración propia

Objetivo del instrumento: Recabar información de cada colaborador para el análisis objetivo y construcción del problema de la investigación.

Sub categorías: ratios de liquidez, gestión y rentabilidad.

3.7.3 Validación

La importancia de tener un instrumento validado es que nos permite conocer mejor el comportamiento de las personas que conforman la muestra seleccionada, la validez en esta investigación estuvo a cargo de los expertos asignados para el tema (Hernández, Fernández y Baptista, 2014; Carhuacho, et al, 2019).

Tabla 3.

Expertos que validaron el instrumento

Apellidos y Nombres	Especialidad	Opinión
Dr. Nolazco Labajos Fernando Alexis	Metodológico	Aplicable
Dra. Vera Ortiz, norma Betzabé	Temático	Aplicable
Dra. Carhuacho Mendoza, Irma Milagros	Temático	Aplicable

Tabla 4.

Expertos que validaron la propuesta

Apellidos y Nombres	Especialidad	Opinión
Dra. Vera Ortiz, Norma Betzabé	Contabilidad, Administración y Marketing	La propuesta es viable
Dra. Manrique Linares, Cynthia Polett	Contabilidad y Auditoria	La investigación cumple con lo solicitado para una investigación contable, buscando que los resultados obtenidos contribuyan en mejorar la rentabilidad y la mejora de las operaciones de la empresa

3.8 Procesamiento y análisis de datos

Se desarrolló en ocho pasos; primero se efectuó la validación del cuestionario por jueces, luego se efectuaron las pruebas pilotos, como tercer paso se aplicaron las entrevistas vía online, como cuarto paso se realizó la tabulación de datos en el programa de Excel para facilitar el proceso, como quinto paso se procesó los datos en Excel, en sexto paso, se evaluó la guía de la entrevista, como séptimo paso se transcribieron las entrevistas en Word, como octavo pasó se ejecutó el Atlas ti; para consignar tareas, con pilar, formar conjuntos de datos, establecer conexiones; este software facilito la selección de información, asignar jerarquías y establecer vínculos que permitieron un análisis cualitativo más organizado (Hernández, Fernández y Baptista, 2014; Friese, 2019).

Tomamos las referencia de las teorías, antecedentes, conceptualizando las categorías y subcategorías; el instrumento cuantitativo para el análisis documental es una

ficha de registro donde se analizaron los estados financieros, con relación al análisis cualitativo se efectuó mediante aplicación de una entrevista semi estructurada a 04 colaboradores, ambos instrumentos contarán con la validación de los expertos asignados, mediante Microsoft Excel se presentaron las tablas y formatos resultantes de la investigación (Hernández, Fernández y Baptista, 2014; Salafranca, Sierra, Núñez, Solanas & Leiva, 2005).

3.9 Aspectos éticos

Se trabajó en APA versión 7 para la estructuración y autoría del estudio, las fuentes y referencias bibliográficas. Para el levantamiento de información se obtuvo la conformidad de la compañía. La data presentada es auténtica sin modificaciones ni alteraciones, los entrevistados han respondido libre y voluntariamente.

CAPITULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1 Descripción de resultados cuantitativos

4.1.1 Análisis de Liquidez

Tabla 5.

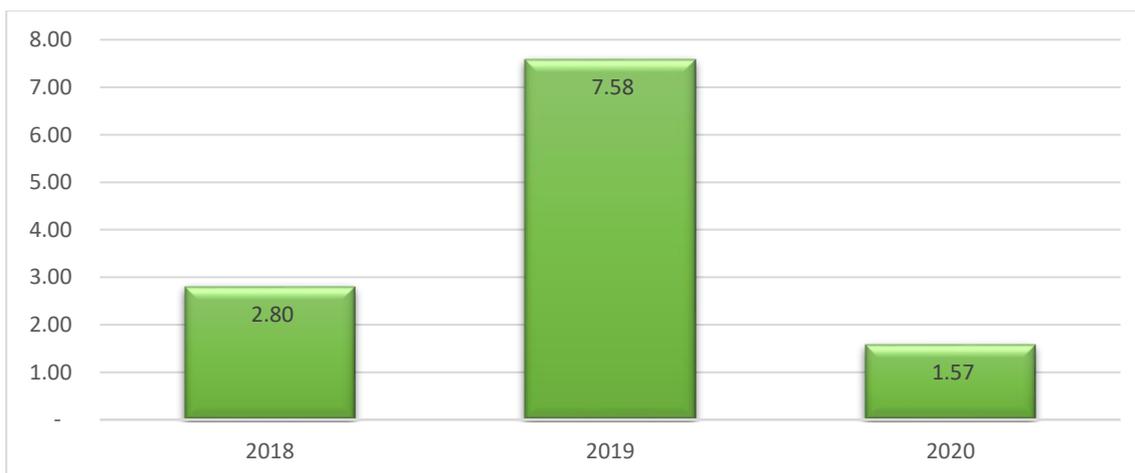
Análisis del ratio de liquidez general del 2018 al 2020

Análisis Documental	Fórmula	Variación
Liquidez general 2018	Activo corriente = 629,427.46	2.80
	Pasivo corriente 224,598.05	
Liquidez general 2019	Activo corriente = 2,150,404.50	7.59
	Pasivo corriente 283,547.80	
Liquidez general 2020	Activo corriente = 2,252,195.00	1.57
	Pasivo corriente 1,433,020.00	

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 1.

Variación porcentual del ratio de liquidez general del 2018 al 2020



En la tabla 5 y figura 1 se determinó el comportamiento de la liquidez general, que en el año 2018 contaba con 2.80 para poder cubrir cada sol de deuda que tenía la compañía, en comparación con el año 2019 se obtuvo 7.58, mientras que para el año 2020 se visualizó

1.57. Por ello, la empresa de educación básica regular del 2018 al 2020, obtuvo una disminución de la liquidez general por el consumo significativo del efectivo, lo cual genera una disminución en la cobertura de los pagos a corto plazo.

4.1.2 Análisis de los ratios de liquidez

Tabla 6.

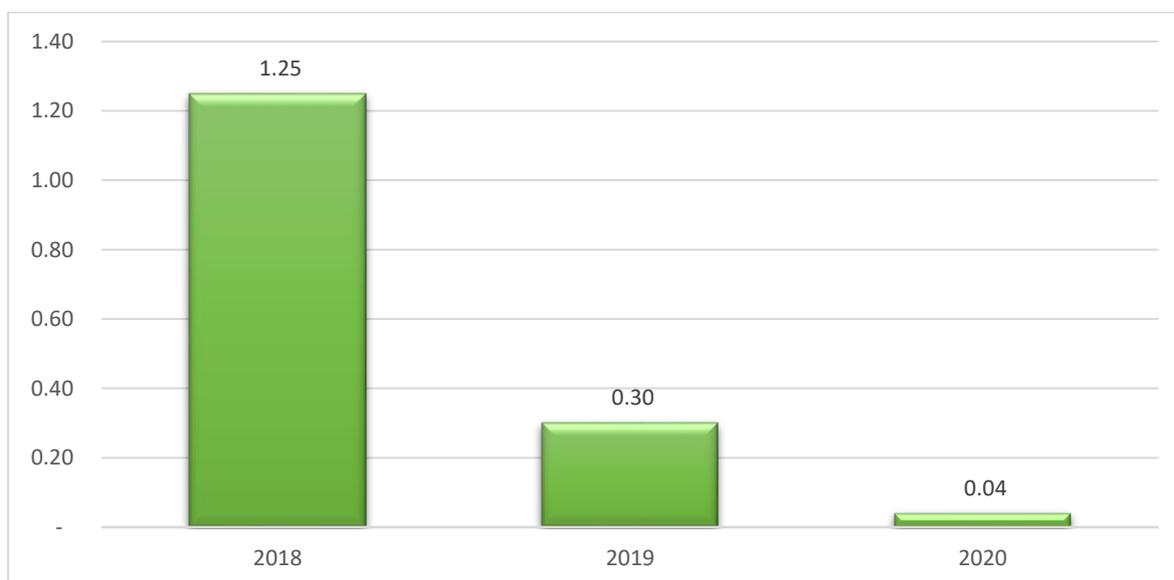
Análisis del ratio de liquidez absoluto del 2018 y 2020

Análisis Documental	Fórmula	Variación
Liquidez absoluta 2018	$\frac{\text{Caja y bancos}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{281,217.60}{224,598.05}$	1.25
Liquidez absoluta 2019	$\frac{\text{Caja y bancos}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{86,395.64}{283,547.80}$	0.30
Liquidez absoluta 2020	$\frac{\text{Caja y bancos}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{52,457.00}{1,433,020.00}$	0.04

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 2.

Variación porcentual del ratio de liquidez absoluta del 2018 al 2020



En la tabla 6 y figura 2 aplicando un análisis más específico y tomando datos más concretos, se observó la diferencia de la liquidez general, que en el año 2018 la empresa

puede solventar sus principales obligaciones debido al 1.25, en comparación al año 2019, donde obtuvo 0.30, mientras que para el año 2020 por cada sol de deuda solo pudo cubrir 0.04 de céntimos. Por tal motivo la institución no cuenta con los recursos necesarios para cumplir con sus necesidades.

Tabla 7.

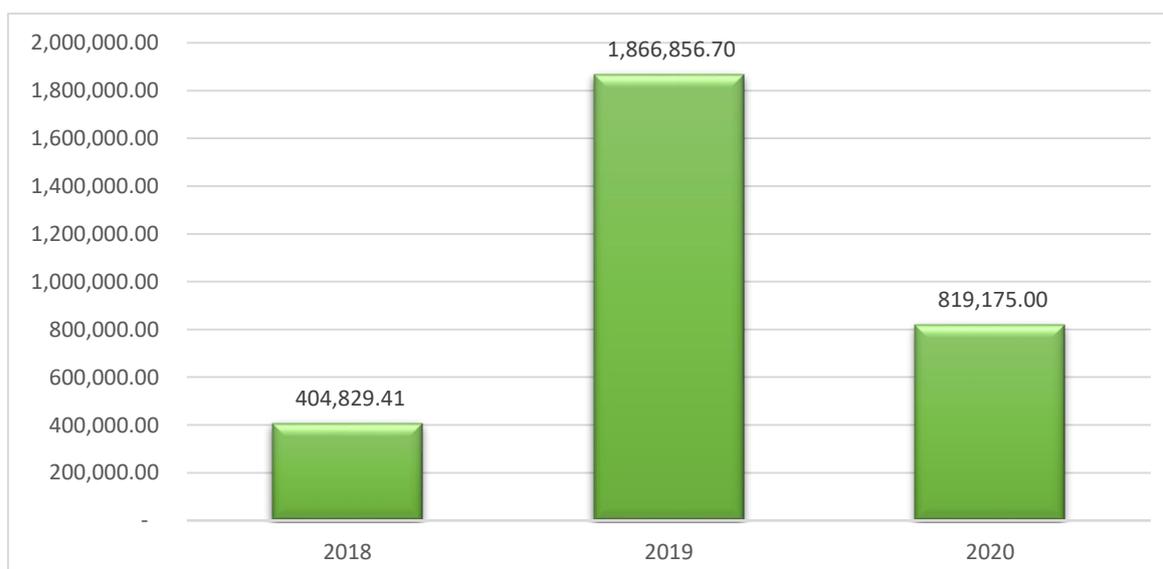
Análisis del ratio de capital de trabajo del 2018 y 2020

Análisis Documental	Fórmula	Variación S/.
Capital de trabajo 2018	Activo corriente – pasivo corriente = 629,427.46-224,598.05	404,829.41
Capital de trabajo 2019	Activo corriente – pasivo corriente = 2,150,404.50-283,549.80	1,866,856.70
Capital de trabajo 2020	Activo corriente – pasivo corriente = 2,252,195.00- 1,433,020	819,175.00

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 3.

Variación del ratio de capital de trabajo del 2018 al 2020



En la tabla 7 y figura 3 se contempló la evolución del capital de trabajo que del 2018 al 2020 se obtuvo S/ 404,829.41, S/ 1,866,856.70 y S/ 819,175.00 respectivamente,

con ello se refleja que la empresa de educación básica regular dispone de más activos corrientes para seguir operando. Sin embargo, para determinar que ocasiona la disminución de la liquidez debemos analizar otros factores que incidan en la misma.

4.1.3 Análisis de ratio de gestión

Tabla 8.

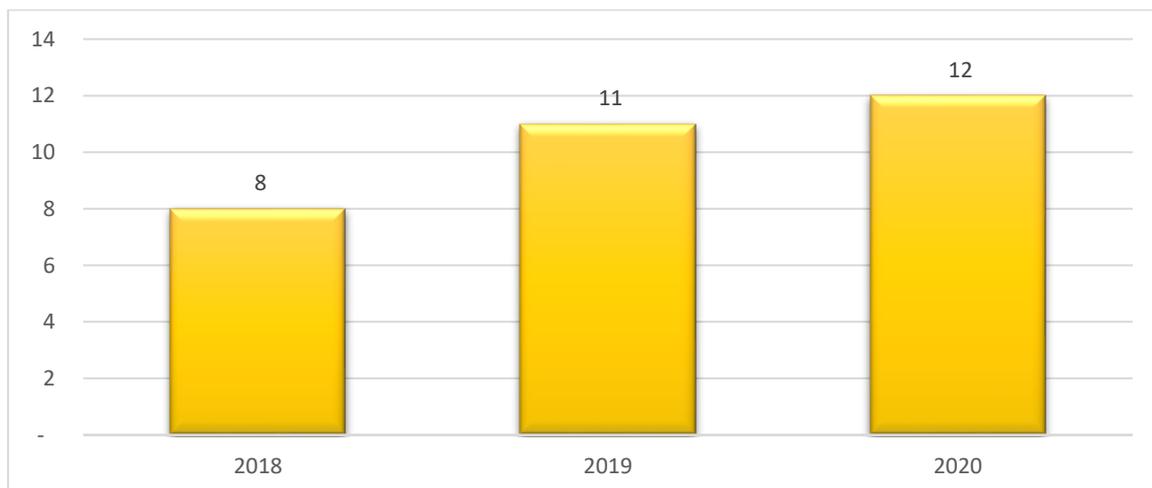
Análisis del periodo promedio de cobranza 2018 y 2020

Análisis Documental	Fórmula	Variación
Rotación de cartera 2018	$\frac{2,123,320.00}{282,526.00}$	8 veces
Rotación de cartera 2019	$\frac{2,209,560.65}{193,220.00}$	11 veces
Rotación de cartera 2020	$\frac{1,791,538.00}{142,353.00}$	12 veces

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 4.

Variación de ratio de rotación de cuentas por cobrar en veces del 2018 al 2020



En la tabla 8 y figura 4 en la empresa de educación básica regular las cuentas por cobrar en el año 2018 han rotado 8 veces al año, en el 2019 roto 11 veces y en año 2020 la

cuenta a roto 12 veces. En este sentido se observa que el número de veces ha aumentado, sin embargo, se requiere mantener o aumentar debido a las cuentas por cobrar pendientes por el tema de pandemia.

Tabla 9.

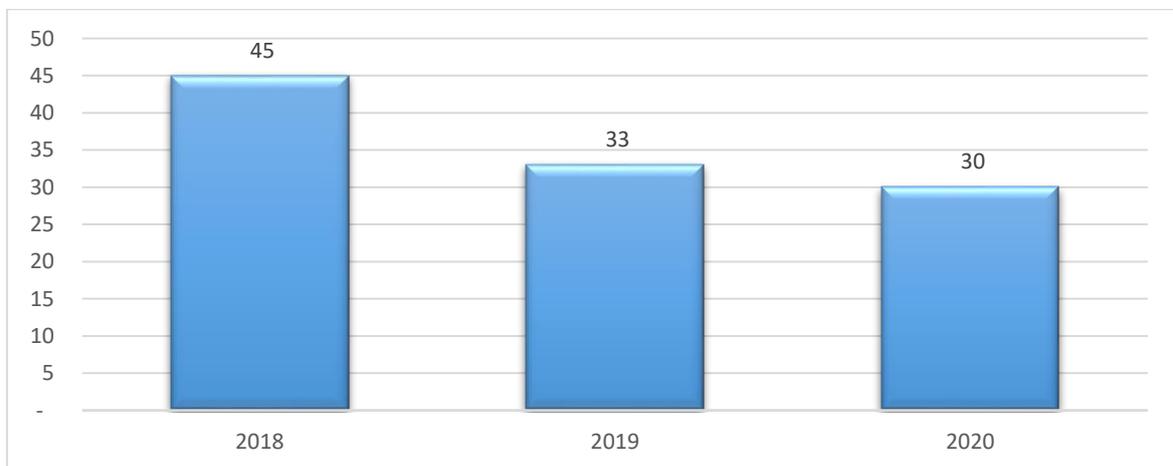
Análisis de la rotación de cuentas por cobrar 2018 y 2020

Análisis Documental	Fórmula	Variación
Rotación de cuentas por cobrar 2018	$= \frac{360}{8} =$	45 días
Rotación de cuentas por cobrar 2019	$= \frac{360}{11} =$	33 días
Rotación de cuentas por cobrar 2020	$= \frac{360}{12} =$	30 días

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 5.

Variación de ratio de rotación de cuentas por cobrar en días del 2018 al 2020



En la tabla 9 y figura 5 respecto al promedio de días de cobro para el año 2018 fue de 45 días, para el año 2019 fue 33 días y para el año 2020 fueron 30 días. De tal manera que la empresa de educación básica regular cuenta con mayor rapidez en el cobro de sus cuentas, sin embargo, se requiere mantener o aumentar debido a las cuentas por cobrar pendientes por el tema de pandemia.

Tabla 10.

Análisis de la rotación de efectivo equivalente de efectivo 2018 y 2020

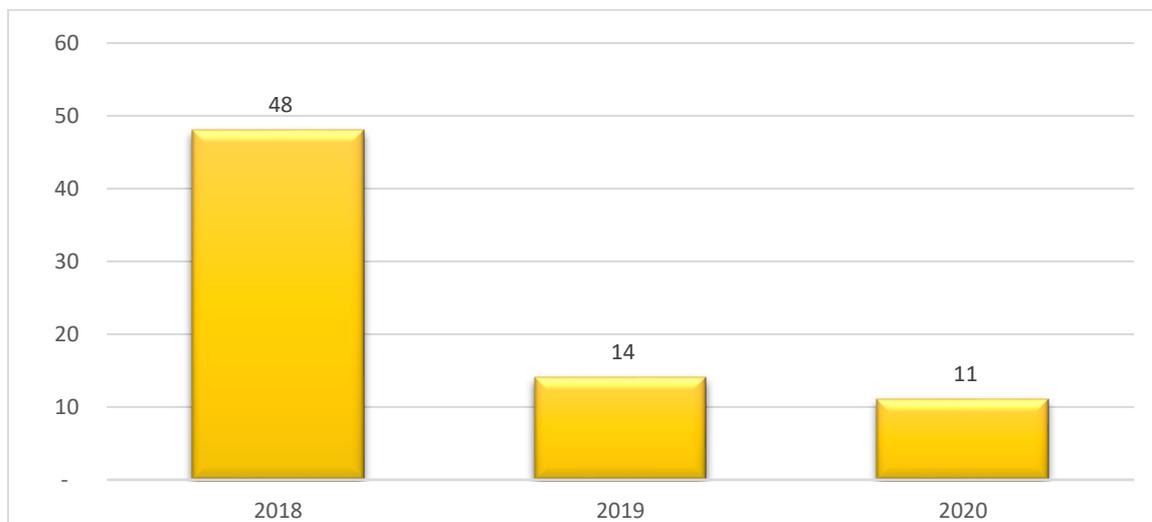
Análisis Documental	Fórmula	Variación
Rotación de Efectivo y Equivalente de Efectivo 2018	$= \frac{281,217.60 * 360}{2,123,320.00} =$	48 días
Rotación de Efectivo y Equivalente de Efectivo 2019	$= \frac{86,395.64 * 360}{2,209,560.65} =$	14 días
Rotación de Efectivo y Equivalente de Efectivo 2020	$= \frac{52,457.00 * 360}{1,791,538.00} =$	11 días

Fuente: Elaboración propia (2021)

En la tabla 10 y figura 6 el comportamiento de la rotación de efectivo y equivalente de efectivo para el año 2018 fue 48 días, mientras que para el año 2019 fueron 14 días y por último para el año 2020 la rotación fue de 11. En este sentido observamos una disminución en el giro anual de la liquidez, lo cual perjudica a la empresa educación básica regular al momento de otorgar crédito a los padres de familia, puesto que, al no tener un buen giro de liquidez la entidad no podrá realizar inversiones en el corto plazo, así como pagos de sus obligaciones.

Figura 6.

Variación en días del periodo promedio de cobranza del 2018 al 2020

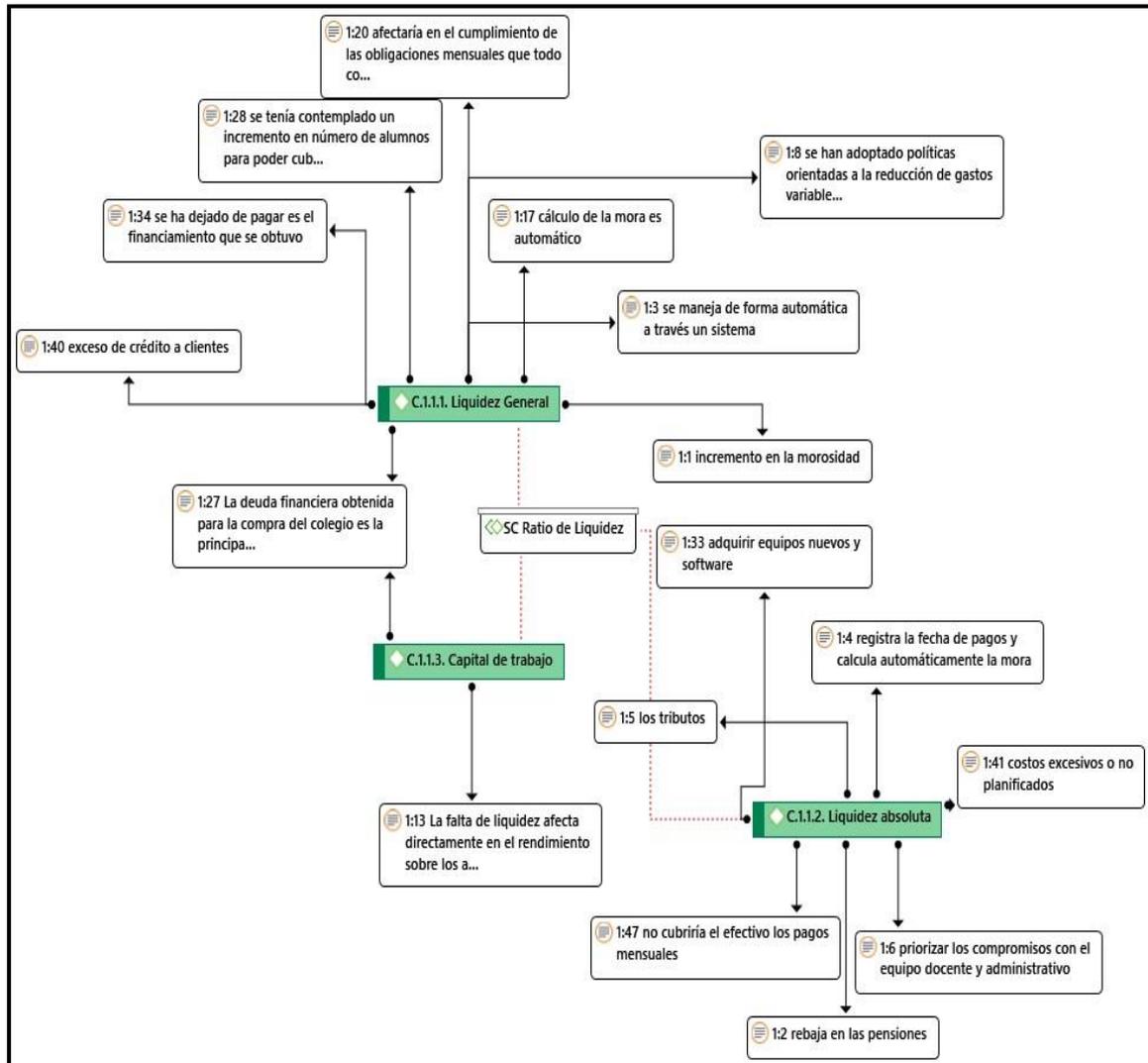


4.2 Descripción de resultados cualitativos

4.2.1 Análisis del ratio de liquidez

Figura 7.

Análisis cualitativo de la subcategoría ratio de liquidez.



La liquidez en la institución educativa materia de la presente investigación, está afectada principalmente por la deuda financiera adquirida para la adquisición y reestructuración del inmueble donde presta sus servicios, a ello se suma el contexto de crisis sanitaria y económica resultado de la pandemia Covid-19, que incrementó la morosidad en el pago de las pensiones, así como la reducción de las pensiones de acuerdo con la evaluación de la capacidad de pago de cada familia. Considerando que en el año 2020 la educación

básica regular dio un giro vertiginoso, cambiando de presencial a virtual, se hizo necesaria la adquisición de hardware y software para la prestación del servicio, obligando a reducir los costos variables, sin embargo, es importante garantizar la continuidad en el pago de la planilla docente y administrativa.

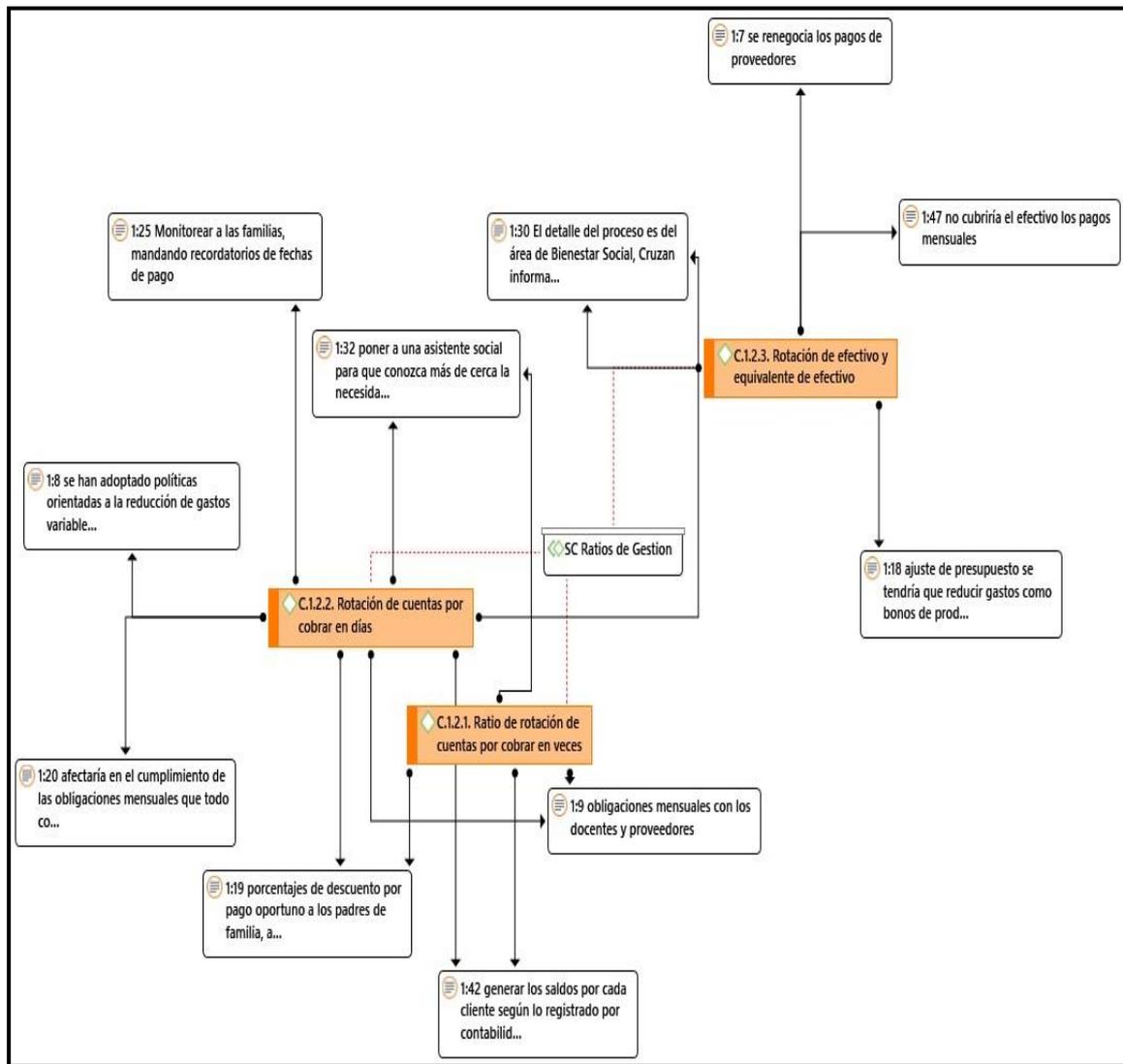
Se aprecia postergaciones en compromisos adquiridos, como pagos de préstamos y tributos, generándose mayores intereses y costos no planificados, determinándose que la falta de liquidez impacta directamente en el rendimiento sobre los activos. Las expectativas estaban centradas en el incremento de alumnos y mejoras en las pensiones educativas, el contexto actual determinó un escenario bastante conservador, con incremento en la morosidad en el pago de las pensiones educativas, refinanciamiento de compromisos adquiridos y exceso de crédito a clientes e incremento de las cuentas por cobrar. La empresa tiene como prioridad mantener la calidad del servicio, misma que depende del cumplimiento oportuno del pago a profesores, auxiliares y equipo administrativo.

4.2.2 Análisis del ratio de gestión

El ratio de gestión, está determinado por la rotación de cuentas por cobrar en veces y días, rotación de efectivo; en la empresa educativa privada es importante el proceso de cobranza de pensiones debido a que éste determina la liquidez necesaria para afrontar las obligaciones inherentes al servicio. La deficiencia en la gestión de cobranza implica un aumento en la morosidad del pago de pensiones estudiantiles, el área de contabilidad debe conciliar oportunamente los saldos por alumno y derivar al cobro respectivo, mediante el recordatorio de fechas de pago, seguimiento y facilidades otorgadas.

Figura 8.

Análisis cualitativo de la subcategoría ratio de gestión.



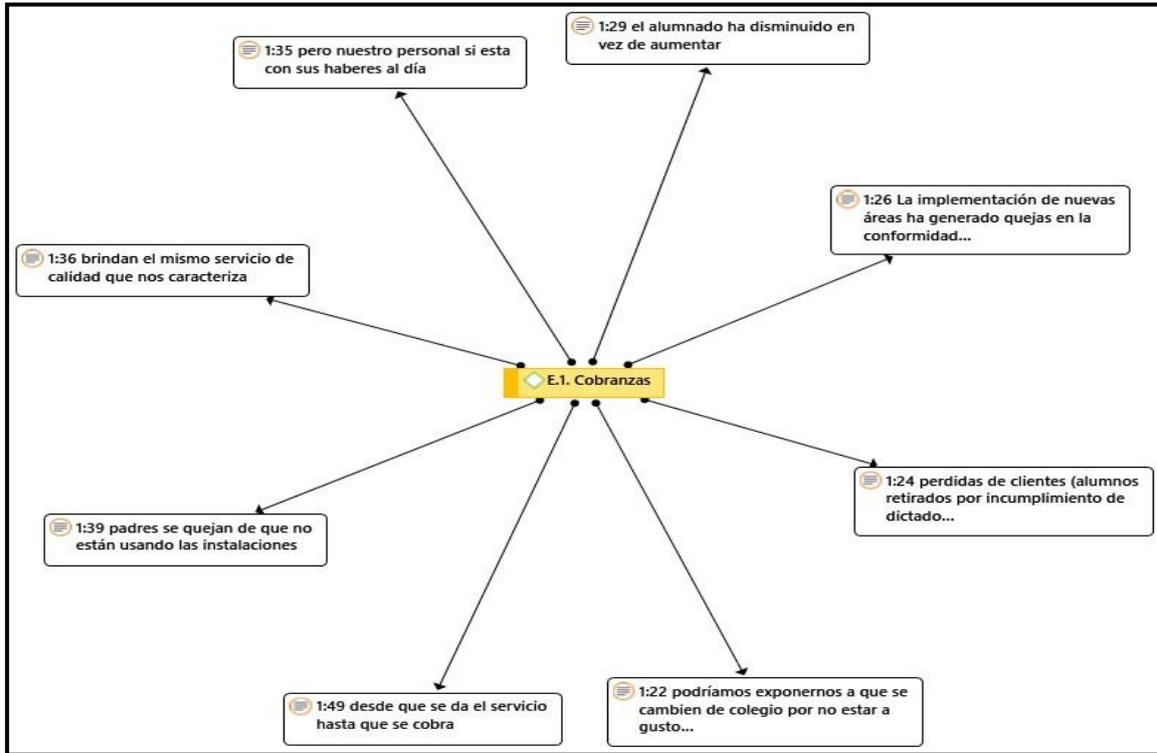
4.2.3 Análisis de rentabilidad

La rentabilidad en las empresas educativas privadas es la capacidad que tiene el negocio para aprovechar sus recursos y generar ganancias o utilidades; para medirla se utilizan indicadores financieros que evalúan la efectividad de la administración. Los indicadores considerados en la presente investigación son los préstamos, las ventas y los ingresos. El indicador de préstamo está determinado por la deuda financiera obtenida como resultado de la compra del inmueble y las mejoras estructurales y funcionales ejecutadas, así como la creación de nuevas áreas que actualmente por la situación y medidas adoptadas no están siendo utilizados, como es el caso del comedor, biblioteca y salas de estudio. Dado el

4.2.4 Análisis de la categoría emergente Cobranza

Figura 10.

Análisis cualitativo de la emergente Cobranzas.

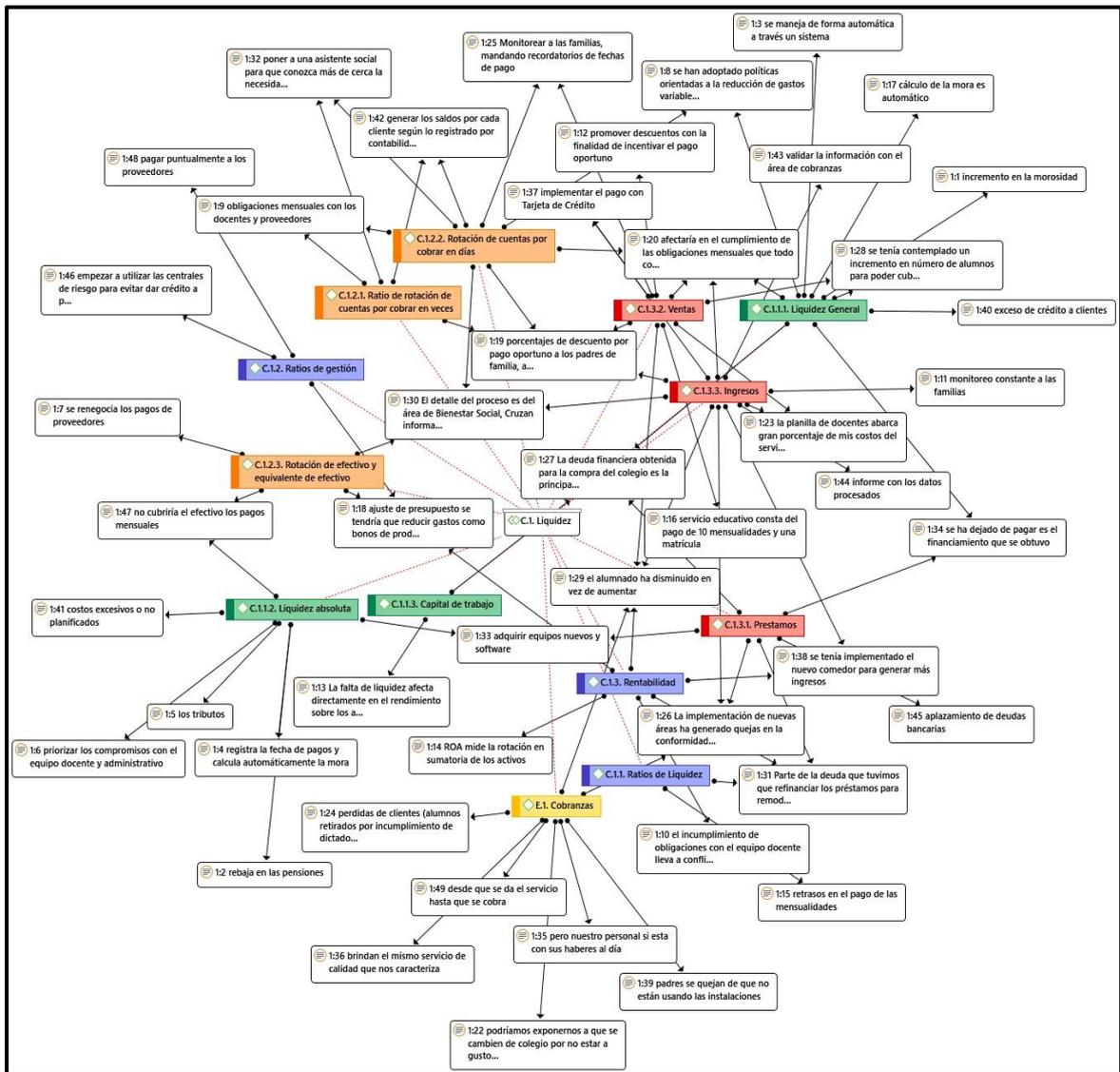


En la presente investigación la categoría emergente es la cobranza que surge como resultado del análisis cualitativo, determinándose que el índice de morosidad en el pago de las pensiones podría incidir negativamente en la calidad del servicio; si bien se identifica como fortalezas el alto estándar de calidad del servicio y que la plana docente se encuentre al día en sus haberes, existen como debilidad la reducción del alumnado y el descontento de los padres ante la infraestructura física que no está siendo utilizada y la mínima reducción de las pensiones.

4.3 Diagnóstico

Figura 11.

Análisis cualitativo de la categoría liquidez.



La liquidez en la institución educativa materia de la presente investigación, está afectada principalmente por la deuda financiera adquirida por la compra y reestructuración del inmueble donde presta sus servicios, sumada a la incertidumbre económica de la situación sanitaria. En el año 2020-2021, la modalidad educativa cambio; debiéndose adquirir rápidamente equipos y software que permitan brindar su servicio, para lograr su continuidad en el mercado se redujeron de costos variables, priorizando los pagos al equipo docente y administrativo, reducción de pensiones e implementación de mecanismos de financiamiento para disminuir la morosidad y evitar la deserción estudiantil, los préstamos y tributos fueron postergados.

La triangulación del análisis cuantitativo y cualitativo muestra tres subcategorías: ratio de liquidez, ratio de gestión y rentabilidad y la categoría emergente cobranzas; se visualiza en el análisis horizontal de la liquidez absoluta una importante reducción de efectivo de 69.28% equivalente a S/ 194,822 en relación al año 2018-2019, con respecto a los años 2019-2020 se tiene una disminución 39.28% equivalente a S/ 33,939, por lo que se determina que la empresa tiene dificultad al momento de cubrir sus necesidades a corto plazo, la liquidez general está afectada por un exceso de crédito a los clientes e incremento de la morosidad, contando para su manejo con un sistema automatizado que permite obtener los saldos por clientes.

El ratio de liquidez determina el comportamiento de la liquidez general, que en el año 2018 contaba con 2.80 para poder cubrir cada sol de deuda, en comparación con el año 2019 se obtuvo 7.58, y para el año 2020 se visualizó una significativa disminución, Respecto al capital de trabajo se aprecia un incremento entre el 2018 y 2020 indicando que se dispone de más activos corrientes para seguir operando.

Las expectativas estaban centradas en el incremento de alumnos y mejoras en las pensiones educativas, sin embargo, el contexto actual determinó un escenario bastante conservador, con morosidad en el pago por el servicio prestado, refinanciamiento de compromisos adquiridos y exceso de crédito a clientes. Siendo el principal el incremento de las cuentas por pagar.

El indicador de préstamos afecta directamente a la liquidez del negocio, para el año 2021 se estimaba un incremento en los ingresos y las ventas que no se concretó como resultado de la crisis; estos préstamos fueron adquiridos con la finalidad de efectuar la compra del inmueble y ejecutar las modificaciones inmobiliarias necesarias para desarrollar un servicio de calidad en óptimas condiciones y con el confort necesario para los alumnos,

que actualmente debido al contexto no pueden ser utilizadas dichas instalaciones, generándose incomodidad en los padres de familia.

En cuanto a la subcategoría de gestión, está determinada por el ratio de rotación de cuentas por cobrar y rotación de efectivo; cuantitativamente las cuentas por cobrar en el año 2018 han rotado 8 veces al año, en el 2019, 11 veces y en año 2020, 12 veces. En este sentido se observa que el número de veces ha aumentado, sin embargo, se requiere mantenerlo o aumentarlo debido al incremento en las cuentas por cobrar pendientes por el tema de pandemia. La rentabilidad de la empresa de educación básica regular en los años 2018, 2019 y 2020 es mínima, esta se fundamenta en los ingresos generados por las pensiones, es primordial para la continuidad y calidad del servicio prestado atender de forma puntual y oportuna los compromisos con el equipo docente.

La categoría emergente es la cobranza, que tiene como fortaleza los estándares de calidad del servicio y satisfacción del equipo docente quienes cuentan con los pagos oportunos de sus haberes, sin embargo, existe la amenaza de deserción estudiantil resultado de la crisis económica o disconformidad por las inversiones en infraestructura que no está siendo utilizadas por el alumnado.

En conclusión la problemática identificada en la institución, causa la disminución de la liquidez, incremento en la morosidad, reflejado en el aumento de las cuentas por cobrar, escasez de procedimientos que permitan desarrollar funcional e integralmente el control financiero, falta de reglamentación para el tratamiento de los créditos con clientes y proveedores, haciéndose necesaria la implementación de mejoras en los procesos e implantación de manuales de procedimientos, así como la recuperación en las finanzas empresariales.

4.4 Identificación de los factores de mayor relevancia

Tabla 11.

Análisis horizontal de la partida efectivo y equivalente de efectivo del 2018 al 2020

Análisis Documental	Fórmula	Variación	
		Absoluta	Relativa
Análisis Horizontal	2018- 2019 = $\frac{86,395.64-281,217.60}{281,217.60} * 100 =$	-194,822	-69.28 %
	2019-2020 = $\frac{52,457.00-86,395.64}{86,395.64} * 100 =$	-33,939	-39.28 %

Fuente: Elaboración propia (2021)

En la tabla 11 y figura 12, se visualizó el comportamiento del análisis horizontal de la partida de efectivo y equivalente de efectivo, en una disminución de 69.28% equivalente a S/ 194,822 en relación al año 2018-2019, con respecto a los años en relación 2019-2020 se tiene una retracción de 39.28% equivalente a S/ 33,939, por lo que se determinó que la compañía tiene dificultad al momento de cubrir sus compromisos pactados, como por ejemplo las remuneraciones, un exceso de créditos otorgados en la venta de servicios educativos, pago a proveedores y pago de impuestos.

Figura 12.

Variación porcentual del efectivo equivalente de efectivo del 2018 al 2020

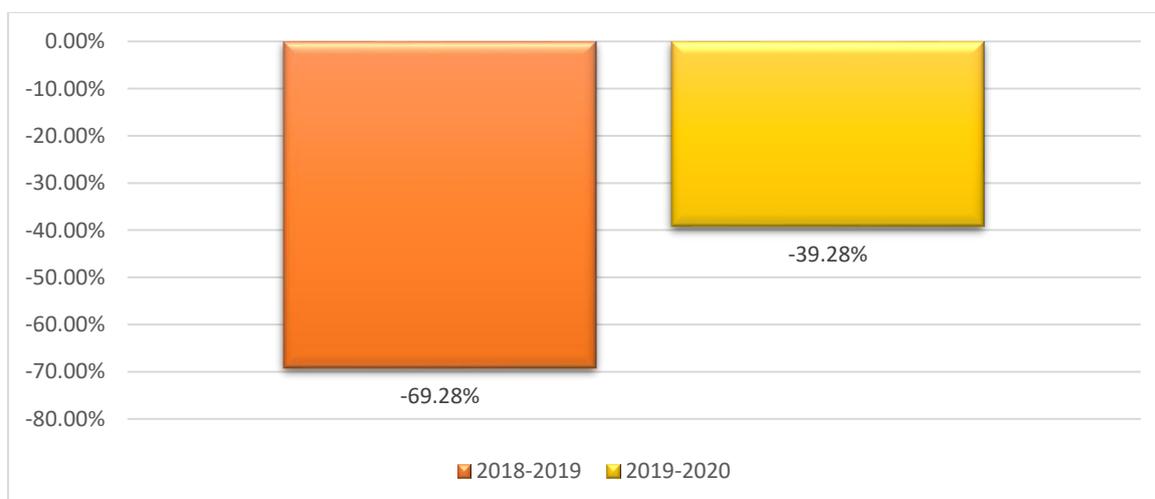


Tabla 12.

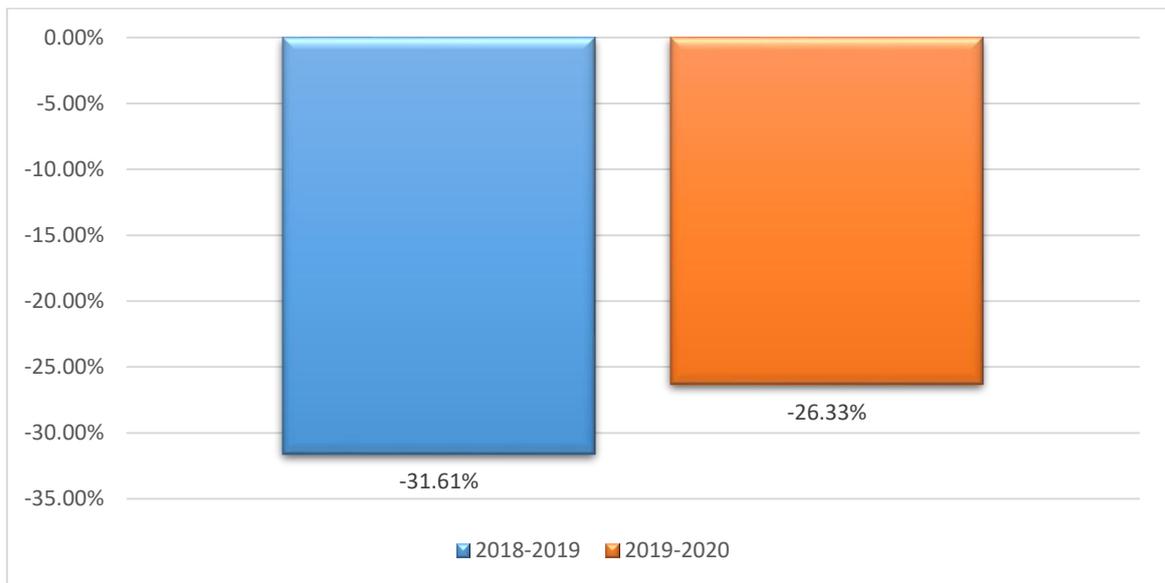
Análisis horizontal de la partida cuentas por cobrar comerciales del 2018 al 2020

Análisis Documental	Fórmula	Variación	
		Absoluta	Relativa
Análisis Horizontal	2018- 2019 = $\frac{193,220.00-285,526.31}{285,526.31} * 100 =$	-89,306	-31.61 %
	2019- 2020 = $\frac{142,353.00-193,220.00}{193,220.00} * 100 =$	-50,867	-26.33 %

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 13.

Variación porcentual de las cuentas por cobrar comerciales del 2018 al 2020



En relación de la tabla 12 y figura 13, se detalla la evolución de las cuentas por cobrar de los años 2018-2019 en una disminución 31.61% que equivale a S/ 89,306, mientras para los años 2019-2020 se obtuvo 26.33% equivalente a S/ 50,867. Por lo tanto, se observó que la cuenta mencionada disminuyó de un año a otro significativamente, por ello es necesario que se apliquen medidas en cuanto a las cobranzas, por lo tanto, afectará a la liquidez de la empresa.

Tabla 13.

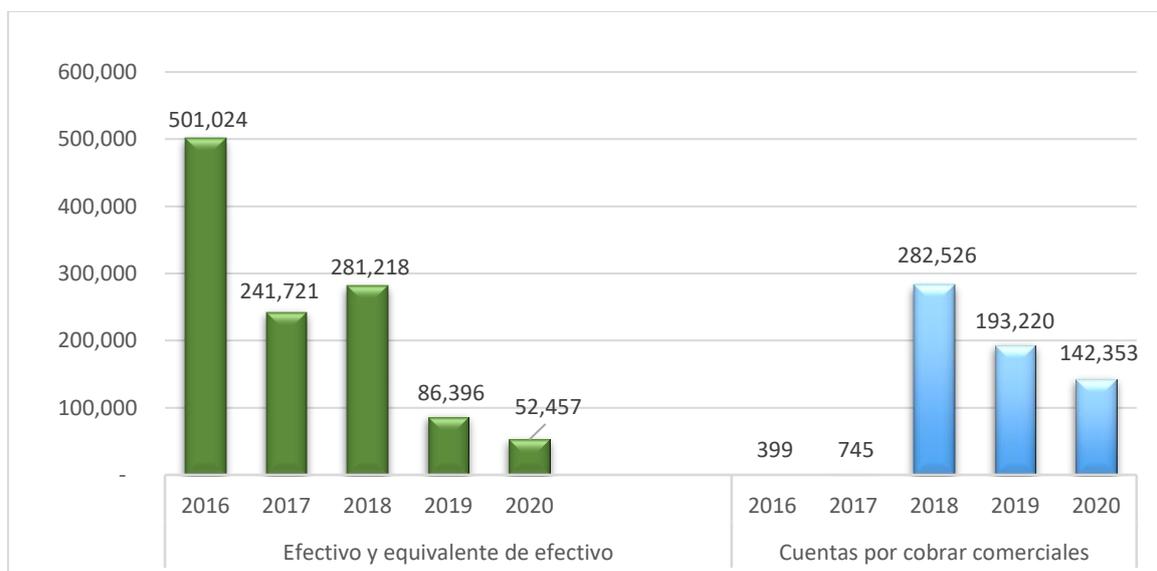
Análisis vertical de la partida efectivo y equivalente de efectivo del 2016 al 2020

Análisis Documental	Fórmula	Variación %	Fórmula	Variación %
Análisis Vertical	Efectivo y equivalente de efec.		Cuentas por Cobrar Comerciales	
	<u>Año 2016</u> = 501,024.00	61.43	<u>Año 2016</u> = 399.00	0.05
	<u>Año 2017</u> = 241,721.00	28.22	<u>Año 2017</u> = 745.00	0.09
	<u>Año 2018</u> = 281,218.00	30.64	<u>Año 2018</u> = 282,526.00	30.78
	<u>Año 2019</u> = 86,396.00	3.33	<u>Año 2019</u> = 193,220.00	7.44
	<u>Año 2020</u> = 52,457.00	0.35	<u>Año 2020</u> = 142,353.00	0.95

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 14.

Variación porcentual del efectivo y equivalente de efectivo del 2016 al 2020



En la tabla 13 y figura 14, se observó que la relación del efectivo y equivalente de efectivo en el año 2016, representa 61.42% del total activo, en relación del año 2017, el efectivo equivalente de efectivo solo representa 28.02%, del total activo, en el año 2018 hubo un aumento de 30.64%, en el año 2019 descendió a 3.33%, al realizar una comparación entre los años se observó una disminución considerable a 0.35% en el año 2020 que equivale

a S/ 52,457, es decir que se dispone de menor cantidad de efectivo del total activo que posee la empresa de educación básica regular.

Con respecto a las cuentas por cobrar en el año 2016 representa 0.05% del total activo, en relación con el año 2017, que se obtuvo 0.09%, en el año 2018, representa el 30.78%, en el año 2019 representa 7.44% del total del activo y en el año 2020 obtuvo un 0.95% que representa S/ 142,353, en síntesis a pesar de que la compañía redujo sus cuentas por cobrar, la mencionada cuenta aún sigue representando un pequeño porcentaje del total activo de la empresa de educación básica regular, asimismo no posee dinero disponible de manera inmediata, por lo cual se reduce la capacidad de pago a corto plazo. Determinándose que los factores que inciden en la liquidez, es la cuenta efectivo y equivalente de efectivo y las cuentas por cobrar comerciales.

4.5 Propuesta

4.5.1 Priorización de los problemas

En la institución educativa básica regular se han priorizado 3 problemas:

Problema 1. Incremento de cuentas por pagar (deudas tributarias y préstamos).

Problema 2. La empresa no cuenta con disponibilidad de efectivo a corto plazo.

Problema 3. La empresa no realiza el análisis de cuentas por cobrar siendo de gran importancia para establecer la liquidez.

4.5.2 Consolidación del problema

Actualmente la crisis sanitaria y económica resultado de la pandemia covid-19 ha afectado la liquidez de las medianas, pequeñas y micro empresas del país, en la institución de educación básica regular esto se ve reflejado en el incremento de cuentas por pagar como son los préstamos bancarios y a terceros, adquiridos por la compra del inmueble; mismos que se han reprogramado incrementando así los intereses, también se han postergado las obligaciones tributarias, la empresa no cuenta con la liquidez necesaria para cubrir las

cuentas a corto plazo, debido al incremento de la morosidad en el pago de pensiones, siendo el factor más importante el análisis de las cuentas por cobrar.

4.5.3 Categoría solución

Partiendo del diagnóstico de los resultados cuantitativos la presente investigación analiza los indicadores financieros de los periodos en estudio; la evaluación cualitativa aplicada en la entrevista a los colaboradores de la institución muestra una visión directa de la realidad e impacto de la liquidez y la morosidad existente consecuencia de la crisis económica y sanitaria del país; se define tres problemas principales que afectan a la institución educativa básica regular. De los problemas se desprenden tres posibles estrategias de solución en el corto y mediano plazo, costo de las estrategias a implementar e impacto de estas sobre la empresa. En la matriz de diseño se seleccionó la solución "Estrategias financieras a través de inversionistas para el incremento de la liquidez de la institución educativa básica regular, Lima 2021" considerando su necesidad de cumplir con las obligaciones a corto plazo.

4.5.4 Objetivo general de la propuesta

En la institución educativa básica regular se ha priorizado 3 objetivos:

Objetivo 1. Buscar Inversionistas; considerando como ventaja que la institución educativa es reconocida en el mercado y cuenta con un local propio en buena ubicación geográfica, este objetivo permitirá inyectar dinero para cubrir los compromisos adquiridos por la empresa, como préstamos, impuestos y demás obligaciones postergadas.

Objetivo 2. Establecer políticas de crédito y cobranzas, reglamento de pagos; que estandaricen los procedimientos a seguir en cada uno de los casos.

Objetivo 3. Analizar las cuentas por cobrar en el corto plazo, por ser un factor importante en la liquidez de la empresa.

4.5.5 Impacto de la propuesta

La elaboración de estrategias viables para el incremento de la liquidez de la institución educativa básica regular; impactará en la disminución de la morosidad, priorizará los pagos y los gastos fijos, garantizando la sostenibilidad de los servicios prestados acorde a los estándares de calidad de la institución.

4.5.6 Direccionalidad de la propuesta

Tabla 14

Matriz de direccionalidad de la propuesta

Objetivo	Actividades	Cronograma	Presupuesto	KPI	Entregable
Objetivo 1. Buscar Inversionistas por ser una Institución educativa reconocida en el mercado y contar con un local propio en buena ubicación geográfica.	Actividades 1 Elaboración de broshure institucional (información financiera, económica, Sunat, Sunarp, entre otros). Expediente de la cartera de cliente y empresas relacionadas a la Institución educativa (relación nominal). Publicación en redes empresariales de inversión (Business Network International-BNI) y por los diversos medios de comunicación masiva.	Inicio: 01/07/2021 Fin: 31/12/2021	Ingreso S/. Egresos S/. 2500.00	Ratios de Liquidez y solvencia	Ciclo de proceso para la captación de inversionistas
Objetivo 2. Sugerir políticas para potenciar la liquidez de la Institución educativa básica regular.	Actividades 2 Elaborar políticas de cobranza y pagos. Análisis y evaluación de las políticas cobranza y pagos. Reunión de trabajo para la aprobación e implementación de manuales.	Inicio: 01/07/2021 Fin: 09/07/2021	Ingreso S/. Egresos S/. 650.00	Ratios de gestión	Manual de políticas de cobranza y Manual de políticas de pago
Objetivo 3. Analizar las cuentas por cobrar por ser un factor importante en la liquidez de la empresa.	Actividades 3 Solicitar información para la elaboración del estado financiero (flujo proyectado). Elaborar el flujo proyectado financiero. Seguimiento y monitoreo de la ejecución del flujo proyectado.	Inicio: 01/07/2021 Fin: 31/07/2021	Ingreso S/. Egresos S/. 450.00	Ratios de rentabilidad y solvencia	Estados financieros proyectados a 5 años.

4.5.7 Entregable 1

Ciclo del proceso para la captación de inversionistas, entendemos por inversionista a la persona natural o jurídica que aporta liquidez o dinero a un negocio con el objetivo particular de obtener mayores ganancias que la ofertadas en las modalidades existentes del sistema bancario, a su vez esta opción aporta inyección de capital a la empresa educativa básica regular para solventar sus problemas de liquidez y ofrecer oportunidades de expansión y crecimiento para el negocio. Para conseguir inversionistas la institución educativa deberá tener un plan de negocio, donde se detallen el análisis del mercado, los flujos de efectivo, las proyecciones y el retorno de la inversión, además se tendrá una presentación de ideas o pitch donde se especifique el modelo de negocio, se debe contar con los balances proyectados considerando los escenarios óptimos y pesimistas, la búsqueda de los inversionistas se hará a través de plataformas de financiamiento o empresas aceleradoras de negocios.

4.5.8 Entregable 2

Manuales de créditos y cobranza, Manual de pagos. Estos documentos permitirán estandarizar los procedimientos a seguir con los clientes y proveedores, el desarrollo e implementación de los manuales deberá respaldarse con la capacitación a los colaboradores de la empresa educativa básica regular y la difusión transparente con los agentes externos.

4.5.9 Entregable 3

Estados financieros proyectados a 5 años, se solicitará la información requerida para la elaboración de los documentos validándose con el área comercial y administrativa de

la Institución educativa básica regular, se propone el uso de herramientas tecnológicas que permitan el seguimiento y control del flujo proyectado.

4.6 Discusión

Resultado de la propuesta se identificó un incremento de cuentas por pagar (deudas tributarias y prestamos), la institución educativa básica regular no cuenta con disponibilidad de liquidez, las cuentas por cobrar son uno de los factores que inciden en la liquidez del negocio. En la presente investigación titulada “Estrategias Financieras a través de inversionistas para el incremento de la liquidez de la Institución Educativa Básica Regular, Lima 2021”, se alcanzó como objetivo principal implantar medidas de financiamiento a través de inversionistas que permitan dar solución en el corto y mediano plazo al problema de liquidez encontrado en la organización, considerando el contexto adverso y la disrupción económica debido a la crisis generada por la pandemia actual.

El diagnóstico muestra un incremento de la morosidad en el pago de las pensiones educativas y un deficiente manejo de las políticas de cobranza, esta situación permite cubrir mínimamente las necesidades operacionales de la institución educativa básica regular, siendo la postergación en el pago de los préstamos a terceros, los tributos y la contracción económica resultado de la pandemia los elementos que inciden en el incremento de las cuentas por pagar, coincidiendo con Ramírez y Moran (2020) donde evaluaron los procedimientos de cobranza y el impacto en la liquidez de una asociación, donde la rotación de cobranzas y efectivo generado cubría las necesidades operacionales básicas, evidenciándose que no impacta en la administración de pagos, observándose otras variables las que impactan en la solvencia de la compañía. Por su parte Monge (2018) en su investigación sobre el mejoramiento del proceso de cobro para aumentar la capacidad de pago de una compañía, coincide en optimizar la solvencia, mediante reducción de la morosidad. y propone evaluar los principales indicadores de cobranza e implementar

políticas de crédito mediante documentos formales, garantizando la responsabilidad económica del negocio. Para Ambrocio y Quispe (2018) el impacto de las políticas necesarias para mejorar la capacidad de pago de una compañía de construcción coincide en la necesidad de una adecuada gestión financiera para optimizar la solidez económica de la compañía, identificando falta en controles internos, recomienda capacitar al personal, así como incorporar al equipo técnico especialistas en gestión financiera y análisis contable.

Para Pérez (2018) la evaluación del proceso de cobranza coincide en proponer un sistema de medidas crediticias para incrementar la confianza, así como evidencia, deficiencias en las políticas de cobranzas, coincidiendo con rediseñar una gestión adecuada de sus finanzas que les facilite iniciativas de gestión administrativas para cubrir sus actividades. Finalmente, Ramos (2018) sobre el crédito de un consorcio comercial, propone un plan de mejoras en las cuentas por cobrar, propone aplicar créditos, mejorar los procesos de cobro y evaluación de los clientes.

La propuesta de incorporar inversionistas que inyecten el capital necesario para incrementar la liquidez de la institución educativa básica regular discrepa de las medidas propuestas por Ramírez y Moran, Monge, Ambrocio y Quispe, Pérez y Ramos, consideran que los riesgos que conlleva esta medida pueden ser significativos debiendo analizar el costo beneficio de la solución propuesta y medir el nivel de riesgo para la empresa. Por otro lado, todos coinciden en establecer políticas de créditos, cobranzas y pagos, así como reducir la morosidad de los clientes y analizar las cuentas por cobrar.

Finalmente, el impacto de las medidas propuestas para la institución educativa básica regular, se verán reflejadas en el crecimiento y expansión del negocio, así como la disminución de la morosidad, priorizará los pagos y los gastos fijos, garantizando la sostenibilidad de los servicios prestados acorde a los estándares de calidad de la institución.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Primera : Luego de estudiar los resultados se propone implementar medidas de financiamiento a través de inversionistas quienes inyecten el capital necesario para alcanzar el punto de equilibrio de la compañía y lograr mejorar su rentabilidad, crecimiento y expansión del negocio; si bien esta es una estrategia de financiamiento a largo plazo sobre la inversión, corresponde al tipo de estrategia ofensiva y de supervivencia que apuntan hacia el crecimiento interno y externo de la compañía. La rentabilidad proyectada después de esta medida empezará a visualizarse a partir del tercer año, sin embargo, vale destacar que esta estrategia puede ir enfocada a un mayor o menor riesgo financiero de la empresa; en la medida que crece el financiamiento con deuda, también se incrementa el riesgo financiero y la probabilidad de incumplimiento; por lo que se deberá tener corridas optimas y pesimistas que permitan salvaguardar el patrimonio. Se deberá efectuar el análisis costo - beneficio con relación a la rentabilidad y el porcentaje de deuda, se deberá comparar el desempeño real con el desempeño planificado, mostrando cada diferencia como una variación favorable o desfavorable del desempeño y así tomar las medidas correctivas necesarias.

Adicionalmente se deberá implementar el manual de crédito y cobranza y las políticas de pagos esto impactará en la reducción de la morosidad y mejorará la liquidez a través de programas de crédito en concordancia con la rotación de efectivo y cuentas por cobrar; finalmente la institución educativa básica regular debe analizar las cuentas por cobrar, para determinar la morosidad por cliente y reducirla, así como incentivar mecanismos de beneficios colaterales que propulsen el pago anticipado de los clientes.

Segunda : Del diagnóstico concluimos que la institución educativa básica regular no cuenta con liquidez necesaria para cubrir sus pagos pendientes en el corto plazo, la situación actual de la empresa refleja un incremento en la cuentas por cobrar y pagar, debido a la morosidad en el pago de las pensiones por el servicio educativo, la crisis sanitaria y disrupción económica resultante de la pandemia Covid-19, se evidencia un alto índice de cuentas por pagar, resultantes del crédito para adquisición del inmueble y las modificaciones estructurales del mismo, las obligaciones tributarias de los años 2020 y 2021 se han postergado, incrementando los intereses, no hay una estandarización de los procedimientos de crédito con los clientes y proveedores, falta de coordinación entre las áreas involucradas en los procesos financieros, reducción en el número estimado de ventas (cantidad de alumnos matriculados).

Tercera : Los factores que influyen en la disminución de liquidez institución educativa son el deficiente análisis de las cuentas por cobrar, falta de gestión en los cobros y pagos, deficiente seguimiento de los cobros pendientes, alta morosidad en el pago de pensiones, como factor externo se visualiza un impacto económico consecuencia de la pandemia Covid-19, carencia de personal capacitado para el manejo de la cartera morosa, retraso en los pagos de tributos, deuda a terceros por inversiones en nuevas sucursales inoperativas a la fecha.

5.2 Recomendaciones

Primera : Incorporar inversionistas de tipo primario es decir que inviertan directamente en la Institución Educativa Básica Regular, se recomienda un tipo de inversor moderado (suelen obtener rentabilidad del 10 % anual), la búsqueda de los inversionistas se hará a través de plataformas de financiamiento; y publicación en redes empresariales de inversión (Business Network International-BNI) y por los diversos medios de comunicación

masiva, su adhesión al negocio deberá efectuarse analizando detalladamente los riesgos de la inversión, las garantías solicitadas y con un marco contractual sólido.

Segunda : Se recomienda rediseñar la gestión de cobros y pagos, fortalecer las capacidades del personal encargado de la cobranza, implementar el manual de crédito y cobranza y las políticas de pagos de forma oficial, mediante el desarrollo de talleres y fortalecimiento de capacidades de las áreas contabilidad, comercial y administración, así como la creación de la unidad de bienestar estudiantil cuya función será mantener la cercanía con los padres y apoderados a fin de conocer su problemática, analizar su compromiso de pago y efectuar las medidas necesarias para garantizar su cumplimiento, desarrollar una estrategia de marketing que permita posicionar la marca, mejorar las ventas (incrementar el número de alumnos matriculados) por año, efectuar el control y seguimiento de las cuentas por cobrar.

Tercera : Gestionar los cobros y pagos de préstamos, tributos y entre otros, incorporar nuevos mecanismos de pagos para los padres de familia, de acuerdo con la rotación de efectivo disponible, efectuar análisis financieros e indicadores para tomar las decisiones más adecuadas de acuerdo con la visión de la Empresa educativa básica regular.

REFERENCIAS

- Aching, C. (2006). *Guía Rápida: Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia*. Prociencia y cultura S.A.
- Alcarria, J. (2009). *Contabilidad financiera I*. Publicaciones de la Universitat Jaume I, Servei de Comunicació i Publicacions
- Ambrocio, N. y Quispe, G. (2018). *Influencia de la gestión financiera para mejorar la liquidez de la constructora Ivalex sac, san borja, 2017*. [Tesis para optar por el título profesional de contadora pública, Universidad Privada del Norte]. Repositorio institucional UPN. <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/14768>
- Amabile, T. (1996). *Creatividad e Innovación en las Organizaciones*. Harvard Business School, 305(11), 1-13.
- Asociación de colegios privados de Lima (2020, 20 Julio). *Pronunciamiento sobre reinicio de clases y otorgamiento de créditos de apoyo a los padres de familia* [Comunicado de prensa]. <https://www.facebook.com/ACOPRIL/photos/pcb.2897353237054670/2897351407054853>
- Aragón, A. Rubia, A. (2005) *Factores asociados con el éxito competitivo de las pyme industriales en España*. *Universia Bussiness Review*, 8, 38-51
- Ayestaran, I. (2016). *Epistemología de la innovación social y de la destrucción creativa*. *Utopía y Praxis Latinoamericana*, 16(54), 67-91. ISSN: 1315-5216. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/279/27920007006.pdf>
- Banco Central de Reserva Del Perú. (2019). *Informe Económico (Memoria 2019)*. Recuperado de:

<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Memoria/2019/memoria-bcrp-2019.pdf>

Banco Central de Reserva del Perú. (2020). *Covid-19 y medidas del BCRP frente a la pandemia*. Recuperado de: <https://www.bcrp.gob.pe/politica-monetaria/medidas-del-bcrp-frente-al-covid-19.html>

Banco Interamericano de Desarrollo. (2020). *Instrumentos de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina y el Caribe durante el Covid-19*. Recuperado de: <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Instrumentos-de-financiamiento-para-las-micro-pequenas-y-medianas-empresas-en-America-Latina-y-el-Caribe-durante-el-Covid-19.pdf>

Banea, G. (2017). *Metodología de la Investigación*, 3ra. ed. Grupo Editorial Patria.

Bateman, T. Snell, S. (2001). *Administración, una ventaja competitiva. Cuarta Edición*. McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A.

Bernal, C. (2010). *Metodología para la investigación, 3ra ed.* Pearson Educación.

Brun, X. Larraga, P. y Moya, M. (2008). *Cómo interpretar la información económica. Análisis de mercados financieros: coyuntura económica, sistema financiero, política monetaria*. Bresca.

Carhuacho, I., Nolazco, F., Sicheri, L., Guerrero, M., & Casana, K. (2019). *Metodología para la investigación holística*. UIDE.

Céspedes, A. (2016). *Los riesgos de liquidez y tasas de interés en el sistema bancario en el financiamiento al sector productivo*. [Tesis de Pregrado, Universidad Mayor de San Andrés]. Repositorio institucional Universidad Mayor de San Andrés. <https://repositorio.umsa.bo/xmlui/handle/123456789/10359>

- Chacón, G. (2007). *La Contabilidad de Costos, los Sistemas de Control de Gestión y la Rentabilidad Empresarial*. Actualidad contable Faces, 10(15), 29-45. Recuperado de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25701504>
- Chandler, A. (1962). *Strategy and Structure: Chapters of the History of the American Industrial Enterprise*. BeardBooks.
- Companys, R. y Corominas, A. (1988). *Planificación y rentabilidad de proyectos industriales*. MARCOMBO.
- D'Alessio, F (2008). *El proceso estratégico: Un enfoque de gerencia*. Primera Edición. México. Pearson Educación de México.
- Delkhosh, M. Mousavi, H. (2016). *Strategic Financial Management Review on the Financial Success of an Organization*. MCSER. 7(2), 30-34. DOI: 10.5901/mjss.2016.v7n2s2p30
- Diaz, M. (2003). *La contabilidad social-Origen y paradigmas*. Quipukamayoc Unmsm. 20(35), 31-42. DOI: <https://doi.org/10.15381/quipu.v10i19.5513>
- D'onofrio, P. (2008). *Las teorías de la contabilidad social y su relación la responsabilidad social empresarial*. Documentos De Trabajo De Contabilidad Social, (1). Recuperado de: <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/DTCS/article/view/716>
- ESAN (13 de diciembre 2016) *La política de réditos de una entidad financiera*. <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/12/la-politica-de-creditos-de-una-entidad-financiera/>
- Erazo, D. (2018). *Estrategias financieras para el fortalecimiento de la liquidez en la empresa Rincolacteos*. [Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad Superior, Universidad Regional Autónoma de los Andes]. Repositorio institucional Uniandes. <https://dspace.uniandes.edu.ec/handle/123456789/7768>

- Eslava, J. (2003). *Análisis económico-financiero de las decisiones de gestión empresarial*. ESIC EDITORIAL.
- Estupiñán, G. (2012) *Estados financieros básicos bajo NIC/NIF, segunda edición*. ECOE EDICIONES.
- Faga, H. y Ramos, M. (2006). *Cómo profundizar en el análisis de sus costos para tomar mejores decisiones empresariales*. Ediciones Granica.
- Ferreiro, M. Espinoza, M. (2014) *Avances y tendencias de las estrategias financieras empresariales*. Cofin-Habana, 8(2), 20-27.
- García, M. y Jordà, J. (2004). *Dirección financiera, Primera edición*. Edicions UPC.
- Gitman, L. Castro Gutiérrez, O. (2010) *Administración financiera, 11 edición*. Pearson Education de México.
- Hall, R. (1992) *The strategic analysis of intangible resources*. Strategic Management Journal, 13(2), 135-144. DOI: <https://doi.org/10.1002/smj.4250130205>
- Hansen, G., Wernerfelt, B. (1989). *Determinants of firm performance: the relative impact of economic and organizational factors*. Strategic Management Journal, 10(3), 399-411.
- Harvey, D. (2008). *El neoliberalismo como destrucción creativa*. Revista apuntes del Cenes. 27(45). Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/4795/479548752002.pdf>
- Hernández, D. (2008) *Responsabilidad Social Empresarial, en el Contexto de la Contabilidad Social*. Economía CUC. 29(29), 108-191. Recuperado de: <https://revistascientificas.cuc.edu.co/economicascuc/article/view/1237>
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014) *Metodología de la investigación*. Editorial Mcgraw-Hill.
- Hernández, R.; Mendoza, Ch. (2018) *Metodología de la Investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill Interamericana Editores S.A. de C.V.

- Hicks, J. (1962) *Liquidity*. The Economic Journal. 72(288), 787-802. Recuperado de:
<http://www.jstor.org/stable/2228351>.
- Horngren, C. Srikant, M. Foster, G. (2007) *Contabilidad de costos: un enfoque general, decimosegunda edición*. Pearson.
- Hurtado, J. (2000). *Metodología para la investigación holística, Tercera edición*. Fundación Sypal.
- Karadag, H. (2016). *Strategic financial management for small and medium sized companies, first edition*. Emerald Group.
- Kotter, J. y Heskett, J. (1995). *Cultura de empresa y rentabilidad*. Diaz de Santos, SA.
- La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2020). El impacto del COVID-19 en la educación- Información del Panorama de la Educación (*Education at a Glance*). Recuperado de:
https://www.oecd.org/centrodemexico/medios/EAG2020_COVID%20Brochure%20ES.pdf
- Lluís, J. y Bagur, L. (2006). *Contabilidad y control de gestión. Una perspectiva histórica*. Revista de Contabilidad y Dirección, 3, 103-127. Recuperado de:
https://accid.org/wp-content/uploads/2018/09/tendencias_castellano_103-127.pdf
- López, A. Méndez, J. Dones, M. (2009) *Factores clave de la competitividad regional: innovación e intangibles*. Información Comercial Española, 848, 125-140.
- Massé, P. (1976). *Decisiones de inversión: análisis de los aspectos más significativos*. Revista española de financiación y contabilidad. 5(17), 147-158. Doi:10.5901/mjss.2016.v7n2s2p30
- Molina, X., Martínez, T. y Ares, A. (2008) *La Estructura y naturaleza del capital social en las aglomeraciones territoriales de las empresas, 1ra. ed.* Fundación BBVA

- Monge, C. (2018). *Gestión de cobranzas para incrementar la liquidez en la empresa Insumos Químicos Alfa SAC ,2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Norbert Wiener]. Repositorio Institucional Universidad Norbert Wiener. <http://repositorio.uwiener.edu.pe/handle/123456789/2489>
- Noroña, V. (2018) *Herramientas de control de liquidez aplicables a las PYME de la ciudad de Quito*. [Tesis de maestría, Universidad Andina Simón Bolívar]. Repositorio Institucional Universidad Andina Simón Bolívar. <https://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/6147>
- Pascale, R. (2009) *Decisiones Financieras, Sexta edición*. Pearson Education.
- Parra, E. y Madero, M. (2003). *Estrategias de ventas y negociación, Primera Edición*. Panorama Editorial.
- Perdomo, A. (2002) *Elementos básicos de administración Financiera*. International Thomson Editores.
- Pérez, D. (2018). *Diseño de un sistema de políticas y procedimientos para incrementar la liquidez en una empresa de Publicidad, 2018*. [Tesis para optar por el título profesional de contador público, Universidad Norbert Wiener]. Repositorio Institucional Universidad Norbert Wiener. <http://repositorio.uwiener.edu.pe/handle/123456789/2638>
- Quispe, R. (2019) *Determinantes de la liquidez del sistema financiero boliviano 2000-2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Mayor de San Andrés]. Repositorio Institucional Universidad mayor de San Andrés. <http://repositorio.umsa.bo/xmlui/handle/123456789/23505>
- Ramírez, L. y Moran, J. (2020). *Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. en el año 2018*. [Tesis para optar por el título de contador público, Universidad Peruana de las Américas]. Repositorio

<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/895>

Ramírez, D. (2013). *Contabilidad administrativa*. McGraw-hill/interamericana editores, S.A.

Ramos, B. (2018). *Cuentas por cobrar para incrementar la liquidez en la empresa comercial Inversiones Tambaico S.A.C Lima, 2018*. [Tesis para optar por el título de contador público, Universidad Norbert Wiener]. Repositorio institucional Universidad Norbert Wiener. <http://repositorio.uwiener.edu.pe/handle/123456789/2488>

Rubio, P. (2007). *Manual de análisis financiero*. Editorial desconocida.

Rubio, A. & Aragón, A. (2006). *Competitividad y recursos estratégicos en la Pyme*. Revista de empresa, 17, 32-47

Ruza, C. y Curbera, P. (2013). *El riesgo de crédito en perspectiva*. UNED ciencias sociales y jurídicas.

Salafranca, L., Sierra, V., Núñez, I., Solanas, A., & Leiva, D. (2005). *Análisis estadístico mediante aplicaciones informáticas. SPSS, Statgraphics, Minitb y Excel*. Universitat de Barcelona.

Sander, S. (2005). *Theory of Accounting and Control*. South Western Publishing.

Scientific Software Development GmbH (2020). Atlas ti (Versión 9). Windows. Alemania: Cleverbridge AG.

Sofat, R. Hiro, P. (2016). *Strategic financial management, 2nd edition*. Eastern Economy Edition

Tanaka, G. (2015). *Contabilidad y análisis financiero: un enfoque para el Perú*. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Valois, M., Vásquez, R. (2019) *Incidencia de las cuentas por cobrar con plazos vencidos en una empresa vallecaucana durante el periodo 2016-2019 y su impacto en la liquidez, bajo una perspectiva de las normas internacionales de Información Financiera NIIF*.

[Tesis de pregrado, Universidad Cooperativa de Colombia]. Repositorio Institucional UCC. <https://repository.ucc.edu.co/handle/20.500.12494/15478>

Vélez, I. Dávila, R. (2000) *Análisis y planeación financieros*. Politécnico Grancolombiano

Villacís, J. (2008). *Teoría de las disponibilidades del interés y de la renta, Primera edición*. Editorial Complutense de Madrid.

World Banc. (2020). *La Economía en los tiempos del COVID-19, LAC Semiannual Report*.

Recuperado de: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33555>

Zenteno, A. (13 de julio de 2011). *Ratios de eficiencia de gestión*. Management Business Service Consulting Perú.

<http://www.mbsperu.com/publicaciones/articulos/finanzas/ratios-de-eficiencia-de-gestion>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Título: Estrategias financieras a través de inversionistas para el incremento de la liquidez de la institución educativa básica regular, Lima 2021.

Problema general	Objetivo general	Categoría 1:	
		Sub categorías	Indicadores
¿Cómo mejorar las estrategias financieras a través de inversionistas para el incremento de la liquidez de la institución educativa básica regular, Lima 2021?	Proponer estrategias financieras a través de inversionistas para el incremento de la liquidez de la institución educativa básica regular, Lima 2021.	Ratios de liquidez	1. Liquidez General
			2. Liquidez Absoluta
			3. Capital de trabajo
		Ratios de Gestión	4. Ratio por periodo promedio de cobranza
			5. Ratio de cuenta por cobrar
			6. Rotación de efectivo y equivalente de efectivo
		Rentabilidad	7. Ingresos
			8. Préstamos
			9. Ventas
Problemas específicos	Objetivos específicos	Categoría Emergente:	
¿Cuál es la situación de la liquidez de la institución educativa básica regular, Lima 2021?	Analizar la situación de la liquidez de la institución educativa básica regular, Lima 2021.	Cobranzas: La morosidad en el pago de las pensiones educativas surge debido a una deficiente comunicación con los padres y apoderados, también se incrementa debido al contexto económico actual del país (pandemia Covid-19)	
		Categoría solución: Estrategias financieras Como parte del desarrollo de la investigación se plantearon estrategias que permitan incrementar la liquidez de la compañía en el corto plazo, alcanzando inicialmente su punto de equilibrio, hasta lograr la rentabilidad esperada de la compañía.	
¿Cuáles son los factores de mayor incidencia en la liquidez de la institución educativa básica regular, Lima 2021?	Identificar los factores de mayor incidencia en la liquidez de la institución educativa básica regular, Lima 2021.		
Tipo, nivel y método	Población, muestra y unidad informante	Técnicas e instrumentos	Procedimiento y análisis de datos
Sintagma: Holístico Tipo: Mixto Nivel: Proyectivo Método: Inductivo -deductivo	Población: 13 Muestra: 4 Unidad informante: Gerente financiero, Contador, jefe comercial y asistente contable	Técnicas: Ficha de registro documental y entrevista	Procedimiento: Recopilación de datos Análisis de datos: Atlas. Ti 9, Excel

Anexo 2: Evidencias de la propuesta (al detalle, es decir manuales)

Evidencia 1: Ciclo de proceso de captación de inversionista



Publicación en redes empresariales de inversión (Business Network International-BNI) y por los diversos medios de comunicación masiva.

Contactar al inversionista interesado, puede ser por llamada telefónica, correo o zoom (Tratar siempre de agendar una reunión formal, que no quede solamente en un mensaje de wpp sino ir más allá de).



Comentar acerca de la propuesta educativa, logros de la institución, infraestructura, plana directiva y proyectos.

Además compartir cuál es la propuesta de valor, es decir por que las personas escogen la institución como una opción para que sus hijos estudien (Por ejemplo, la malla Educativa, ofrece talleres para desarrollar habilidades blandas tanto de los alumnos y padres de familia., preparacion pre universitaria).



Mostrar flujos: cuánto ingresa mensual al colegio, gastos incurridos, y cuál será el destino del dinero recaudado: en este caso la construcción de un pabellón de aulas.



Si la persona acepta ingresar como Inversionista, procedemos a elaborar el contrato y cronograma de pago (puedes ver el modelo en los correos que te mando cada vez que ingresa un inversionista).

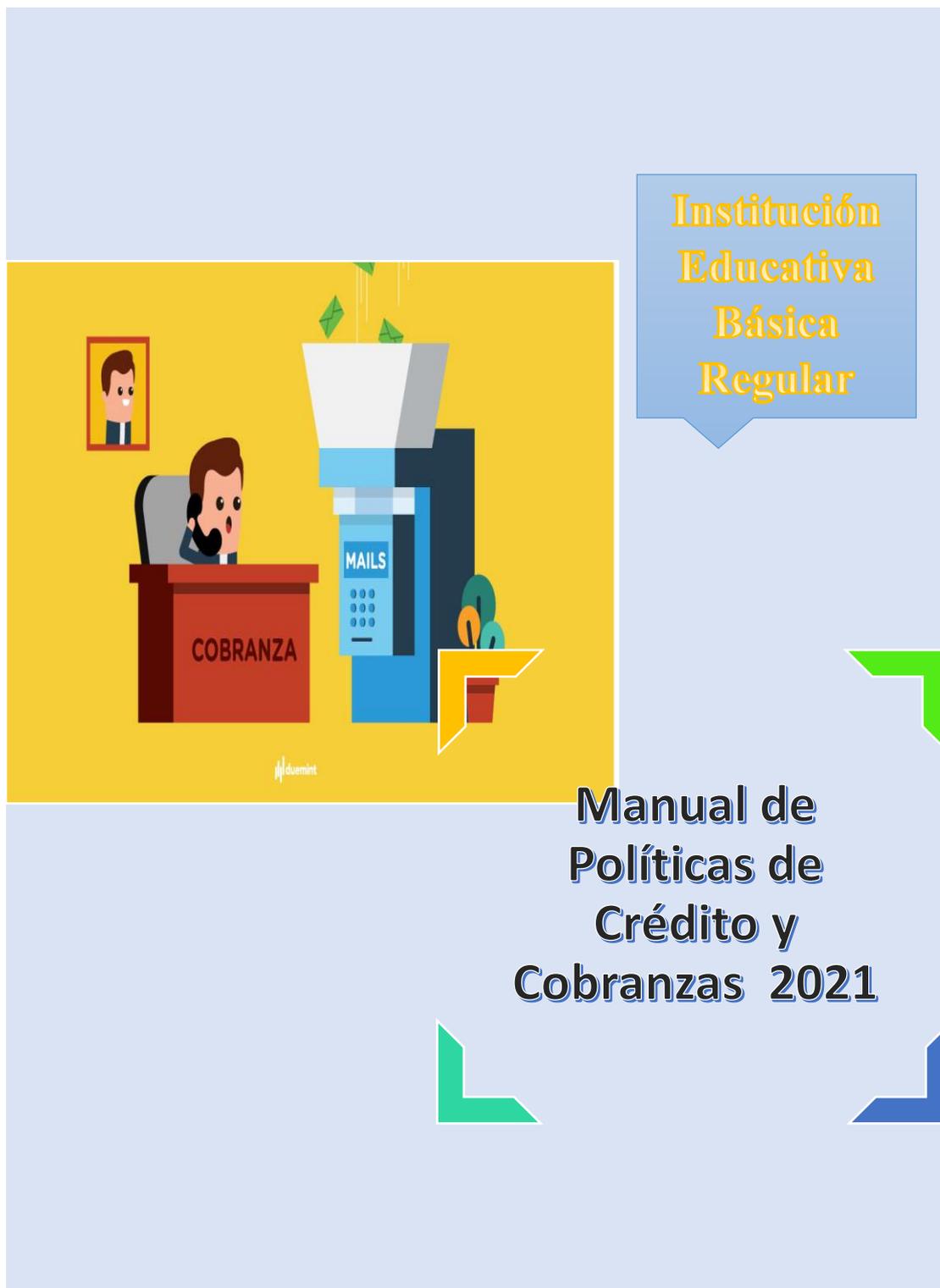


Hacer seguimiento mensual del inversionista para mantenerlo con información actualizada y seguro de su inversión para que más adelante de ser el caso decida renovar e ingresar nuevamente con nosotros.

Evidencia 2: Manual de política de procedimientos de recaudación y cobranza y manual de política de pagos.

Figura 15.

Portada Políticas de crédito y Cobranzas 2021



Manual de Política y Procedimiento de Cobranza

La Institución Educativa Básica Regular, es una organización privada, cuya principal fuente de ingresos corresponde al cobro de las diez mensualidades y un derecho de matrícula, siendo sus principales clientes los padres de familia o apoderados de los estudiantes, adicionalmente a estos pagos también se consideran los pagos excepcionales por talleres extracurriculares y de nivelación.

La administración educativa busca lograr la eficiencia en el manejo de los recursos disponibles; optimizando el aprendizaje a distancia mediante el acceso a plataformas y tecnologías que así lo permitan en medio de la crisis sanitaria actual.

Como respuesta al contexto actual, se plantea la implementación de políticas de crédito y cobranzas a fin de reducir la morosidad en el pago de las pensiones y atender de forma prioritaria las necesidades inherentes al servicio prestado, como son el pago de planilla docente y administrativa, uso de recursos tecnológicos y compromisos propios de la Institución Educativa.

Contractualmente es obligación de los padres y apoderados efectuar el pago oportuno de las pensiones estudiantiles y de la Institución Educativa la prestación del servicio manteniendo los altos estándares de calidad y eficiencia y eficacia característicos.

El presente manual establece las políticas de recaudación y cobranza, así como el procedimiento definido en los tiempos y entidades encargadas de una forma transparente e informada entre el Centro Educativo y los Padres y/o apoderados.

CONCEPTOS Y TIPOS DE PAGOS:

Los padres o apoderados deben efectuar el depósito íntegro de forma oportuna por el servicio de educación recibido, si existiera un compromiso de pago debidamente autorizado por la unidad de bienestar estudiantil el pago podrá ser parcial de acuerdo al

número de cuotas e intereses establecidos en tiempo y fecha indicada, Los pagos se podrán efectuar a través de los siguientes canales: transferencia en cuenta bancaria, banca móvil , o pago presencial a través de los siguientes bancos; BCP, BBVA e Interbank, los pagos se efectuaran accediendo con el código del alumno o número de DNI (Documento Nacional de Identidad).

Los conceptos de pago son los siguientes:

1. Matrícula
2. Pensiones
3. Certificados de Estudios
4. Constancias
5. Talleres

MATRÍCULA

El proceso de matrícula permite garantizar el ingreso o continuidad de los estudiantes en el grado correspondiente, la Institución Educativa ha dispuesto un pago único por este concepto, el mismo que se efectuará en el mes de febrero de cada año, indicándose el calendario de acuerdo con el grado escolar al que pertenezca. De no efectuar la matrícula y formalización del pago correspondiente, el estudiante perderá el derecho preferente de vacante, pudiendo la institución educativa disponer de las mismas.

Son requisitos para la matricula:

1. No mantener morosidad con la Institución por ningún concepto.
2. Cancelar el pago único por concepto de matrícula.
3. Llenar documentación solicitada (formato puede ser descargado a través de la página web).
4. Acercarse a la oficina de secretaría del Colegio, con la documentación firmada, o enviar escaneada la información a la dirección electrónica establecida.

5. Al finalizar este proceso se entregará la constancia de matrícula en forma presencial o se podrá descargar por medio virtual a través de la página web institucional.

Si se anulara la matrícula por razones debidamente justificadas, se reembolsará el monto abonado, excepto la comisión bancaria.

Procedimiento de Matrícula:

1. Validar no tener adeudos con la Institución
2. Seleccionar el concepto de pago (Matrícula)
3. Definir el grado a matricularse, se validará cumplir con los requisitos técnicos de aprobación del grado anterior.
4. Efectuar el pago por el concepto seleccionado
5. Emisión del comprobante de pago
6. Llenar formato de matrícula y compromisos de pago de pensiones,
7. Entregar presencialmente o enviar por medios digitales el formulario firmado.
8. Revisión de formulario y situación financiera del cliente en entidades de riesgo afiliadas
9. Recibir o Descargar constancia de Matrícula según sea el caso.

PENSIONES

La Institución educativa cobrará por el servicio prestado diez pensiones o mensualidades divididas entre los meses de marzo a diciembre del año en curso, debiendo ser canceladas los cinco primeros días del mes, al sexto día se empezará a contabilizar como morosidad, al segundo mes de morosidad en el pago de pensiones la institución podrá suspender el servicio prestado de no existir un medio de conciliación con la unidad de bienestar estudiantil.

Procedimiento de Cobranza de Pensiones:

1. Facturación. - Emisión de las boletas de pago
2. Validación de pago en la fecha indicada (primeros cinco días del mes)
3. Reporte de pagos y morosidades por grado estudiantil
4. Envío de reporte de morosidad a la unidad de bienestar estudiantil
5. Llamada al padre de familia
6. Envío de cartas de cobranza
7. Envío de correos por intranet
8. Entrevista con el padre de familia y/o apoderado
9. Firma del compromiso de pago
10. Envío de carta de adeudos a centrales de riesgos país
11. Envío de carta notarial
12. Envío de deuda al Sistema Financiero

COBRANZA ANTE LA MOROSIDAD

El procedimiento de aviso y cobranza de morosidad es el siguiente:

1. A contar del día sexto de cada mes, se enviará a la familia y/o apoderado, una carta de cobranza vía correo electrónico, informando la situación y otorgando un plazo de una semana para solucionar la situación de morosidad.
2. Si se mantiene la morosidad, luego de enviada la tercera comunicación, se citará al apoderado a una entrevista con el área de bienestar estudiantil a fin de acordar una forma de regularización.
3. De no haber una respuesta y solución a la situación de morosidad luego de la entrevista, La Institución actuará de acuerdo con el PROCEDIMIENTO DE COBRANZA.

CASOS ESPECIALES

Los casos especiales de familias que se encuentren en situaciones transitorias de dificultad económica y que soliciten un tratamiento excepcional, deberán someterse a un

proceso de evaluación, presentar oportunamente la solicitud para optar algún porcentaje del beneficio de becas, o firmar un compromiso de pago, con nuevas fechas.

CERTIFICADOS Y CONSTANCIAS

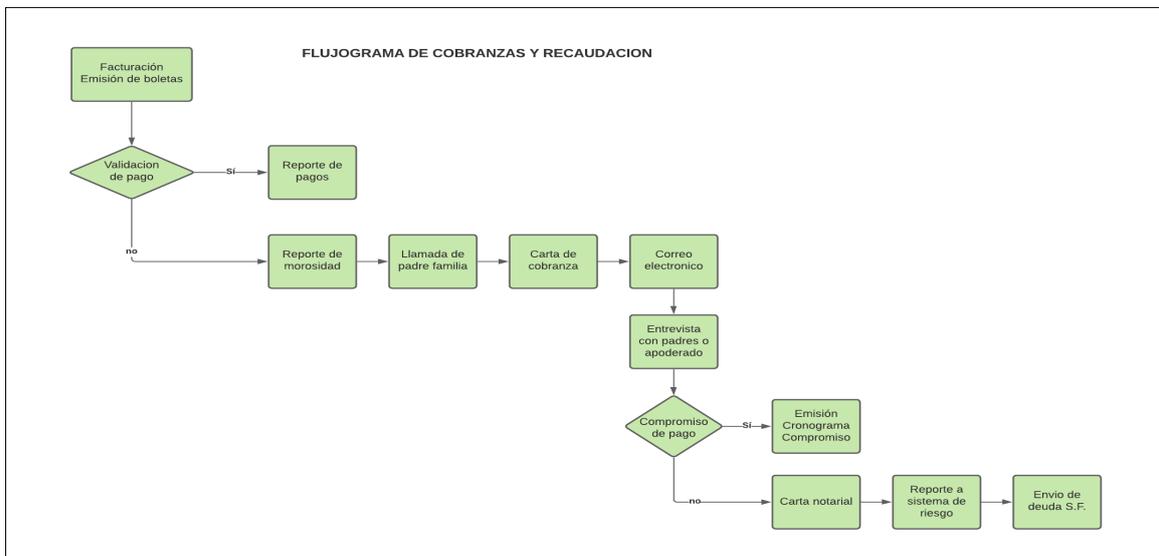
Son documentos emitidos por la Institución a solicitud del alumno, padre o apoderado para los tramites que estime convenientes. Finalizado el ciclo regular de educación básica regular en los niveles de inicial, primaria y secundaria, la institución emitirá el certificado correspondiente donde se visualice el aprovechamiento técnico y conducta del alumno. Los padres o apoderados podrán solicitar los certificados de estudios y constancias correspondientes, para ello se seleccionará la opción correspondiente en el formulario, se efectuará el pago y posteriormente se recibirá el certificado o constancia solicitada.

TALLERES:

La Institución impartirá talleres extracurriculares o de nivelación, para ello se seleccionará el taller, los datos correspondientes al alumno, se genera la boleta de pago, una vez efectuado el pago, se procede a la emisión de la constancia de inscripción.

Figura 16.

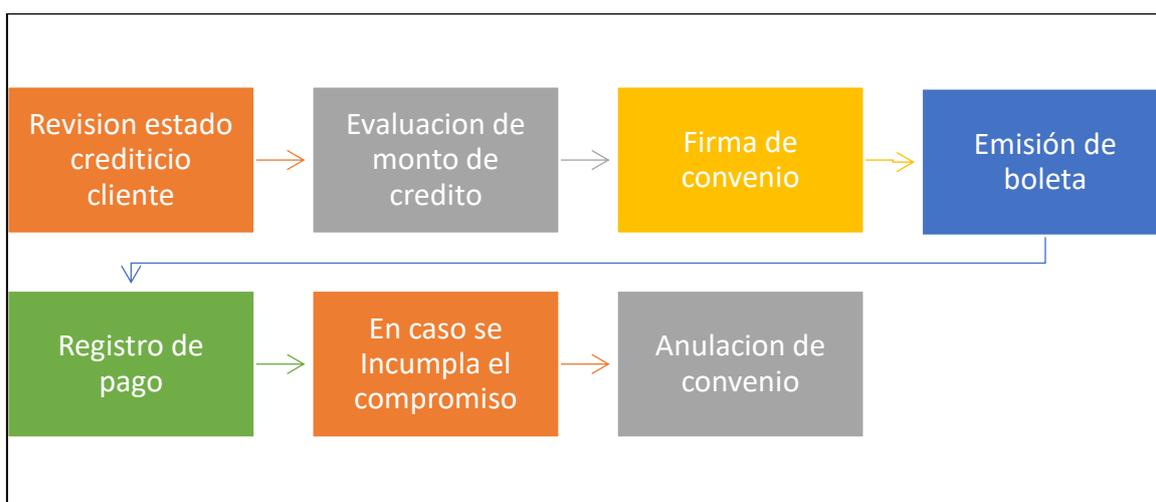
Flujograma de Procedimientos de Recaudación y Cobranzas 2021



Según figura 16, Las Políticas a implementar dentro del procedimiento de Recaudación y Cobranzas, permitirán a la Institución Educativa establecer los pasos a seguir por parte de la Institución para registrar los pagos y contabilizar la morosidad, así como el mecanismo a desarrollar para la ejecución del proceso de cobranzas, determinándose los tiempos y las entidades o áreas involucradas en el procedimiento de forma clara y transparente tanto para la entidad como para los clientes (padres o apoderados), el objetivo de estas políticas es reducir la morosidad, facilitando el acceso a financiamientos mediante la evaluación y firmas de convenios o compromisos de pago. El desarrollo de las políticas de renegociación y cobranza permitirá acceder a facilidades de pago mediante la formalización de acuerdos o convenios de pago, en este contexto el área de bienestar estudiantil se encargará de evaluar el estado crediticio de los clientes y se aprobará una línea de crédito mediante la firma de convenios o acuerdos de pagos, el incumplimiento de estos acuerdos generará anulación de convenios.

Figura 17.

Proceso de Renegociación y Cobranza



Según la figura 17, se presenta el ciclo de Renegociación y Cobranza de las pensiones atrasadas; la unidad de bienestar estudiantil deberá revisar el estatus crediticio del padre o apoderado con la finalidad de conocer su historial crediticio y capacidad de pago, se evaluará el monto a renegociar, para la firma del convenio o acuerdo de pago; procediéndose a la emisión de nuevas boletas y calendario de pagos correspondientes, mismos que deberán ser cumplidos oportunamente por el padre o apoderado responsable del educando, de existir un incumplimiento en las fechas, se anulará el convenio totalizándose la cuenta morosa.

Figura 18.

Portada Políticas y Procedimientos de Pagos 2021



INSTITUCION EDUCATIVA BASICA REGULAR	COD:
	Vigencia:
	Versión: 01
Políticas de pagos	
Misión Las políticas descritas a continuación sirven como medio informativo y detallado del proceso.	
Objetivo Mantener buenas relaciones comerciales con los proveedores mediante el cumplimiento de las condiciones pactadas.	
<ul style="list-style-type: none"> • El asistente financiero se encargará de efectuar la programación de pagos, supervisado por el analista de finanzas y el gerente comercial. • Los pagos se efectuarán de acuerdo con los plazos pactados con cada uno de los proveedores, para ello se calendarizará de acuerdo con el vencimiento programado de cada uno de ellos, los pagos se podrán efectuar a través de transferencias interbancarias o cheques, pudiendo ser al contado o al crédito; la gerencia administrativa y comercial determinará con cada proveedor la modalidad aplicable no debiendo exceder del 30 % de los pagos al contado, a fin de evitar iliquidez para la continuidad del servicio. • Para pagos mayores a 10,000.00 nuevos soles se solicitará crédito a los proveedores, los créditos podrán ser de 15 a 30 días de acuerdo con lo pactado, para pagos mayores a 50,000.00 nuevos soles se solicitará un crédito de 30 a 60 días y para pagos mayores a 100,000.00 nuevos soles se solicitará crédito de 60 días. • El proveedor remitirá facturas electrónicas al correo contabilidad@saintpatrick.edu.pe en formato PDF, con los sustentos respectivos (Orden de Compra, cotización, proforma, guías y otros). Las facturas físicas se podrán ingresar por mesa de partes o a través del correo electrónico. • El responsable de la compra deberá sustentar la necesidad de esta y contará con la autorización del administrador • La calendarización de pagos se efectuará una vez al mes, para pagos menores a 1,000.00 nuevos soles se abonarán de caja chica. • Es obligación de cada proveedor indicar la cuenta de detracción. 	
Implementación:	Procedimiento de pago:
<ul style="list-style-type: none"> • Nuestro servicio es impartir Educación Básica Regular de acuerdo con la Ley General de Educación 28044 • Se considera la satisfacción de los padres o apoderados por el servicio recibido a través de los educandos • Nuestros proveedores son entidades que nos brinden bienes o servicios acordes a nuestra necesidad y con relación al servicio que prestamos. • Se deberán mantener buenas relaciones comerciales con nuestros proveedores • Como Resultados se espera Satisfacer las necesidades de los Colaboradores Administrativos, Plana docente y Padres o Apoderados, y de los proveedores. • Deberá hacerse uso eficiente de los recursos. 	<ul style="list-style-type: none"> • La cancelación de las facturas se efectuará con la presentación del documento, debidamente justificado y autorizado por administración o gerencia, calendarizado presupuestalmente, y mediante la orden de compra o servicios. • El pago a proveedores se efectuará de acuerdo con fecha programada, el último viernes de cada mes. • Las Detracciones se pagarán hasta el quinto día hábil del siguiente mes como máximo. • Efectuado el pago se enviará constancia de este

Figura 19. Manual de Políticas de pagos

Según la figura 18 y 19, la aplicación de las políticas de pagos, transparentan el procedimiento para los proveedores y la institución educativa respecto a los mecanismos a seguir para la cancelación de facturas en las modalidades de contado y crédito

respectivamente. También permite ordenar una calendarización por vencimientos para organizar los gastos, mejorando la gestión de pagos y la atención a proveedores determinados días del mes.

Evidencia 3: Estados financieros proyectados

Figura 20.

Estado de Situación financiera proyectado

<i>Estado de Situación Financiera Proyectada</i>						
<i>Al 31 de Diciembre 2020-2025</i>						
<i>(Expresado en Nuevos Soles)</i>						
	2020	2021	2022	2023	2024	2025
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo y equivalente de efectivo	52,457.00	80,927.60	115,092.32	156,089.98	205,287.18	264,323.82
Cuentas por cobrar comerciales-terc	142,353.00	170,823.60	204,988.32	245,985.98	295,183.18	354,219.82
Cuentas por Cobrar Personal y Accio	870,519.00	696,415.20	557,132.16	445,705.73	356,564.58	285,251.67
Cuentas por Cobrar Diversas-Tercero	160,347.00	128,277.60	102,622.08	82,097.66	65,678.13	52,542.50
Cuentas por Cobrar Diversas-Relacio	926,824.00	741,459.20	593,167.36	474,533.89	379,627.11	303,701.69
Otros activos	99,695.00	79,756.00	63,804.80	51,043.84	40,835.07	32,668.06
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2,252,195.00	1,897,659.20	1,636,807.04	1,455,457.09	1,343,175.26	1,292,707.55
ACTIVO NO CORRIENTE						
Propiedad, Planta y Equipo	12,391,312.00	12,391,312.00	12,391,312.00	12,391,312.00	12,391,312.00	12,391,312.00
Activos por Derecho de Uso	294,982.00	235,985.60	235,985.60	235,985.60	235,985.60	235,985.60
Depreciación y Amortización Acumul	-961,415.00	-1,153,698.00	-1,384,437.60	-1,661,325.12	-1,993,590.14	-2,392,308.17
Activos diferidos	975,167.00	975,167.00	975,167.00	1,054,104.44	1,069,699.80	1,306,557.16
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	12,700,046.00	12,448,766.60	12,218,027.00	12,020,076.92	11,703,407.26	11,541,546.59
TOTAL ACTIVO	14,952,241.00	14,346,425.80	13,854,834.04	13,475,534.01	13,046,582.51	12,834,254.14
PASIVO CORRIENTE						
Tributos por Pagar	67,368.00	68,041.68	68,722.10	27,930.55	91,573.01	196,041.30
Remuneraciones por Pagar	200,239.00	202,241.39	204,263.80	206,306.44	208,369.51	210,453.20
Cuentas Por Pagar Comerciales-Terc	26,877.00	29,564.70	32,521.17	35,773.29	39,350.62	43,285.68
Cuentas por Pagar Diversas - Tercero	433,352.00	890,016.80	1,201,015.12	1,380,913.61	1,242,822.25	1,118,540.02
Cuentas por Pagar Diversas - Relacio	705,184.00	634,665.60	571,199.04	514,079.14	462,671.22	416,404.10
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,433,020.00	1,824,530.17	2,077,721.23	2,165,003.02	2,044,786.60	1,984,724.30
PASIVO NO CORRIENTE						
Cuentas por Pagar a Largo Plazo	7,373,425.00	6,825,745.93	6,180,090.35	5,562,081.31	5,005,873.18	4,505,285.86
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	7,373,425.00	6,825,745.93	6,180,090.35	5,562,081.31	5,005,873.18	4,505,285.86
PATRIMONIO						
Capital	326,738.00	326,738.00	326,738.00	326,738.00	326,738.00	326,738.00
Excedentes de Revaluación	6,867,082.00	6,867,082.00	6,867,082.00	6,867,082.00	6,867,082.00	6,867,082.00
Reserva Legal	5,565.00	5,565.00	5,565.00	5,565.00	5,565.00	5,565.00
Resultados Acumulados	-335,212.00	-1,053,589.00	-1,503,235.30	-1,602,362.53	-1,450,935.33	-1,203,462.26
Resultado del Ejercicio	-718,377.00	-449,646.30	-99,127.23	151,427.20	247,473.06	348,321.22
TOTAL PATRIMONIO	6,145,796.00	5,696,149.70	5,597,022.47	5,748,449.67	5,995,922.74	6,344,243.96
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	14,952,241.00	14,346,425.80	13,854,834.04	13,475,534.01	13,046,582.51	12,834,254.13

Figura 21.

Estado de Resultados proyectado

<i>Estado de Resultado de Proyectada</i>						
<i>Al 31 de Diciembre 2020-2025</i>						
<i>(Expresado en Nuevos Soles)</i>						
	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos Por Ventas	1,791,538.00	2,060,268.70	2,369,309.01	2,724,705.36	2,860,940.62	3,003,987.65
UTILIDAD BRUTA	1,791,538.00	2,060,268.70	2,369,309.01	2,724,705.36	2,860,940.62	3,003,987.65
Gastos De Venta	-902,305.00	-902,305.00	-902,305.00	-902,305.00	-902,305.00	-902,305.00
Gastos Administrativos	-1,439,733.00	-1,439,733.00	-1,439,733.00	-1,439,733.00	-1,439,733.00	-1,439,733.00
RESULTADO DE OPERACIÓN	-550,500.00	-281,769.30	27,271.00	382,667.36	518,902.62	661,949.65
Dstcos, Rebajas Y Bonif. Concedidas	-	-	-	-	-	-
Ingresos Diversos	94,973.00	94,973.00	94,973.00	94,973.00	94,973.00	94,973.00
Ingresos Excepcionales	-	-	-	-	-	-
Cargas Excepcionales	-	-	-	-	-	-
Perdida Financieros	-23,367.00	-23,367.00	-23,367.00	-23,367.00	-23,367.00	-23,367.00
Gastos Financieros	-239,483.00	-239,483.00	-239,483.00	-239,483.00	-239,483.00	-239,483.00
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO	-718,377.00	-449,646.30	-140,606.00	214,790.36	351,025.62	494,072.65
Impuesto A La Renta	-	-	41,478.77	-63,363.15	-103,552.56	-145,751.43
UTILIDAD DEL EJERCICIO/PERDIDA	-718,377.00	-449,646.30	-99,127.23	151,427.20	247,473.06	348,321.22
UTILIDAD/PERDIDA DEL EJERCICIO	-718,377.00	-449,646.30	-99,127.23	151,427.20	247,473.06	348,321.22

Figura 22.

KPI Liquidez absoluta proyectada

KPI Liquidez absoluta	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Efec. Y Eq. de Efec.	52,457.00	80,927.60	115,092.32	156,089.98	205,287.18	264,323.82
Pasivo corriente	1,433,020.00	1,824,530.17	2,077,721.23	2,165,003.02	2,044,786.60	1,984,724.30
	0.04	0.04	0.06	0.07	0.10	0.13

En la figura 22, el KPI de Liquidez absoluta proyectada muestra un progresivo crecimiento de año a año, que juntos representarían un promedio de 44.20%. Esto es debido

al aumento del Efectivo y Equivalente de Efectivo, que se obtendría de los nuevos inversores y el manual de políticas de cobranzas. De este modo se podrá facilitar el cumplimiento de las responsabilidades a corto plazo, o aprovechar ofertas para el bien de la institución. Obtendría un 0.04 soles en efectivo por cada sol de deuda para el año 2021, respecto del año 2020 que resultó un 0.04. Para culminar en el año 2025 con 0.13 de liquidez absoluta proyectada.

Figura 23.

KPI Ratio de rotación de cuentas por cobrar en veces proyectada

KPI Ratio de rotación de cuentas por cobrar en veces	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas	1,791,538.00	2,060,268.70	2,369,309.01	2,724,705.36	2,860,940.62	3,003,987.65
Ctas por cobrar	142,353.00	170,823.60	204,988.32	245,985.98	295,183.18	354,219.82
	13	12	12	11	10	8

Como se observa en la figura 23 se calculó el KPI ratio de rotación de cuentas por cobrar en veces proyectada, teniendo en cuenta el cálculo realizado anteriormente, se observa los resultados, para el año 2020 es 13, mientras que para el año 2025 se cuenta con 8 veces la rotación. Esto debido al aumento de ingresos (incremento de alumnos). De tal manera que la rotación de las cuentas por cobrar a partir del 2021 al 2025 disminuya en los días. Ahora bien, para obtener dicho aumento se necesitó implementar procedimientos y políticas de cobranza.

Figura 24.

KPI Ratio de rotación de cuentas por cobrar

KPI Rotación de cuentas por cobrar en días	2020	2021	2022	2023	2024	2025
360	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00
Rotacion en veces	12.59	12.06	11.56	11.08	9.69	8.48
	29	30	31	33	37	42

Así mismo, en la figura 24 se utilizó una proyección en promedio para reducir la rotación de las cuentas por cobrar en días, debido a que del 2019 al 2020 se mantuvo en 30 días. Por ello, a partir del 2021 al 2025 la rotación de cobros irá disminuyendo de manera gradual, gracias a la implementación de procedimientos y políticas de cobranza, de tal manera que se pueda cobrar cada 42 días para el 2025.

Figura 25.

Ratio de endeudamiento proyectada

KPI Ratio de endeudamiento	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Pasivo	8,806,445.00	8,650,276.10	8,257,811.58	7,727,084.33	7,050,659.78	6,490,010.16
Patrimonio Neto	6,145,796.00	5,696,149.70	5,597,022.47	5,748,449.67	5,995,922.74	6,344,243.96
	1.43	1.52	1.48	1.34	1.18	1.02

En la figura 25 se muestra los montos de ratio de endeudamiento que surgirán de los años 2020 al 2025, reflejando la variación del año 2020 a 1.43 que indica que los pasivos de la entidad suponen 143% del patrimonio neto; así mismo se evidencia la disminución de los resultados negativos para llevar a largo plazo la obtención de rentabilidad para la empresa con resultados de 1.52 del año 2021 a 1.48 del año 2022 (que representan el nuevo capital durante el año), finalizando con un proyectado de 1.02 para el año 2025.

Figura 26.

Rentabilidad de capital propio-proyectada

KPI Ratio de Capital Propio (ROE)	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Utilidad/perdida	-718,377.00	-449,646.30	-99,127.23	151,427.20	247,473.06	348,321.22
Patrimonio Neto	6,145,796.00	5,696,149.70	5,597,022.47	5,748,449.67	5,995,922.74	6,344,243.96
	-11.69%	-7.89%	-1.77%	2.63%	4.13%	5.49%

En la figura 26, se muestra los porcentajes de rentabilidad de capital propio (proyectado), que surgirían de los años 2020 al 2025, reflejando los cambios de reestructuración aplicados para disminuir el porcentaje de pérdida que se obtuvo en el año 2020, se evidencia que disminuirá los resultados negativos para llevar a largo plazo la obtención de rentabilidad para la empresa con resultados de -7.89% del año 2021 a -1.77% del año 2022, finalizando con un proyectado de 5.49% para el año 2025.

Figura 27.

KPI Rentabilidad neta proyectada

KPI Ratio de Rentabilidad neta	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Utilidad/perdida	-718,377.00	-449,646.30	-99,127.23	151,427.20	247,473.06	348,321.22
Ventas	1,791,538.00	2,060,268.70	2,369,309.01	2,724,705.36	2,860,940.62	3,003,987.65
	-40.10%	-21.82%	-4.18%	5.56%	8.65%	11.60%

En figura 27, la Rentabilidad neta proyectada muestra un crecimiento positivo durante los años 2020 al 2025, que, en promedio de los cinco periodos proyectados, refleja que desde el año 2021 genera un 6.72% de crecimiento. Comenzando con -21.82% para el año 2021, respecto del año 2020 de -40.10% en rentabilidad neta proyectada y finalizará con 11.60% de rentabilidad para el año 2025. Esto se debe a las estrategias por los nuevos inversionistas y apertura de nuevas aulas de clase, para conseguir nuevos segmentos y posicionamiento en el mercado.

Anexo 3: Instrumento cuantitativo

Ficha de registro documental

Título del documento:	ESTADOS FINANCIEROS	
Período o año:	2016 al 2020	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
Este documento es para realizar los análisis horizontal y vertical a los años 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 y determinar las variaciones.	Se realizará el análisis horizontal, vertical y ratios financieros al estado de situación financiera de los años 2016 al 2020.	Contabilidad de una empresa de educación básica regular.

Nro .	Nombre del Documento	Descripción	Registro Documental	Formula	%	Análisis
1	Estados Financieros	El Estado de Situación Financiera es un estado financiero básico que informa en una fecha determinada la situación financiera de la empresa y está estructurado por el Activo, Pasivo y Patrimonio	Análisis Horizontal 2018-2020	Efectivo y Equivalente de Efectivo		
				2018- 2019 = $\frac{86,395.64-281,217.60}{281,217.60} * 100 =$	-69.28	Las cuentas del efectivo y equivalente de efectivo han disminuido en 69.28% en relación del año 2018 al 2019, a la vez se comparó con el año en relación 2019 al 2020 y tenemos una disminución 39.28% lo que podría deberse a un exceso de créditos otorgados en la venta de servicios educativos.
				2019-2020= $\frac{52,457.00-86,395.64}{86,395.64} * 100 =$	-39.28	
Cuentas por Cobrar Comerciales						
				2018- 2019 = $\frac{193,220.00-282,526.31}{282,526.31} * 100 =$	-31.61	Asimismo, en la cuenta por cobrar para el año 2019 se obtuvo 31.61% y para el año 2020 se obtuvo 26.33%, se evidencio que la cuenta menciona disminuyo en mayor grado, en síntesis, es necesario que se apliquen medidas en cuanto a las
				2019- 2020 = $\frac{142,353-193,220.00}{193,220.00} * 100 =$	-26.33	

						cobranzas ya que afectara la liquidez de la empresa.
			Análisis Vertical 2016-2020	<u>Efectivo y Equivalente de Efectivo</u> <u>Año 2016</u> = $\frac{501,024.00}{815,620.00} * 100 =$ <u>Año 2017</u> = $\frac{241,721.00}{856,697.00} * 100 =$ <u>Año 2018</u> = $\frac{281,218.00}{917,782.00} * 100 =$ <u>Año 2019</u> = $\frac{86,396.00}{2,596,339.00} * 100 =$ <u>Año 2020</u> = $\frac{52,457.00}{14,952,24.00} * 100 =$	61.43 28.22 30.64 3.33 0.35	En relación del efectivo equivalente de efectivo en el año 2016, representa 61.42% del total activo, en relación del año 2017, el efectivo equivalente de efectivo solo representa 28.02%, del total activo, en el año 2018 hubo un aumento de 30.64%, en el año 2019 descendió a 3.33% , al realizar una comparación entre los años se observó una disminución considerable a 0.35% en el año 2020, es decir que se dispone menor cantidad de efectivo del total activo que posee la empresa de educación básica regular.
				<u>Cuentas por Cobrar Comerciales</u> <u>Año 2016</u> = $\frac{399.00}{815,620.00} * 100 =$ <u>Año 2017</u> = $\frac{745.00}{856,697.00} * 100 =$ <u>Año 2018</u> = $\frac{282,526.00}{917,782.00} * 100 =$ <u>Año 2019</u> = $\frac{193,220.00}{2,596,339.00} * 100 =$	0.05 0.09 30.78 7.44	Con respecto a las cuentas por cobrar en el año 2016 representa 0.05% del total activo, en relación con el año 2017, que se obtuvo 0.09%, en el año 2018, representa el 30.78%, en el año 2019 representa 7.44% del total del activo y en el año 2020 obtuvo un 0.95%, en síntesis a pesar de que la compañía redujo sus cuentas por cobrar, la mencionada cuenta aún sigue representando un pequeño porcentaje del total activo de la empresa de educación básica regular, asimismo no posee con

				$\frac{\text{Año 2020} = 142,353.00 * 100 =}{14,952,24.00}$	0.95	dinero disponible de manera inmediata, por lo cual se reduce la capacidad de pago.	
			Ratios de liquidez 2018-2020	Liquidez General		Respecto a la liquidez general en el año 2018 obtuvo 2.80 para poder cubrir cada sol de deuda que tenga la compañía, es decir que se tienen la posibilidad de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, por tanto, la empresa de educación básica regular entre un año al otro, en comparación con el año 2019 donde se obtuvo 7.58 y pudo cubrir las obligaciones a corto plazo, se pudo observar que hubo una disminución de 1.57 para el 2020, es decir que disminuyó su capacidad de pago.	
				<u>Liquidez corriente 2018</u>			
				<u>Activo corriente</u> = 629,427.46 Pasivo corriente 224,598.05	2.80		
				<u>Liquidez corriente 2019</u>			
				<u>Activo corriente</u> = 2,150,404.50 Pasivo corriente 283,547.80	7.58		
				<u>Liquidez corriente 2020</u>			
				<u>Activo corriente</u> = 2,252,195.00 Pasivo corriente 1,433,020.00	1.57		
				Liquidez absoluta		Aplicando un análisis más específico y tomando datos más concretos, se observa a diferencia de la liquidez total, en el año 2018 si solventa sus principales obligaciones porque obtuvo 1.25 en relación del año 2019, no tiene suficiente dinero en efectivo disponible para solventar la totalidad de su pasivo corriente, hubo una disminución de 0.95, para el año 2020, se observa un disminución mayor a 0.04, la institución no cuenta con solvencia económica para cumplir sus obligaciones a corto plazo.	
				<u>Liquidez absoluta 2018</u>			
				<u>Caja y bancos</u> = 281,217.60 Pasivo corriente 224,598.05	1.25		
				<u>Liquidez absoluta 2019</u>			
				<u>Caja y bancos</u> = 86,395.64 Pasivo corriente 283,547.80	0.30		
				<u>Liquidez absoluta 2020</u>			
				<u>Caja y bancos</u> = 52,457.00 Pasivo corriente 1,433,020.00	0.04		

				<p>Capital de trabajo</p> <p><u>Capital de trabajo 2018</u></p> <p>Activo corriente – pasivo corriente = 629,427.46-224,598.05</p> <p>404,829.41</p> <p><u>Capital de trabajo 2019</u></p> <p>Activo corriente – pasivo corriente = 2,150,404.50-283,549.80</p> <p>1,866,856.70</p> <p><u>Capital de trabajo 2020</u></p> <p>Activo corriente – pasivo corriente = 2,252,195.00- 1,433,020</p> <p>819,175.00</p>		<p>Por último, está el capital de trabajo que en el año 2020 se obtuvo S/ 819,175.00, en el año 2019 se obtuvo S/ 1,866,856.70, en comparación con el año 2018 que se obtuvo S/ 404,829.41, se refleja un variación significativa, en resumen, la empresa de educación básica regular dispone de más activos corrientes para seguir operando.</p>
2	Estado de resultados	El estado de resultados, también conocido como estado de ganancias y pérdidas es un reporte financiero que en base a un periodo determinado muestra de manera detallada los ingresos obtenidos, los gastos en el momento en que se producen y como	Ratios de gestión 2018-2020	<p>Ratio de rotación de cuentas por cobrar en veces</p> <p><u>Rotación de cartera 2018</u></p> $= \frac{2,123,320.00}{282,526.00}$ <p>8 veces</p> <p><u>Rotación de cartera 2019</u></p> $= \frac{2,209,560.65}{193,220.00}$ <p>11 veces</p> <p><u>Rotación de cartera 2020</u></p> $= \frac{1,791,538.00}{142,353.00}$ <p>12 veces</p>		<p>En la empresa de educación básica regular las cuentas por cobrar en el año 2018 han rotado 8 veces al año, por lo tanto, no es favorable el poco de veces que rote esta cuenta. En cuanto a las cuentas por cobrar para el año 2019 la cuenta mencionada ha rotado 11 veces y en año 2020 la cuenta a rotado 12 veces, al hacer una comparación entre los años, se observa que el número de veces ha aumentado, por ende, esto afectaría en la liquidez de la empresa, por el motivo que solo rota una vez al mes.</p>
				<p>Rotación de cuentas por cobrar en días</p> <p>Rotación de cuentas por cobrar 2018</p> $= \frac{360}{8}$ <p>45 días</p>		<p>Respecto al promedio de días de cobro para el año 2018 fue 45 días, al realizar una comparación con el año 2019 se evidencio una disminución a 33 días promedio de</p>

		consecuencia, el beneficio o pérdida que ha generado la empresa en dicho periodo de tiempo para analizar esta información y en base a esto, tomar decisiones de negocio.		<p>Rotación de cuentas por cobrar 2019 $= \frac{360}{11} =$</p> <p>Rotación de cuentas por cobrar 2020 $= \frac{360}{12} =$</p>	<p>33 días</p> <p>30 días</p>	<p>cobro y en año 2020 se evidencio el cobro se redujo a 30 días, es decir que cada 30 días la empresa de educación básica regular tiene entrada de efectivo, por ello es indispensable disminuir el número de días de cobro y falta de seguimiento en los cobros.</p>
			<p>Rotación de Efectivo y Equivalente de Efectivo</p> <p><u>Rotación de Efectivo y Equivalente de Efectivo 2018</u></p> <p>$\frac{\text{Efectivo y Equivalente de Efectivo} * 360}{\text{Ventas}} = \frac{281,218.00 * 360}{2,123,320.00} =$</p> <p><u>Rotación de Efectivo y Equivalente de Efectivo 2019</u></p> <p>$\frac{\text{Efectivo y Equivalente de Efectivo} * 360}{\text{Ventas}} = \frac{86,396.00 * 360}{2,209,560.65} =$</p> <p><u>Rotación de Efectivo y Equivalente de Efectivo 2020</u></p> <p>$\frac{\text{Efectivo y Equivalente de Efectivo} * 360}{\text{Ventas}} = \frac{52,457.00 * 360}{1,791,538.00} =$</p>	<p>48 días</p> <p>14 días</p> <p>11 días</p>	<p>En relación con la rotación de efectivo equivalente de efectivo en el año 2018 se tiene liquidez para cubrir 48 días de venta, en cambio para el año 2019 se tiene liquidez para cubrir 14 días de venta y en año 2020 se obtuvo 11 días de venta, se observa una disminución, esto quiere decir que la empresa de educación básica solo puede dar a crédito dentro de los 11 días.</p>	

Fecha: 30/05/2021 **Lugar:** Por medio remoto.

Anexo 4: Instrumento cualitativo

Ficha de entrevista

Datos básicos:

Cargo o puesto en que se desempeña	Contador
Nombres y apellidos	Geyson Giordano Rivera Rojas
Código de la entrevista	Entrevistado1 (Entv.1)
Fecha	23/05/2021
Lugar de la entrevista	Virtual

Nro.	Subcategorías	Preguntas de la entrevista
1	Ratios de liquidez	¿Cuáles son las causas que me impiden mejorar la liquidez?
2		¿Cuáles son los procesos para elaborar el informe de morosidad por periodos?
3		¿Qué obligaciones se dejan de cumplir por el déficit?
4	Ratios de gestión	¿Qué gestiones podría aplicar para mejorar el periodo de cobranza (o rotación de cuentas por cobrar) y mejorar mi liquidez?
5		¿Qué tanto afectó la conversión de efectivo a la liquidez de la empresa?
6	Rentabilidad	¿Qué tanto afecta la falta liquidez con respecto al servicio?
7		¿Qué se podría implementar para mejorar la liquidez?
8		¿Cómo perjudica la falta de liquidez en el rendimiento sobre los activos (ROA)?

Observaciones

.....
.....
.....

Anexo 5: Fichas de validación de los instrumentos cuantitativos



Facultad de Ingeniería y Negocios

FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

Título del documento:	ESTADOS FINANCIEROS	
Periodo o año:	2016-2017-2018-2019-2020	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
Este documento es para realizar los análisis horizontal y vertical a los años 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 y determinar las variaciones.	Se realizará el análisis horizontal, vertical y ratios financieros al estado de situación financiera de los años 2016 al 2020.	Contabilidad de una empresa de educación básica regular.



Facultad de Ingeniería y Negocios

CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N.º:	Documentos:	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	DDJJ ANUALES 2016 AL 2020	X		X		X			
2	Estado de situación financiera 2016 al 2020	X		X		X			
3	Estado de resultados 2016 al 2020	X		X		X			
4	Notas de los Estados de situación financiera 2018 al 2020	X		X		X			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DERL REGISTRO DOCUMENTAL:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Nombres y Apellidos	Fernando Alexis Nolazco Labajos	DNI N°	40086182
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	947480893
Título profesional /Especialidad	Licenciado en Educación / Administración	Firma	
Grado Académico	Doctor		
Metodólogo/ temático	Metodólogo	Lugar y fecha	Abril 2021

¹Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³Costrucción gramatical: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dio suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.

CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N.º	Documentos	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones	Sugerencias
		SI	No	SI	No	SI	No		
1	DDJJ ANUALES 2016 AL 2020	X		X		X			
2	Estado de situación financiera 2016 al 2020	X		X		X			
3	Estado de resultados 2016 al 2020	X		X		X			
4	Notas de los Estados de situación financiera 2018 al 2020	X		X		X			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Nombres y Apellidos	Irma Milagros Carhuacho Mendoza	DNI N°	40460914
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	
Título profesional /Especialidad	Licenciada en Administración	Firma	
Grado Académico	Doctor		

			
Metodólogo/ temático	Temática	Lugar y fecha	Abril 2021

¹Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto técnico formulado.

²Relevancia: La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³Construcción gramatical: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.

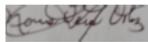
CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N.º	Documentos	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	DDJJ ANUALES 2016 AL 2020	X		X		X			
2	Estado de situación financiera 2016 al 2020	X		X		X			
3	Estado de resultados 2016 al 2020	X		X		X			
4	Notas de los Estados de situación financiera 2018 al 2020	X		X		X			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Nombres y Apellidos	NORMA BETZABE VERA ORTIZ	DNI N°	08646100
Condición en la universidad	PROFESORA CONTRATADA A TIEMPO PARCIAL	Teléfono / Celular	993 221 316
Título profesional /Especialidad	CONTADOR PUBLICO Y LICENCIADA EN ADMINISTRACION	Firma	
Grado Académico	Magister en Gestión Empresarial		
Metodólogo/ temático	Temático.	Lugar y fecha	Lima, 04 de julio del 2021

¹Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³Costrucción gramatical: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.

Anexo 6: Fichas de validación de la propuesta



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: Estrategias financieras a través de inversionistas para el incremento de la liquidez de la institución educativa básica regular, Lima 2021
Nombre de la propuesta: Estrategias financieras a través de inversionistas

Yo, Norma Betzabé Vera Ortiz, identificada con DNI Nro. 08646100 Especialista en Contabilidad, Administración y Marketing Actualmente laboro en la Universidad Norbert Wiener, Ubicado en Lima, Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

Pertinencia: La propuesta es coherente entre el problema y la solución.

Relevancia: Lo planteado en la propuesta aporta a los objetivos.

Construcción gramatical: se entiende sin dificultad alguna los enunciados de la propuesta.

N°	INDICADORES DE EVALUACIÓN	Pertinencia		Relevancia		Construcción gramatical		Observaciones	Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	La propuesta se fundamenta en las ciencias administrativas/ Ingeniería.	X		X		X			
2	La propuesta está contextualizada a la realidad en estudio.	X		X		X			
3	La propuesta se sustenta en un diagnóstico previo.	X		X		X			
4	Se justifica la propuesta como base importante de la investigación holística- mixta -proyectiva	X		X		X			
5	La propuesta presenta objetivos claros, coherentes y posibles de alcanzar.	X		X		X			
6	La propuesta guarda relación con el diagnóstico y responde a la problemática	X		X		X			
7	La propuesta presenta estrategias, tácticas y KPI explícitos y transversales a los objetivos	X		X		X			
8	Dentro del plan de intervención existe un cronograma detallado y responsables de las diversas actividades	X		X		X			

9	La propuesta es factible y tiene viabilidad	X		X		X			
10	Es posible de aplicar la propuesta al contexto descrito	X		X		X			

Y después de la revisión opino que:

1. La propuesta es viable.

Es todo cuanto informo;

Firma

Fecha: 04 de julio del 2021

Apellidos y nombres:	NORMA BETZABE VERA ORTIZ		
Profesional en:	CPC y Licenciada en Administración	Máximo grado:	Magister en Gestión Empresarial
Experiencia en años:	15 años	Experto en:	Contabilidad
DNI:	08646100	Celular:	993221316

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: Estrategias financieras a través de inversionistas para el incremento de la liquidez de la institución educativa básica regular, Lima 2021
Nombre de la propuesta: Estrategias financieras a través de inversionistas

Yo, CYNTHIA POLETT MANRIQUE LINARES identificado con DNI N^o 45491996 Especialista en CONTABILIDAD Y AUDITORIA Actualmente laboro en CONTRALORIA GENERAL DE LA REPUBLICA Ubicado en LIMA Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, subcategoría e ítem bajo los criterios:

Pertinencia: La propuesta es coherente entre el problema y la solución.

Relevancia: Lo planteado en la propuesta aporta a los objetivos.

Construcción gramatical: se entiende sin dificultad alguna los enunciados de la propuesta.

N ^o	INDICADORES DE EVALUACIÓN	Pertinencia		Relevancia		Construcción gramatical		Observaciones	Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	La propuesta se fundamenta en las ciencias administrativas/ Ingeniería.	X		X		X			
2	La propuesta está contextualizada a la realidad en estudio.	X		X		X			
3	La propuesta se sustenta en un diagnóstico previo.	X		X		X			
4	Se justifica la propuesta como base importante de la investigación holística- mixta -proyectiva	X		X		X			
5	La propuesta presenta objetivos claros, coherentes y posibles de alcanzar.	X		X		X			
6	La propuesta guarda relación con el diagnóstico y responde a la problemática	X		X		X			
7	La propuesta presenta estrategias, tácticas y KPI explícitos y transversales a los objetivos	X		X		X			
8	Dentro del plan de intervención existe un cronograma detallado y responsables de las diversas actividades	X		X		X			

9	La propuesta es factible y tiene viabilidad	X		X		X			
10	Es posible de aplicar la propuesta al contexto descrito	X		X		X			

Y después de la revisión opino que:

1. La investigación cumple con lo solicitado para una investigación contable, buscando que los resultados obtenidos contribuyan en mejorar la rentabilidad y la mejora de las operaciones de la empresa
2.

Es todo cuanto informo;



Firma

Fecha: 12 de Julio del 2021

Apellidos y nombres:	CYNTHIA POLETT MANRIQUE LINARES		
Profesional en:	CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS	Máximo grado:	MAGISTER
Experiencia en años:	9 AÑOS	Experto en:	CONTABILIDAD Y AUDITORIA
DNI:	45491996	Celular:	951917571

Anexo 7: Base de datos (instrumento cuantitativo)

Institución educativa básica regular

Estado de Situación Financiera

Al 31 de Diciembre 2016-2020

(Expresado en Nuevos Soles)

	2016	2017	2018	2019	2020		2016	2017	2018	2019	2020
ACTIVO			S/.	S/.	S/.	PASIVO	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
ACTIVO CORRIENTE						PASIVO CORRIENTE					
Efectivo y Equivalente de efectivo	501,024	241,721	281,218	86,396	52,457	Tributos por Pagar	123,075	134,666	150,070	20,055	67,368
Cuentas por Cobrar Comerciales	399	745	282,526	193,220	142,353	Remuneraciones por Pagar	67,378	47,999	74,528	131,342	200,239
Cuentas por Cobrar Personal y Accionistas		289,957	-	1,161,575	870,519	Cuentas Por Pagar Comerciales-Terceros				131,056	26,877
Cuentas por Cobrar Diversas-Terceros				62,172	160,347	Cuentas por Pagar Diversas - Terceros	14,359			1,096	433,352
Cuentas por Cobrar Diversas-Relacionados				280,513	926,824	Cuentas por Pagar Diversas - Relacionadas					705,184
Otros activos	54,668	62,056	65,684	366,530	99,695						
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	556,091	594,479	629,427	2,150,405	2,252,195	TOTAL PASIVO CORRIENTE	204,812	182,665	224,598	283,548	1,433,020
ACTIVO NO CORRIENTE						PASIVO NO CORRIENTE					
Propiedad, Planta y Equipo	619,659	653,172	630,435	729,824	12,391,312	Cuentas por Pagar a Largo Plazo	24,174	45,349	46,480	2,315,700	7,373,425
Activos por Derecho de Uso			-	162,310	294,982						
Depreciación y Amortización Acumulada	-360,130	-390,954	-342,080	-446,200	-961,415						
Activos diferidos					975,167						
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	259,529	262,218	288,355	445,934	12,700,046	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	24,174	45,349	46,480	2,315,700	7,373,425
						PATRIMONIO					
						Capital	326,738	326,738	326,738	326,738	326,738
						Excedentes de Revaluación			-		6,867,082
						Reserva Legal	5,565	5,565	5,565	5,565	5,565
						Resultados Acumulados	1	11	20	22	-335,212
						Resultado del Ejercicio	254,330	296,369	314,381	-335,234	-718,377
						TOTAL PATRIMONIO	586,634	628,683	646,704	-2,909	6,145,796
TOTAL ACTIVO	815,620	856,697	917,782	2,596,339	14,952,241	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	815,620	856,697	917,782	2,596,339	14,952,241

Fuente: Elaboración propia (2021)

Institucion educativa basica regular

Estado de Resultado

Al 31 de Diciembre 2016-2020

(Expresado en Nuevos Soles)

	2016	2017	2018 <u>S/.</u>	2019 <u>S/.</u>	2020 <u>S/.</u>
<i>Ingresos Por Ventas</i>	1,906,630.00	2,086,950.00	2,123,320.00	2,209,560.65	1,791,538.00
<i>Costo de Ventas</i>	-1,332,104.00	-1,214,399.00	-1,642,464.68	-2,478,246.19	
<u>UTILIDAD BRUTA</u>	574,526.00	872,551.00	480,855.32	-268,685.54	1,791,538.00
<i>Gastos De Venta</i>	-1,112.00	-2,500.00	-		-902,305.00
<i>Gastos Administrativos</i>	-179,235.00	-421,340.00	-	-450.00	-1,439,733.00
<u>RESULTADO DE OPERACIÓN</u>	394,179.00	448,711.00	480,855.32	-269,135.54	-550,500.00
<i>Dctos, Rebajas Y Bonif. Concedidas</i>			-	-	-
<i>Ingresos Diversos</i>			-	2,648.35	94,973.00
<i>Ingresos Excepcionales</i>				5,359.88	
<i>Cargas Excepcionales</i>					
<i>Perdida Financieros</i>			-	-	-23,367.00
<i>Gastos Financieros</i>	-19,890.00	-19,596.00	-19,416.40	-74,106.43	-239,483.00
<u>RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO</u>	374,289.00	429,115.00	461,438.92	-335,233.74	-718,377.00
<i>Distribucion legal de la renta</i>	-18,949.00	-21,456.00	-23,072.00	-	-
<i>Impuesto A La Renta</i>	-100,810.00	-111,290.00	-123,986.00	-	-
<u>UTILIDAD DEL EJERCICIO/PERDIDA</u>	254,530.00	296,369.00	314,380.92	-335,233.74	-718,377.00

Fuente: Elaboración propia (2021)

Anexo 8: Transcripción de las entrevistas o informe del análisis documental

Ficha de entrevista

Datos básicos:

Cargo o puesto en que se desempeña	Contador
Nombres y apellidos	Geyson Giordano Rivera Rojas
Código de la entrevista	Entrevistado1 (Entv.1)
Fecha	23/05/2021
Lugar de la entrevista	Virtual

Nro.	Subcategorías	Preguntas de la entrevista
1	Ratios de liquidez	¿Cuáles son las causas que me impiden mejorar la liquidez?
2		¿Cuáles son los procesos para elaborar el informe de morosidad por periodos?
3		¿Qué obligaciones se dejan de cumplir por el déficit?
4	Ratios de gestión	¿Qué gestiones podría aplicar para mejorar el periodo de cobranza (o rotación de cuentas por cobrar) y mejorar mi liquidez?
5		¿Qué tanto afectó la conversión de efectivo a la liquidez de la empresa?
6	Rentabilidad	¿Qué tanto afecta la falta liquidez con respecto al servicio?
7		¿Qué se podría implementar para mejorar la liquidez?
8		¿Cómo perjudica la falta de liquidez en el rendimiento sobre los activos (ROA)?

Observaciones

.....
.....
.....

Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas
1	¿Cuáles son las causas que me impiden mejorar la liquidez?	La pandemia Covid-19, ha impactado considerablemente en las empresas prestadoras de servicios de educación, se ha visto un incremento en la morosidad, consecuencia de la pérdida de empleo de los padres de familia, así como la constante búsqueda de rebaja en las pensiones, en relación con la deserción estudiantil ésta también ha sido importante en este periodo de crisis sanitaria.
2	¿Cuáles son los procesos para elaborar el informe de morosidad por periodos?	El proceso de morosidad se maneja de forma automática a través un sistema, el cual registra la fecha de pagos y calcula automáticamente la mora, el seguimiento de la morosidad se efectúa a través del área de bienestar social quienes coordinan con los padres de familia sobre las razones que ocasionaron el retraso y los compromisos de pago.
3	¿Qué obligaciones se dejan de cumplir por el déficit?	Las obligaciones son categorizadas de acuerdo con las necesidades del servicio, postergándose los tributos en primer orden, tratamos de priorizar los compromisos con el equipo docente y administrativo, en caso se mantenga el déficit, se renegocia los pagos de proveedores.
4	¿Qué gestiones podría aplicar para mejorar el periodo de cobranza (o rotación de cuentas por cobrar) y mejorar mi liquidez?	Dada la actual coyuntura económica y sanitaria que estamos viviendo, las empresas de servicios educativos ofrecen facilidades mediante compromisos de pago a fin de reducir la deserción estudiantil, actualmente se han adoptado políticas orientadas a la reducción de gastos variables que no incidan en la calidad del servicio prestado.
5	¿Qué tanto afectó la conversión de efectivo a la liquidez de la empresa?	El ciclo de conversión de efectivo en las organizaciones educativas se calcula como el tiempo que transcurre entre la prestación mensual del servicio hasta el pago de las mensualidades, la morosidad en este cumplimiento impacta en las obligaciones mensuales con los docentes y proveedores.
6	¿Qué tanto afecta la falta liquidez con respecto al servicio?	En las Instituciones Educativas es importante el cumplimiento de obligaciones con el equipo docente, ello garantiza la calidad del servicio prestado, el incumplimiento de obligaciones con el equipo docente lleva a conflictos laborales.

7	¿Qué se podría implementar para mejorar la liquidez?	Implementar un monitoreo constante a las familias, permitiría conocer su situación económica actual, reforzar las fechas de pago mediante recordatorios, promover descuentos con la finalidad de incentivar el pago oportuno.
8	¿Cómo perjudica la falta de liquidez en el rendimiento sobre los activos (ROA)?	La falta de liquidez afecta directamente en el rendimiento sobre los activos, hay que considerar que el ROA mide la rotación en sumatoria de los activos.

Ficha de entrevista

Datos básicos:

Cargo o puesto en que se desempeña	Jefe Comercial
Nombres y apellidos	Edson Espinoza
Código de la entrevista	Entrevistado2 (Entv.2)
Fecha	24/05/2021
Lugar de la entrevista	Virtual

Nro.	Subcategorías	Preguntas de la entrevista
1	Ratios de liquidez	¿Cuáles son las causas que me impiden mejorar la liquidez?
2		¿Cuáles son los procesos para elaborar el informe de morosidad por periodos?
3		¿Qué obligaciones se dejan de cumplir por el déficit?
4	Ratios de gestión	¿Qué gestiones podría aplicar para mejorar el periodo de cobranza (o rotación de cuentas por cobrar) y mejorar mi liquidez?
5		¿Qué tanto afectó la conversión de efectivo a la liquidez de la empresa?
6	Rentabilidad	¿Qué tanto afecta la falta liquidez con respecto al servicio?
7		¿Qué se podría implementar para mejorar la liquidez?
8		¿Cómo perjudica la falta de liquidez en el rendimiento sobre los activos (ROA)?

Observaciones

.....
.....
.....

Matriz de respuestas

Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas
1	¿Cuáles son las causas que me impiden mejorar la liquidez?	En las instituciones educativas, la principal causa sería los retrasos en el pago de las mensualidades, el servicio educativo consta del pago de 10 mensualidades y una matrícula.
2	¿Cuáles son los procesos para elaborar el informe de morosidad por periodos?	Contamos con un sistema, donde figuran los pagos de las mensualidades y sus correspondientes fechas de pago, donde el cálculo de la mora es automático y validado por el equipo de Bienestar Social y Contabilidad.
3	¿Qué obligaciones se dejan de cumplir por el déficit?	Hasta el momento no hemos dejado de cumplir las obligaciones, pero si hay ajuste de presupuesto se tendría que reducir gastos como bonos de productividad, compra de insumos/materiales de trabajo.
4	¿Qué gestiones podría aplicar para mejorar el periodo de cobranza (o rotación de cuentas por cobrar) y mejorar mi liquidez?	Establecer porcentajes de descuento por pago oportuno a los padres de familia, a fin de fomentar la puntualidad y pagos adelantados.
5	¿Qué tanto afectó la conversión de efectivo a la liquidez de la empresa?	En caso se diera la situación, afectaría en el cumplimiento de las obligaciones mensuales que todo colegio tiene: servicios, planillas, capacitaciones y como el cliente final no solo son los alumnos sino también sus padres, podríamos exponernos a que se cambien de colegio por no estar a gusto con el servicio brindado ya sea presencial o virtual.
6	¿Qué tanto afecta la falta liquidez con respecto al servicio?	Hay que tener en cuenta que, en los colegios, la planilla de docentes abarca gran porcentaje de mis costos del servicio. Si existen problemas de liquidez, probablemente no se paguen sueldos y ello llevaría a problemas laborales y pérdidas de clientes (alumnos retirados por incumplimiento de dictado de clases).
7	¿Qué se podría implementar para mejorar la liquidez?	Generar programas de descuentos y beneficios por pagos adelantados o pagos puntuales. Monitorear a las familias, mandando recordatorios de fechas de pago.

8	¿Cómo perjudica la falta de liquidez en el rendimiento sobre los activos (ROA)?	El ROA, se calcula dividiendo los ingresos entre los activos totales y multiplicado por 100. La falta de liquidez perjudica el rendimiento sobre los activos. La implementación de nuevas áreas ha generado quejas en la conformidad de los padres de familia.
---	---	--

Ficha de entrevista

Datos básicos:

Cargo o puesto en que se desempeña	Gerente de Finanzas
Nombres y apellidos	Mario A. Geldres Ronchetta
Código de la entrevista	Entrevistado3 (Entv.3)
Fecha	24/05/2021
Lugar de la entrevista	Virtual

Nro.	Subcategorías	Preguntas de la entrevista
1	Ratios de liquidez	¿Cuáles son las causas que me impiden mejorar la liquidez?
2		¿Cuáles son los procesos para elaborar el informe de morosidad por periodos?
3		¿Qué obligaciones se dejan de cumplir por el déficit?
4	Ratios de gestión	¿Qué gestiones podría aplicar para mejorar el periodo de cobranza (o rotación de cuentas por cobrar) y mejorar mi liquidez?
5		¿Qué tanto afectó la conversión de efectivo a la liquidez de la empresa?
6	Rentabilidad	¿Qué tanto afecta la falta liquidez con respecto al servicio?
7		¿Qué se podría implementar para mejorar la liquidez?
8		¿Cómo perjudica la falta de liquidez en el rendimiento sobre los activos (ROA)?

Observaciones

.....
.....
.....

Matriz de respuestas

Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas
1	¿Cuáles son las causas que me impiden mejorar la liquidez?	La deuda financiera obtenida para la compra del colegio es la principal causa, se tenía contemplado un incremento en número de alumnos para poder cubrirla, pero debido a la pandemia actual, el alumnado ha disminuido en vez de aumentar.
2	¿Cuáles son los procesos para elaborar el informe de morosidad por periodos?	El detalle del proceso es del área de Bienestar Social, Cruzan información del Sie Web y la cuenta corriente
3	¿Qué obligaciones se dejan de cumplir por el déficit?	Parte de la deuda que tuvimos que refinanciar los préstamos para remodelación del colegio, leasing e impuestos.
4	¿Qué gestiones podría aplicar para mejorar el periodo de cobranza (o rotación de cuentas por cobrar) y mejorar mi liquidez?	La gestión que se implementó hace pocos meses fue la de poner a una asistente social para que conozca más de cerca la necesidad de los padres y ver que puedan pagar dentro de sus posibilidades dada la situación en la que estamos
5	¿Qué tanto afectó la conversión de efectivo a la liquidez de la empresa?	Se estructuró el tema educativo, en la parte de enseñanza virtual por la pandemia, se obtuvo que adquirir equipos nuevos y software para el ingreso de los estudiantes para su enseñanza.
6	¿Qué tanto afecta la falta liquidez con respecto al servicio?	Respecto al servicio no afecta ya que lo que se ha dejado de pagar es el financiamiento que se obtuvo, pero nuestro personal si esta con sus haberes al día y brindan el mismo servicio de calidad que nos caracteriza
7	¿Qué tanto afectó la conversión de efectivo a la liquidez de la empresa?	Podríamos implementar el pago con Tarjeta de Crédito, así convertimos más cuentas por cobrar en la caja de forma anticipada
8	¿Cómo perjudica la falta de liquidez en el rendimiento sobre los activos (ROA)?	Por supuesto, por un lado, se tenía implementado el nuevo comedor para generar más ingresos y por otra parte muchos padres se quejan de que no están usando las instalaciones y son más reacción que pagar la mensualidad a tiempo.

Ficha de entrevista

Datos básicos:

Cargo o puesto en que se desempeña	Asistente Contable
Nombres y apellidos	Nataly Mishel Flores Castro
Código de la entrevista	Entrevistado4 (Entv.4)
Fecha	28/05/2021
Lugar de la entrevista	Virtual

Nro.	Subcategorías	Preguntas de la entrevista
1	Ratios de liquidez	¿Cuáles son las causas que me impiden mejorar la liquidez?
2		¿Cuáles son los procesos para elaborar el informe de morosidad por periodos?
3		¿Qué obligaciones se dejan de cumplir por el déficit?
4	Ratios de gestión	¿Qué gestiones podría aplicar para mejorar el periodo de cobranza (o rotación de cuentas por cobrar) y mejorar mi liquidez?
5		¿Qué tanto afectó la conversión de efectivo a la liquidez de la empresa?
6	Rentabilidad	¿Qué tanto afecta la falta liquidez con respecto al servicio?
7		¿Qué se podría implementar para mejorar la liquidez?
8		¿Cómo perjudica la falta de liquidez en el rendimiento sobre los activos (ROA)?

Observaciones

<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
--

Matriz de respuestas

Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas
1	¿Cuáles son las causas que me impiden mejorar la liquidez?	Las causas serían el exceso de crédito a clientes, los costos excesivos o no planificados, el exceso de inventario y el exceso de personal.
2	¿Cuáles son los procesos para elaborar el informe de morosidad por periodos?	Lo primero que se debe hacer es generar los saldos por cada cliente según lo registrado por contabilidad, luego validar la información con el área de cobranzas,

		consolidar y corregir la información y por último crear el informe con los datos procesados.
3	¿Qué obligaciones se dejan de cumplir por el déficit?	Se deja de pagar a tiempo a los proveedores, aplazamiento de deudas bancarias y el atraso de pago de planilla de trabajadores.
4	¿Qué gestiones podría aplicar para mejorar el periodo de cobranza (o rotación de cuentas por cobrar) y mejorar mi liquidez?	Mejorar las políticas de cobranza, y estudiar a cada cliente según sus historiales de pagos, empezar a utilizar las centrales de riesgo para evitar dar crédito a personas morosas y brindar descuentos por pronto pago para incentivar la puntualidad.
5	¿Qué tanto afectó la conversión de efectivo a la liquidez de la empresa?	Afectaría mucho debido a que no cubriría el efectivo los pagos mensuales.
6	¿Qué tanto afecta la falta liquidez con respecto al servicio?	Afecta en el hecho de que al no poder pagar puntualmente a los proveedores se pueda limitar la calidad o buscar proveedores de servicios que necesita la empresa por uno más barato.
7	¿Qué tanto afectó la conversión de efectivo a la liquidez de la empresa?	Sin duda, afecta ya que los plazos de conversión desde que se da el servicio hasta que se cobra aumentaron significativamente.
8	¿Cómo perjudica la falta de liquidez en el rendimiento sobre los activos (ROA)?	Influye si, al efectivo ser parte de los activos, pero no significativamente ya que en el ROA se mide la rotación en sumatoria de los activos.

Anexo 9: Pantallazos del Atlas.ti

The screenshot shows the Atlas.ti software interface. The main window displays a 'Ficha de entrevista' (Interview Card) for 'Geyson Giordano Rivera Rojas'. The card is divided into two main sections: 'Datos básicos' (Basic Data) and 'Preguntas de la entrevista' (Interview Questions).

Datos básicos:

Cargo o puesto en que se desempeña	Contador
Nombres y apellidos	Geyson Giordano Rivera Rojas
Código de la entrevista	Entrevistado1 (Entv.1)
Fecha	23/05/2021
Lugar de la entrevista	Virtual

Preguntas de la entrevista:

Nro.	Subcategorías	Preguntas de la entrevista
1	Ratios de liquidez	¿Cuáles son las causas que me impiden mejorar la liquidez?
2		¿Cuáles son los procesos para elaborar el informe de morosidad por periodos?
3		¿Qué obligaciones se dejan de cumplir por el déficit?
4	Ratios de gestión	¿Qué gestiones podría aplicar para mejorar el periodo de cobranza (o rotación de cuentas por cobrar) y mejorar mi...

Figura 28. Atlas.Ti

