Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América
Facultad de Ciencias Contables
Escuela Profesional de Contabilidad

Cuentas por cobrar y su efecto en la ejecución presupuestaria para la toma de decisiones en un Centro Educativo Parroquial

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Para optar el Título Profesional de Contadora Pública

AUTOR

Patricia Elena CASTAÑEDA MEDINA

ASESOR

Mg. Jorge Raúl CARREÑO ESCOBEDO

Lima, Perú

2025



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Castañeda, P. (2025). *Cuentas por cobrar y su efecto en la ejecución presupuestaria para la toma de decisiones en un Centro Educativo Parroquial*. [Trabajo de suficiencia profesional de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Contables, Escuela Profesional de Contabilidad]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

Metadatos complementarios

Datos de autor	
Nombres y apellidos	Patricia Elena Castañeda Medina
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	06767579
URL de ORCID	https://orcid.org/0009-0002-3049-4358
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	Mg. Jorge Raúl Carreño Escobedo
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	33265738
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0001-6715-5494
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	Dr. Jesús Martín Orna Barillas
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	07223810
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	Mg. Félix Hipólito Pajuelo Chauca
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	08260467
Datos de investigación	
Línea de investigación	D.11.0.19 Sistemas y procesos Contables
Grupo de investigación	No Aplica
Agencia de financiamiento	Sin Financiamiento

Ubicación geográfica de la investigación	País: Perú Departamento: Lima Provincia: Lima Distrito: Lima Jr. Holanda N° 2456 Latitud: -12.051216 Longitud: -77.064430
Año o rango de años en que se realizó la investigación	2025
URL de disciplinas OCDE	Negocios, Administración https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.04 Teoría organizacional https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.06.03

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
Universidad del Perú. Decana de América
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
DIRECCIÓN DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ACTA N° 184-EPCO-FCC-2025

SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL (TSP) PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADORA PÚBLICA

En la ciudad de Lima, local Auditorio (3er. piso) de la Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, siendo las 09:00 horas del día veinte de diciembre del año dos mil veinticinco, en cumplimiento con lo dispuesto en la Resolución Rectoral N° 00744-R-20 de fecha 18 de febrero del 2020 que aprueba la "Directiva general para realizar, presentar y sustentar el trabajo de investigación para la obtención del grado académico de bachiller, la tesis o el **trabajo de suficiencia profesional** para la obtención del título profesional en la UNMSM"; se reunió el Jurado Evaluador designado según Resolución Decanal N° 001976-2025-D-FCC/UNMSM de fecha 22 de diciembre de 2025, conformado por los siguientes docentes:

PRESIDENTE	:	Dr. Jesús Martín Orna Barillas
MIEMBRO	:	Mag. Félix Hipólito Pajuelo Chauca
MIEMBRO - ASESOR	:	Mag. Jorge Raúl Carreño Escobedo

Quienes procedieron a evaluar y calificar la Sustentación del Trabajo de Suficiencia Profesional (TSP) titulado: ***"CUENTAS POR COBRAR Y SU EFECTO EN LA EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA PARA LA TOMA DE DECISIONES EN UN CENTRO EDUCATIVO PARROQUIAL"***, presentado por la bachiller Patricia Elena Castañeda Medina con código de matrícula N° 882709, para la obtención del Título Profesional de Contadora Pública.

Habiendo concluido con la sustentación y evaluación sobre las asignaturas terminales o concentradoras (capstone) de la especialidad, el Jurado Evaluador deliberó y emitió la calificación siguiente:

APROBADA

Siendo las 12:00 horas, se dio por concluido el acto académico y, leída la presente Acta, procedieron a firmar los integrantes del Jurado Evaluador en señal de conformidad.

Dr. Jesús Martín Orna Barillas
Presidente

Mag. Félix Hipólito Pajuelo Chauca
Miembro

Mag. Jorge Raúl Carreño Escobedo
Miembro - Asesor

Nota. Resolución Decanal N° 001976-2025-D-FCC/UNMSM fue emitida en vía de regularización con fecha 22 de diciembre de 2025.

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE
SAN MARCOS
Universidad del Perú, Decana de América

CERTIFICADO DE SIMILITUD

Yo, Mag. Jorge Raúl Carreño Escobedo en mi condición de asesor acreditado con el Dictamen de la E.P. de Contabilidad N° 000207-2025-EPCO-FCC/UNMSM del Trabajo de Suficiencia Profesional (TSP), cuyo título es *"CUENTAS POR COBRAR Y SU EFECTO EN LA EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA PARA LA TOMA DE DECISIONES EN UN CENTRO EDUCATIVO PARROQUIAL"*, presentado por la bachiller Patricia Elena Castañeda Medina para optar el Título Profesional de Contadora Pública, CERTIFICO que se ha cumplido con lo establecido en la Directiva de Originalidad y de Similitud de Trabajos Académicos, de Investigación y Producción Intelectual. Según la revisión, análisis y evaluación mediante la plataforma PIDS, el documento evaluado cuenta con el 14% de similitud, nivel PERMITIDO para continuar con los trámites correspondientes y para su **publicación en el repositorio institucional.**

Se emite el presente certificado en cumplimiento de lo establecido en las normas vigentes, como uno de los requisitos para la obtención del Título Profesional de Contadora Pública.

Lima, 6 de mayo de 2026

Firma del asesor: _____

Nombres y apellidos del asesor: Mag. Jorge Raúl Carreño Escobedo

DNI: 33265738

La vigencia del presente certificado corresponde a un período de noventa (90) días desde la fecha de su emisión; siempre que no haya observaciones en el texto durante el proceso de revisión por el jurado informante o surja alguna contingencia.

Dedicatoria

A mi Padre, que siempre quiso que estudiara una carrera universitaria, que se sintió orgulloso el día que ingrese a “San Marcos”, a mis hijos que me han apoyado, que son mi sustento, a todos los que de una manera u otra me inspiraron a seguir en busca de este sueño.

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por darme la vida, por darme a mis hijos, por mantener con salud a mi familia y por darme trabajo para poder cumplir este sueño.

A nuestra querida Universidad, es un orgullo ser “Sanmarquino”, a los excelentes docentes que me enseñaron a lo largo de la carrera y a los que me enseñaron en este curso para poder sustentar mi Trabajo, a mi excelente asesor por el tiempo dedicado

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN vii

ABSTRACT viii

INTRODUCCIÓN 1

1.1. Institución donde se desarrolló la actividad 2

1.1.1. Reseña histórica. 2

1.1.2. Servicios que brinda. 3

1.1.3. Organización y estructura empresarial. 4

1.2. Periodo de duración de la actividad. 4

1.3. Finalidad y objetivos de la entidad. 5

1.4. Razón o denominación social. 7

1.5. Dirección postal. 7

1.6. Correo electrónico y teléfonos del centro laboral. 8

2.1. Organización de la actividad 8

2.2. Finalidad y objetivos de la actividad 9

2.2.1. Objetivo General: 10

2.2.2. Objetivos Específicos: 10

2.3. Problemática 11

2.3.1. Descripción del problema 11

2.3.2. Formulación del problema 14

2.3.3. Antecedentes de la realidad problemática 14

2.3.4. Conocimientos teóricos, normativos y técnicos utilizados en el desempeño profesional para el tratamiento del problema 21

2.4. Metodología y procedimientos 26
2.4.1. Técnicas e instrumentos 26
2.4.2. Procedimientos utilizados en el tratamiento del problema o caso 27
a. Identificación del Problema. 27
b. Análisis del marco Normativo 29
c. Alternativas de solución. 31
d. Aplicación de la propuesta o tratamiento identificado. 33
2.5. Resultados de la actividad 33
2.5.1. Detalles de la aplicación de las técnicas, instrumentos y procedimientos 33
2.5.2. Análisis de las alternativas de solución 36
a. Ventajas 36
b. Desventajas 39
2.5.3. Discusión de las alternativas de solución 40
2.5.4. Alcance y limitaciones de la alternativa elegida 44
III. CONCLUSIONES 46
IV. RECOMENDACIONES 47
Se recomienda a la Promotoria y el Concejo Directivo del Centro Educativo lo siguiente: ... 47
REFERENCIAS 48
ANEXOS Y/O ILUSTRACIONES 52

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Organigrama de la Empresa 4

Figura 2. Ubicación de la Empresa 7

Figura 3. Estado de situación financiera de la empresa 2024 13

Figura 4. Nota a los estados financieros cuentas efectivo y equivalentes de efectivo y cuentas por cobrar comerciales 13

Figura 5. Flujo de efectivo 23

Figura 6. Cuadro resumen de cuentas por cobrar vencidas 2025 29

Figura 7. Recordatorio de Incumplimiento de Convenio por deudas 35

Figura 8. Cuadro de morosidad quincenal 2024 37

Figura 9. Cuadro de morosidad quincenal 2025 37

RESUMEN

El presente Trabajo de Suficiencia Profesional titulado Cuentas por cobrar y su efecto en la ejecución presupuestaria para la toma de decisiones en el Centro Educativo Parroquial “Santísima Trinidad”, tuvo como objetivo encontrar posibles soluciones al problema de cobranza, problema que impedia la ejecución correcta de Presupuesto asignado para el año. La metodología empleada en este trabajo fue el enfoque cuantitativo, la recopilación de datos y el análisis documental. A partir del diagnóstico realizado se busca mejorar la fluidez de efectivo en el momento correspondiente, para ello de busco centralizarnos en varios aspectos clave, la facilitación de medios de pago masivos (tarjetas de Crédito) y también ver la posibilidad de modificar o actualizar al equipo que tiene a su cargo las cobranzas(Equipo de Tesorería), empleando nuevas técnicas que busquen la identificación de nuestros clientes con nuestra entidad para la agilización de la cancelación de las obligaciones.

Palabras clave

Cuentas por Cobrar, Cuentas Incobrables, Cartera de Clientes, Ejecución Presupuestaria, Flujo de Caja, Liquidez

ABSTRACT

This Professional Competency Project, entitled "Accounts Receivable and Their Effect on Budget Execution for Decision-Making at the 'Santísima Trinidad' Parish Educational Center," aimed to identify possible solutions to the collection problem, which was hindering the proper execution of the allocated annual budget. The methodology employed in this project was a quantitative approach, data collection, and document analysis. Based on the diagnosis carried out, the goal was to improve cash flow at the appropriate time. To achieve this, the project focuses on several key aspects: facilitating mass payment methods (credit cards) and exploring the possibility of modifying or updating the team responsible for collections (Treasury Team), employing new techniques that foster a stronger connection between our clients and our institution to expedite the payment of obligations.

Key words

Accounts Receivable, Bad Debts, Customer Portfolio, Budget Execution, Cash Flow, Liquidity

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de suficiencia profesional realizado en el Centro Educativo Parroquial "Santísima Trinidad", tiene como principal objetivo brindar algunas alternativas, herramientas y políticas a implementar en el Departamento de finanzas y en el área administrativa a fin de agilizar las cobranzas, principal problema, de la empresa, con el fin de agilizar y hacer más efectivos los procesos de cobranzas.

En términos generales, la implementación de estas alternativas y políticas de procedimientos de cobranza ayudaran a mejorar la funcionalidad y la optimización de este departamento, dando como resultado una mejora en la fluidez de efectivo en el momento correspondiente.

Seguiremos los lineamientos trazados a través de cuatro capítulos.

En el capítulo inicial se llevará a cabo la presentación de la compañía, proporcionando un resumen muy breve sobre su giro de negocio, datos generales sobre el sitio donde se llevó a cabo la actividad profesional realizada, y la finalidad y objetivos de la empresa en estudio.

En el capítulo dos se tratará de la presentación de la actividad realizada, se establece la problemática y se examina el marco teórico en el cual, se toman en cuenta los conceptos más significativos vinculados a la cobranza, se detalla la metodología y los procedimientos empleados para llevar a cabo el proceso de identificación de las alternativas de solución que se va a implementar.

En el capítulo tres se expondrán las conclusiones obtenidas durante la realización de este estudio.

Finalmente, en el capítulo cuatro se expondrán las recomendaciones a considerar.

1. INFORMACIÓN DEL LUGAR DONDE SE DESARROLLÓ LA ACTIVIDAD

1.1. Institución donde se desarrolló la actividad

1.1.1. Reseña histórica.

El fundador de la casa de la Santísima Trinidad en el Perú fue el Padre Domingo Cortés, religioso Trinitario de la Orden de la Santísima Trinidad y los Cautivos, que llego al Perú el 10 de abril de 1957. En el año 1965 el Padre Domingo viendo la necesidad que vivían los pobladores de los alrededores de la Casa Trinitaria, y pensando en la carencia de una educación en valores pide el apoyo de sus hermanos de comunidad para poder fundar un colegio primero se pensó en los más pequeños, para poder brindarles un colegio que los formara en los valores cristianos en los que ellos creían.

En el año 1966 solicita el permiso de funcionamiento del Colegio al Ministerio de Educación, el cual fue concedido el 26 de enero de 1967, con Resolución Ministerial No. 131.

El Padre Domingo era un hombre religioso de muchas cualidades sencillo, humilde y trabajador; había viajado desde Europa buscando la manera de ayudar a su prójimo, conmovido por la realidad de América Latina. Antes de llegar a Perú fue promotor de un colegio Trinitario en Argentina, ahí fue donde empezó su sueño de fundar un colegio en Lima, solicito la ayuda de toda la comunidad, Padres, Madres e hijos, vecinos de todos los alrededores colaboraron con la Obra Trinitaria, Enseñar como una manera de salir adelante, de forjarse un camino de progreso, al ofrecer educación de calidad a bajo costo a las personas de escasos recursos económicos, ese principio perdura hasta el día de hoy y caracteriza, al Centro Educativo.

Esta obra, de Dios Trinidad, encontró la ayuda desinteresada de las autoridades de la Municipalidad de Lima, que facilitaron los trámites administrativos. Iniciándose con dos aulas de Jardín y dos aulas de Primaria y un total de ciento veinte niños la mayoría de ellos hijos de moradores de Chacra Ríos, Mirones y alrededores.

El funcionamiento del Centro Educativo Parroquial fue aprobado por Resolución Ministerial N. º 131 de fecha 26 de enero de 1967, expedida por el Ministerio de Educación.

Posteriormente, por Resolución Ministerial N. °3559 de fecha 01 de marzo de 1967, expedida por Ministerio de Educación se autorizó la ampliación del servicio educativo en el Nivel de Educación Inicial – Jardín. Finalmente, por Resolución Directoral N. º 609 de fecha 14 de marzo de 1978, expedida por Zona de Educación N. º 01 se autoriza la ampliación para el nivel secundaria. El Centro Educativo cuenta actualmente con un Convenio con el Estado Peruano que a través del Ministerio de Educación y la UGEL N°03, provee de plazas de Docentes remuneradas por el Estado, lo que no permite brindar una educación de calidad manteniendo una Pensión por debajo del costo comercial. Este tema servirá como objeto de estudio más adelante.

1.1.2. Servicios que brinda.

El Centro Educativo Parroquial “Santísima Trinidad”, es una institución educativa sin fines de lucro, con personalidad jurídica que funciona al amparo de una Congragación religiosa “La Orden de la Santísima Trinidad y los Cautivos”

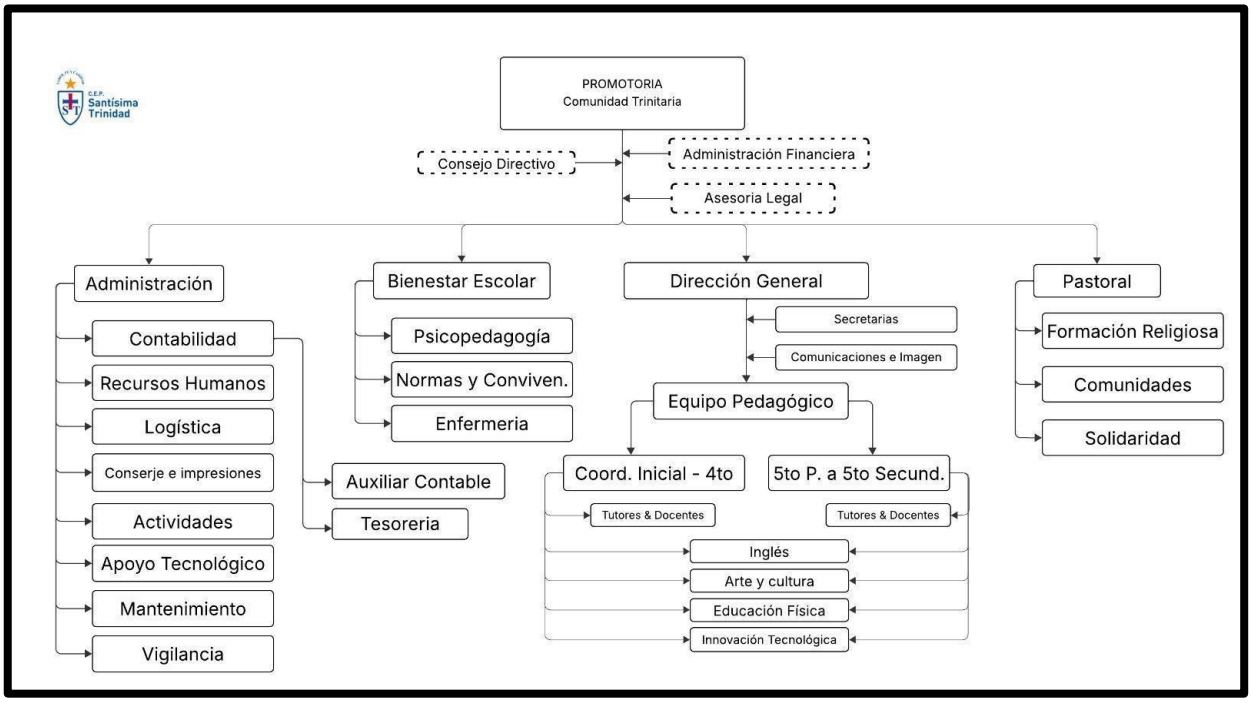
brindando servicios educativos en los Niveles Inicial, Primaria y Secundaria, desarrollando programas curriculares del Ministerio de Educación además de otros, elevando de esta manera el nivel educativo.

1.1.3. Organización y estructura empresarial.

A continuación, podemos visualizar el Organigrama de la Institución:

Figura 1.

Organigrama de la Empresa



Nota. Información obtenida del Centro Educativo Parroquial “Santísima Trinidad”

1.2. Periodo de duración de la actividad.

La investigación realizada para el presente Trabajo de Suficiencia Profesional se extendió alrededor de tres meses, tiempo durante el cual se llevó una revisión y recopilación de datos exhaustiva de los problemas de liquidez, que han originado

limitaciones en la ejecución presupuestaria y en la toma de decisiones, luego de lo cual se diseñaron políticas orientadas a mejorar la gestión del departamento de finanzas, por último se realizaron conclusiones y recomendaciones basadas en el estudio realizado.

1.3. Finalidad y objetivos de la entidad.

En cuanto a su finalidad y objetivos, El Centro Educativo Parroquial "Santísima Trinidad" es una institución católica centrada en fomentar una educación integral y de alta calidad, como toda institución católica busca formar líderes con un nivel académico elevado y sólidos valores cristianos que permitirán afrontar retos de su vida personal, familiar y profesional. Los objetivos clave de la Institución incluyen:

Académico

- Acompañar el logro de aprendizajes de los estudiantes en concordancia con los lineamientos curriculares del ministerio de educación
- Desarrollar estrategias pedagógicas para garantizar la permanencia y culminación de los estudiantes en la Educación Básica Regular.
- Fomentar la creación de material didáctico para los niveles de Inicial y primaria, esto con la finalidad de brindar un servicio de calidad y con monitoreo permanente.
- Fomentar la sana competencia entre estudiantes e instituciones en las diferentes áreas académicas del nivel Primaria y Secundaria.

Espiritual

- Animar a los estudiantes en un proceso de formación humano-cristiana a través de las comunidades Trinitarias de fe que permita percibir y vivir lo comunitario en íntima relación con Jesús con relación al ideario Trinitario.
- Inculcar la formación en valores y el acompañamiento de la comunidad educativa para el crecimiento personal, social y espiritual, buscando crear una comunidad cristiana que se manifieste en el servicio y la solidaridad hacia los demás

Deportivo

- Fortalecer las habilidades motoras y psicomotrices de los estudiantes mediante el trabajo en equipo, desarrollando la condición física, la sana alimentación y el juego limpio.
- Promover la inclusión social y la diversidad en las diferentes disciplinas deportivas.

Cultural

- Fortalecer la identidad cultural desarrollando la creatividad y las habilidades de los estudiantes a través del ejercicio y el trabajo en equipo.

Bienestar escolar

- Promover mediante proyectos el desarrollo integral de los estudiantes, generando estrategias de apoyo, orientación académica y vocacional.
- Capacitar y acompañar a los docentes y familias sobre el bienestar escolar y las mejores alternativas para el aprendizaje dentro de la institución educativa, impulsando la inclusión y las habilidades socioemocionales.

1.4. Razón o denominación social.

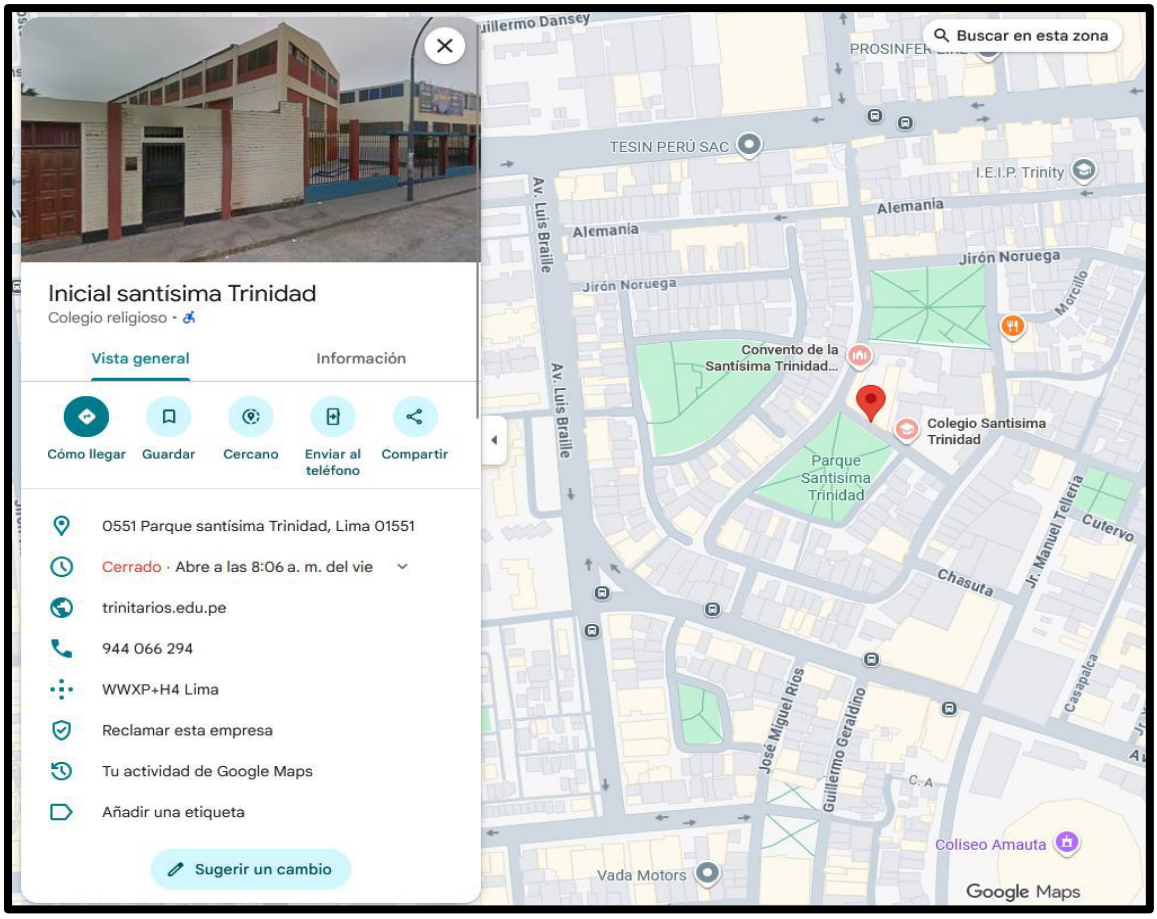
Centro Educativo Parroquial “Santísima Trinidad” RUC 20139596685

1.5. Dirección postal.

El domicilio legal del Centro Educativo Parroquial “Santísima Trinidad”, está ubicado en Jr. Holanda 2456 y Gualberto Guevara 200, Urbanización La Trinidad, del Distrito de Cercado de Lima- Chacra Ríos, Provincia de Lima y Departamento de Lima, Educacionalmente pertenece al ámbito de la Unidad de Gestión Educativa Local Nº 03.

Figura 2.

Ubicación de la Empresa



Nota: Fuente: (GOOGLE MAPS, 2025)

1.6. Correo electrónico y teléfonos del centro laboral.

colegiotrinidad@trinitarios.edu.pe **4256649/4256526**

II. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

2.1. Organización de la actividad

La actividad de Cobranzas está directamente ejecutada por el área de finanzas, la Cobranza se realiza a través del Banco Scotiabank, para ello se cuenta con un Convenio con el Sistema Telebanking, la relación de pagos se descarga en nuestro sistema de Cobranzas, actualmente somos clientes de H&O System ellos se encargan de brindar las facilidades al departamento de finanzas para llevar un control exacto de quienes pagan.

El Centro Educativo gestiona al amparo del Convenio Santa Sede (Vaticano) con el Estado Peruano, por ello estamos exonerados del IGV y el Impuesto a la Renta, por ello no emitimos Boletas de Venta, solo podemos emitir Recibos de Pago, que son emitidos y enviados digitalmente por el sistema de cobranzas, si podemos emitir Facturas electrónicas si algún Padre de Familia indicara que su empleador subvenciona los estudios de sus menores hijos o cuando una empresa beca a algún estudiante.

El Departamento de finanzas se encarga de las siguientes actividades:

- Lectura diaria de información enviada por Scotiabank
- Verificación de pagos por parte de los clientes que tienen acuerdos de pagos.
- Actualizar y Emitir la relación de clientes morosos.
- Alimentación diaria del sistema con posibles nuevos acuerdos.
- Actualización de saldos de la cuenta clientes.

- Contactar a los clientes para citarlos al Centro Educativo y se pueda negociar el cumplimiento de obligaciones.

Para llevar a cabo la implementación de las nuevas políticas para el departamento de finanzas, tendremos que contar con el apoyo total de este, para la obtención de los resultados esperados.

2.2. Finalidad y objetivos de la actividad

La finalidad del presente trabajo es poder hacer una propuesta de acciones que lleven a una mejora sustancial en los montos de las cobranzas, el Centro Educativo se enfrenta a una falta de liquidez que impide la ejecución plena del presupuesto, el Centro Educativo es una entidad sin fines de lucro, que brinda servicios educativos. Los clientes son los Padres de Familia, la institución goza de beneficios tributarios y funciona en convenio con el Ministerio de Educación, por ello se debe mantener Superávit bajo, lo que a veces no sucede, muchas de las cuentas por cobrar son canceladas fuera de fecha, muchas de ellas a fin de año, y en ocasiones antes de la matrícula del siguiente año, así tenemos que algunos pagos de año 2025 se recibirán en febrero 2026, esto causa muchas limitaciones en el momento de la ejecución presupuestal, el ejercicio económico resulta por lo general en utilidad ya que por el principio de devengado debemos registrar la venta cuando se realiza el servicio aun cuando no se haya realizado la cancelación del mismo.

El presente trabajo ofrecerá propuestas que de alguna manera puedan mejorar la cobranza, reducir el riesgo de cuentas incobrables y aumentar el flujo de efectivo.

2.2.1. Objetivo General:

Determinar políticas y métodos que ayuden a mejorar y dinamizar el Departamento de Finanzas del Centro educativo Parroquial “Santísima Trinidad”, de tal manera que no se vea afectado el Flujo de Caja ni la ejecución Presupuestal.

2.2.2. Objetivos Específicos:

- Aligerar la Cartera de Clientes, que evite la acumulación de la morosidad, castigar las cuentas que se consideren incobrables por antigüedad.
- Dinamizar el Departamento de Finanzas, para brindar asesoría especializada permanente con respecto al Trato con nuestros clientes.
- Establecer políticas y métodos que ayuden a elegir mejor a nuestros Clientes, como evaluar la situación crediticia, pedir informes del colegio anterior, solicitar las boletas de pago de su centro laboral, verificar su nivel de endeudamiento, si están comprando vivienda o pagan alquiler o viven en casa familiar, etc. Los siguientes podrían ser algunos lineamientos a utilizar al momento de realizar la gestión de cuentas por cobrar.:

  • Crear sistemas de evaluación crediticia

  • Continuo seguimiento de análisis para futuro control de la cuenta.

  • Evaluar el tipo de clientes.

  • Políticas de incobrabilidad y los plazos establecidos de cobranza.

  • Poseer etapas de cobranza: recordatorio, respuesta por parte del cliente, firma de convenios.

• Poseer un personal de cobranza que tengan buenas habilidades blandas como la buena comunicación y persuasión.

- Establecer algunas estrategias (Descuentos por pronto pago o eliminación de la última pensión si se paga el año por adelantado) para hacer más atractivo el pago de Pensiones a los Padres de Familia.
- Realizar convenio con empresas encargadas de cobranzas por medios magnéticos.

2.3. Problemática

2.3.1. Descripción del problema

Somos una Centro Educativo, prestamos Servicios Educativos, generamos ingresos por Matrículas, Pensiones, Trámites Administrativos (Certificados, Constancias, Duplicado de Libretas etc.) cada uno de nuestros ingresos está plenamente identificado en el plan Contable y en la Contabilidad, todos ellos son reconocidos como ingresos en el momento en que se consideran devengados según él según se establece en la NIIF 15 – Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Cliente.

Esta normativa expresa que la obligación de desempeño y el momento en que es satisfecha han de ser establecidas de manera correcta; por ende, en caso de no serlo, la presentación de los estados financieros puede resultar inconsistente.

Los clientes del Centro Educativo son Padres de Familia, se brinda Servicios Educativos, en los tres niveles, el pago de las Pensiones de Enseñanza se realiza normalmente por el sistema bancario, mantenemos un convenio N°0206 con el sistema

Telebanking (Banco SCOTIABANK), el ingreso se puede reconocer en dos momentos cuando se efectúa el pago en el Banco o cuando la pensión vence según el cronograma fijado en el sistema de cobranzas, normalmente es el último día hábil del mes calendario, pero en reiteradas ocasiones este pago de pensión se realiza fuera de fecha o simplemente no se realiza, existen clientes que cancelan los servicios educativos en el mes de diciembre (Pensiones de Marzo a Diciembre), lo que imposibilita que cumplamos con nuestras obligaciones e inversiones oportunamente.

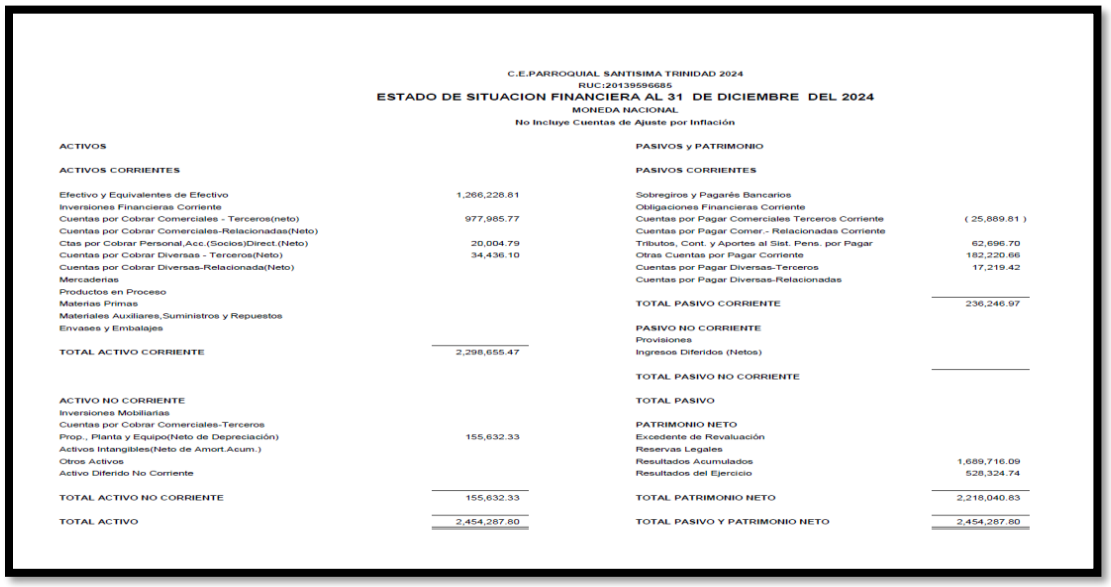
En algunos casos por falta de liquidez no se pueden realizar las inversiones presupuestadas, ya que el 70 o 75 % de nuestros ingresos se destinan a la planilla del personal.

El Centro Educativo es una entidad sin fines de Lucro y en convenio con el Estado Peruano a través de la UGEL N°03, el Estado nos proporciona plazas de docentes subvencionadas por ellos para poder abaratar el costo del servicio y que la comunidad se beneficie con un servicio de calidad a un menor precio.

El Centro Educativo también cuenta con beneficios tributarios por pertenecer a una Congregación Religiosa, funciona bajo el amparo del convenio del Estado Peruano con la santa sede (El acuerdo entre Perú y la Santa Sede es un concordato de 1980, aprobado por el Decreto Ley N° 23211) lo que brinda una inafectación del Impuesto a la Renta y exoneración del IGV.

Figura 3.

Estado de situación financiera de la empresa 2024



C.E.PARROQUIAL SANTISIMA TRINIDAD 2024
RUC:20139596685
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2024
MONEDA NACIONAL
No Incluye Cuentas de Ajuste por Inflación

ACTIVOS		PASIVOS y PATRIMONIO	
ACTIVOS CORRIENTES		**PASIVOS CORRIENTES**	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	1,266,228.81	Sobregiros y Pagarés Bancarios	
Inversiones Financieras Corriente		Obligaciones Financieras Corriente	
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros(neto)	977,985.77	Cuentas por Pagar Comerciales Terceros Corriente	(25,889.81)
Cuentas por Cobrar Comerciales-Relacionadas(Neto)		Cuentas por Pagar Comer.- Relacionadas Corriente	
Ctas por Cobrar Personal,Acc.(Socios)Direct.(Neto)	20,004.79	Tributos, Cont. y Aportes al Sist. Pens. por Pagar	62,696.70
Cuentas por Cobrar Diversas - Terceros(Neto)	34,436.10	Otras Cuentas por Pagar Corriente	182,220.66
Cuentas por Cobrar Diversas-Relacionada(Neto)		Cuentas por Pagar Diversas-Terceros	17,219.42
Mercaderias		Cuentas por Pagar Diversas-Relacionadas	
Productos en Proceso			
Materias Primas		TOTAL PASIVO CORRIENTE	236,246.97
Materiales Auxiliares,Suministros y Repuestos			
Envases y Embalajes		**PASIVO NO CORRIENTE**	
		Provisiones	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2,298,655.47	Ingresos Diferidos (Netos)	
		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	
ACTIVO NO CORRIENTE		TOTAL PASIVO	
Inversiones Mobiliarias			
Cuentas por Cobrar Comerciales-Terceros		PATRIMONIO NETO	
Prop., Planta y Equipo(Neto de Depreciación)	155,632.33	Excedente de Revaluación	
Activos Intangibles(Neto de Amort.Acum.)		Reservas Legales	
Otros Activos		Resultados Acumulados	1,689,716.09
Activo Diferido No Corriente		Resultados del Ejercicio	528,324.74
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	155,632.33	TOTAL PATRIMONIO NETO	2,218,040.83
TOTAL ACTIVO	2,454,287.80	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	2,454,287.80

Nota: Elaborado por el departamento de contabilidad del C. E. Parroquial “Santísima Trinidad”

Figura 4.

Nota a los estados financieros cuentas efectivo y equivalentes de efectivo y cuentas por cobrar comerciales



NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS DICIEMBRE - 2024

10	**CAJA Y BANCOS**				**1,266,228.81**
	1021103	Caja Chica Dirección		1,016.53	
	1021104	Caja Chica Mantenimiento y Reparaciones		4,784.40	
	1021106	Caja Construcción OBRA TECHADO		18,000.00	
	1041101	BCP Cta. Cte. MN N° 192-9406419-0-31		1,472.00	
	1041301	Scotiabank Cta. Cte. MN N° 000-2454505		50,157.10	
	1061101	Scotiabank Cta Ahorros MN N° 024-5033105		117,905.08	
	1061102	Scotiabank Cta Ahorros ME US$N° 218-4800003		5.32	
	1061103	Scotiabank Cta Ahorros MN N° 820-5522264		72,888.38	
	1062101	Scotiabank Deposito a Plazo Fijo MN		1,000,000.00	
12	**CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES**				**977,985.77**
	1212101	Pensiones por Cobrar		1,135,885.77	
		Año 2020	24,310.00		
		Año 2021	67,250.00		
		Año 2022	122,480.00		
		Año 2023	88,535.00		
		Año 2024	833,310.77		
	1221101	Anticipos de Clientes - Matriculas 2022024		96,200.00	
	1221102	Anticipos Clientes Pensiones 2024		3,000.00	
	1221103	Anticipo de Clientes-Cuota Ingreso 2024		58,700.00	

Nota: Elaborado por el departamento de contabilidad del C. E. Parroquial “Santísima Trinidad”

2.3.2. Formulación del problema

¿Cómo las cuentas por cobrar afectan la ejecución presupuestaria para la toma de decisiones en el centro educativo parroquial "Santísima Trinidad"?

2.3.3. Antecedentes de la realidad problemática

Para el desarrollo de este trabajo de suficiencia profesional, se realizó una revisión de diversas referencias bibliográficas, incluyendo investigaciones y tesis.

Antecedentes Internacionales

Guarderas-Alvarado Madeleyne Michelle-Concha Ramírez Jhonny (2022) En su trabajo “Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa SERIMTEC S.A”, Al leer el trabajo indicado encontramos similitudes en el objetivo que es Analizar las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad, es imposible no encontrar relación entre la gestión de las cuentas por cobrar y la rentabilidad., la agilización de las cuentas por cobrar determinara el aumento en la rentabilidad, la metodología que se uso fue un enfoque mixto(Cualitativa y cuantitativa) se analizaron y registraron datos de los Estados financieros, también de tomaron datos mediante una ficha de observación y se llevo a cabo reuniones con el personal encargado de cobranzas. Debido al tipo de actividad se gestionaba con regularidad créditos a clientes, por ello era muy importante poder ofrecer a los trabajadores opciones que les ayuden a realizar una correcta administración de su cartera de créditos. El principal problema de la entidad era la falta de interés que por parte de la Gerencia hacia el Departamento de Cobranzas, no existían políticas ni métodos que de alguna manera ayudaran a mejorar la liquidez del negocio, la

investigación busco ofrecer salidas que permitieran una mejor administración de los recursos y como repotenciarlos reflejarían un cambio significativo tanto en la fase financiera del negocio en los resultados de los estados financieros.

Se concluyo que la entidad no contaba con una política apropiada de otorgamiento de créditos, no se evaluaba correctamente a los clientes, no se llevaba un control de las cuentas por cobrar, no había procedimientos que pudiera realizar el personal encargado para reducir la cartera de clientes que se encontraba en mora. Se recomendó la implementación de políticas adecuadas al momento de otorgar los créditos, así como capacitación al personal.

Esta investigación nos da la certeza de la relación cuentas por cobrar rentabilidad, desde el ámbito de los estados financieros, así como tomar en cuenta pruebas de ratios financieros y Rotación de cuentas por cobrar.

Intriago-Cuavoy (2024) en su trabajo Gestión de cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de “Comercial Ureta” (2021-2024) Según este estudio el objetivo central era dinamizar la gestión de cuentas por cobrar, reducir el número de cuentas vencidas, disminuir el tiempo que se demoraban en hacer efectivos los cobros y mejorar todo el proceso de cobranzas. Se empleó un enfoque mixto (análisis cuantitativo y cualitativo), con diseño no experimental y de tipo descriptivo. Se analizó información financiera de los años 2021, 2022 y 2023, además se realizaron reuniones con el personal encargado del área de créditos y cobranzas, se evidencio una falta de políticas de cobranzas y una falta de capacitación al personal encargado de las cobranzas, además de una notable disminución en las cuentas por cobrar. Se pudo

apreciar que ha disminuido la liquidez de la empresa, limitando el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo e inversiones. Se concluye que existen deficiencias en el departamento de cobranzas, la falta de un protocolo de cobranzas y la falta de capacitación del personal responsable dificulta el buen funcionamiento de la empresa. Se recomendó la implementación de un sistema de cobranzas y la capacitación del personal encargado de la misma, además se debe hacer un seguimiento continuo de la cartera de clientes implementando políticas que ayuden a aligerar y hacer más dinámica la cobranza.

Esta investigación nos deja en claro que no importa cuanto pueda crecer una empresa o cuanta utilidad se registre al momento de la presentación de los Estados Financieros debe de mantenerse un control estricto de las cobranzas si se busca el correcto funcionamiento de la empresa y que se pueda cumplir correctamente con las obligaciones y las inversiones presupuestadas.

Antecedentes Nacionales

Aquije (2025) En su trabajo Desarrollo e implementación de nuevas herramientas para la mejor gestión de cuentas por cobrar en Straumann Group Perú S.A. Nos indica que busca Revelar y evidenciar las mejoras e implementaciones realizadas a lo largo de los últimos 12 meses en herramientas de gestión que optimizan el manejo de las Cuentas por Cobrar, todo esto ajustado a la realidad del mercado peruano. Al estudio se adicionaron algunas técnicas de observación y recopilación de documentos. Se estudió la situación real de la empresa, así como de los proyectos implementados en los periodos 2023 y 2024.

La empresa tenía problemas en el área de cobranzas, generadas por una Gestión no adecuada, se evidencio falta de personal, falta de un sistema de cobranzas, falta de automatización de saldos, estados de cuenta o flujos de caja, la información se preparaba en forma manual lo que ralentización del flujo de venta. Se pudo confirmar datos sobre como los cambios estratégicos en el área de cobranzas y créditos cambiaron radicalmente la gestión de cobranzas, se evidenciaron cambios sustanciales a partir de contratar personal, un sistema de cobranzas y de gestionar en forma virtual la entrega y recepción de informes. Esta investigación concluyo que el formato tomado por la empresa era el mismo que el de algunas subsidiarias más antiguas y no estaba actualizado a la realidad. La problemática encontrada incluía falta de gestión oportuna, metodología antigua, manual y poco confiable, informes atrasados. Las soluciones planteadas incluían crear nuevas técnicas de gestión, ajustadas a la realidad de la empresa y del país donde desarrolla actividades, se recomendó la utilización de un nuevo sistema de cobranzas, la clasificación de la cartera de clientes, para mantener un mejor control de los posibles deudores morosos, el sistema a elegir permitiría no solo mantener un control más exacto de la cartera de clientes, sino que también permitiría a los clientes visualizar y mantener un control exacto sobre sus cuentas pendientes de pago.

El aporte de este trabajo es que al momento de plantear soluciones se debe de examinar el entorno y la realidad buscando la mejor utilización de la tecnología disponible.

Meza Amez (2023) En su Tesis Gestión de cobranzas y la liquidez de las empresas de lavandería, Comas. El objetivo central fue considerar la relación que existe entre la cobranza y la Liquidez, otros objetivos incluían mejorar la operatividad.

Esta investigación es de tipo básica, el nivel de estudio fue correlacional. Tiene un enfoque cuantitativo. La investigación, se sustentó en como a mayor o mejor cobranza, mayor o mejor liquidez y por consiguiente mejora en el cumplimiento de obligaciones e inversiones Esta empresa no realizaba controles periódicos de las cuentas por cobrar, tanto es así que el Departamento de Cobranzas se percataba que una cuenta estaba vencida cuando entraba a situación de morosa. No existía un control adecuado, no había normas ni procedimientos adecuados que impidieran el incremento en la morosidad. La empresa no mantiene un control, ni una relación de los clientes en riesgo de mora, no realiza ningún tipo de acción previa al vencimiento, todas sus acciones las realiza cuando la cuenta ya está en el rubro de morosos.

Se establecieron políticas para el área de cobranzas para agilizar la cobranza que permitirá la ejecución del presupuesto y mejorar la operatividad de la empresa. Queda clara la existencia de una relación entre la cobranza con la liquidez de las empresas, sin embargo, en esta empresa no se cuenta con políticas de cobranza, ni personal encargado de esta.

Al igual que en otros trabajos que tratan el tema de cuentas por cobrar queda clara la relación entre el riesgo de morosidad con la liquidez, debido a la falta de políticas y métodos para realizar una cobranza efectiva.

Se recomendó capacitar al personal encargado de las cobranzas brindándole herramientas adecuadas para llevar a cabo acciones que puedan agilizar el cobro antes

de que estas cuentas sean declaradas incobrables, estas acciones podrían incluir la comunicación asertiva con los clientes antes de que sus comprobantes venzan, se tendrá en cuenta especificar en el contrato y en los comprobantes de pago, lo referente a los plazos, fechas de pago y diversos métodos de pago para poder facilitar las cobranzas a los clientes, en caso de incumplimiento se deber· enviar recordatorios mediante correos electrónicos, mensajes de texto y llamadas telefónicas.

Se implementará políticas de riesgos para poder evaluar a los clientes. En casos que lo amerite, se brindará· facilidades al cliente para refinanciar o reprogramar sus pagos previo compromiso.

Se recomienda actuar de manera preventiva, con la capacitación del personal encargado de las cobranzas se podrá implementación mejoras en las cobranzas y evaluar a los clientes antes de brindar créditos, dinamizar· la gestión de ventas al crédito y de cobranzas, así se podrá mantener un nivel adecuado de liquidez que evite el sobreendeudamiento, mejorando así la rentabilidad.

Este trabajo aporto ideas de como plantear los objetivos y las recomendaciones a sugerir en el trabajo elaborado, enfocarnos desde la simpleza de preparar correctamente al personal de cobranzas, o ejecutar políticas por descuentos por pronto pago o convenios por pagos atrasados.

Vallejos Arrieta (2024) En su Tesis de Grado Gestión de cobranzas y su relación con la liquidez en la empresa Prodac durante el periodo 2019-2022 (2024). Determina la relación entre la gestión de cobranzas y la liquidez de una empresa y a su vez también establece una relación entre tener correctas políticas de créditos y mejorar el nivel de

liquidez, a mejores procedimientos de cobranza mayor disminución en cuentas por cobrar, por otro lado, a mejores políticas en la gestión de morosidad mayor aumento en el flujo de caja.

La metodología adoptada se basó en un enfoque cuantitativo, siendo de tipo descriptivo y correlacional, con un diseño transversal no experimental. También se recopilaron datos sobre el marco teórico.

Se pudo confirmar que al mejorar la gestión de cobranzas se puede lograr una disminución en los factores que ocasionan una disminución en la liquidez de la entidad.

Se recomendó establecer una comunicación y coordinación permanente con el personal que labora en el área de finanzas y el área comercial, así como organizar reuniones permanentes interdepartamentales, obteniendo de esta manera ideas del personal que maneja estos rubros así se reducirán los créditos morosos y las cuentas incobrables.

Se recomendó considerar la implementación de nuevas las políticas de crédito. Asimismo, implementar el uso de herramientas tecnológicas para la calificación crediticia.

Se sugiere, implementar políticas de cobranza; que ayuden a mantener un nivel de flujo de efectivo razonable.

Se recomienda la capacitación permanente del personal, en cuestiones referentes a negociación y gestión de conflictos, a fin de que puedan brindarle a la empresa toda la información actualizada sobre las políticas de crédito y procedimientos de cobro de la organización. Asi como mantener a los clientes informados de las condiciones para obtener créditos.

La información que aporta esta investigación permitió entender como la mejora de los métodos y procedimientos para realizar una gestión efectiva de cobros, puede mejorar significativamente la liquidez de la Empresa.

2.3.4. Conocimientos teóricos, normativos y técnicos utilizados en el desempeño profesional para el tratamiento del problema

En el presente trabajo de Suficiencia Profesional se utilizaron algunos conceptos generales que se consideran de suma importancia al abordar la problemática de las cobranzas, consideramos que la sustentación del marco teórico es fundamental, el investigador debe tener conocimiento relacionado con el tema de estudio. Encontramos importante llevar a cabo una investigación exhaustiva y ordenada de diversas fuentes académicas y profesionales, y así el investigador obtendrá la información necesaria que respaldará la investigación.

Principales Conceptos

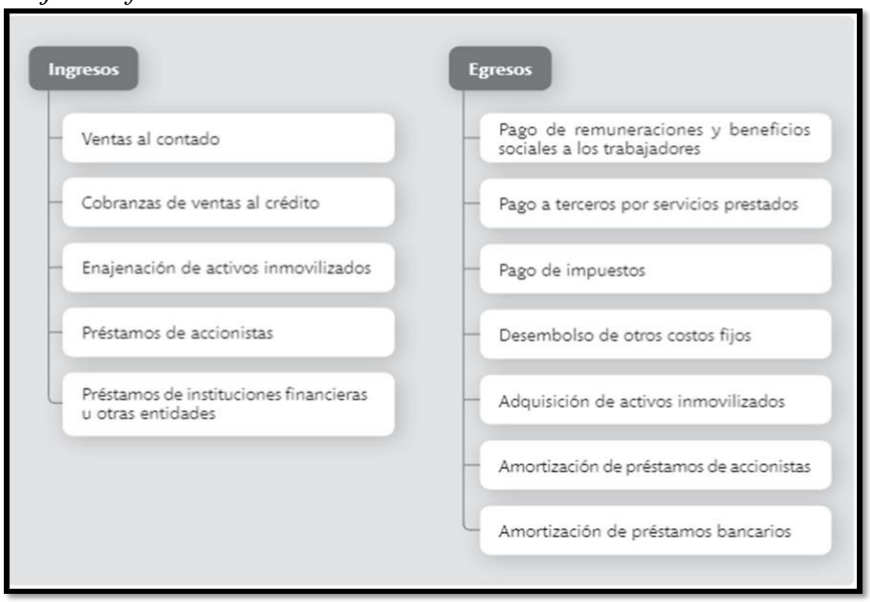
- Clientes: Es una persona física o jurídica que recibe un servicio o adquiere un bien a cambio de un dinero u otro tipo de retribución.
- Cuentas Incobrables: Las cuentas incobrables son deudas de clientes que una empresa considera irrecuperables después de agotar esfuerzos razonables para su cobro, siendo registradas como una pérdida o gasto en los libros contables de la entidad. Estas deudas surgen de ventas o servicios a crédito y representan un riesgo financiero, requiriendo su registro contable a través de métodos como la estimación de cuentas o la baja directa para reflejar la pérdida de flujo de efectivo.

- Cuentas por Cobrar: Según Acevedo (2019) la correcta planificación de las cuentas por cobrar genera un impacto positivo en el flujo de caja y aumenta la capacidad de poder contar con el efectivo necesario al momento de tener todas las cuentas por pagar requeridas. Morales y Morales (2014) En su libro "Crédito y Cobranza" señala que: "Una empresa que no convierte en efectivo sus cuentas por cobrar se queda sin los recursos suficientes para el correcto funcionamiento de sus ciclos operativos de producción y venta".

  Las normativas de cuentas por cobrar incluyen parámetros de crédito, términos de crédito, políticas de recuperación y evaluación de clientes, junto con la recolección y análisis de información. El análisis crediticio, utilizando el modelo de las 5C (carácter, capacidad, capital, condición y garantía) es esencial para asegurar que el crédito concedido sea adecuado y no represente un riesgo significativo; determinando la viabilidad de dicho crédito y protegiendo a la empresa de posibles impagos (Reswanda, 2021)
- Evaluación Crediticia: Según Gamonal (2014), la evaluación crediticia como su nombre lo dice es un conjunto de procesos y métodos llevados a cabo para evaluar a los clientes, y así saber con algún grado de razonabilidad y certeza si este cliente podrá cumplir con las expectativas de la empresa y así poder obtener un crédito. Con la evaluación crediticia se reducen riesgos de clientes morosos, y de esta manera se reducen los posibles gastos por cobranzas, mejorando la liquidez y la productividad, también se toma en cuenta que se evitaría las molestias que puedan sentir nuestros clientes al momento de insistir con una cobranza. Es un método muy usado sobretodo en entidades financieras para abrir cuentas bancarias o al momento de otorgar tarjetas de crédito.
- Flujo de Caja: Según Hirache (2013), El flujo de caja, o cash flow, es un registro del dinero en efectivo que entra y sale de una empresa o persona en un período de tiempo

determinado, mostrando la diferencia entre ingresos y gastos y reflejando la liquidez del negocio. Es un indicador clave para la salud financiera, permitiendo a las empresas gestionar su liquidez, cumplir con compromisos, evaluar la viabilidad de proyectos y tomar decisiones estratégicas sobre inversiones. Actualmente la gran mayoría de empresas la utiliza para poder visualizar si podrán contar con liquidez que les permita cumplir con sus obligaciones e inversiones. Para llevar a cabo un flujo de caja se deberá prever tanto los ingresos como los gastos futuros, basándose en los gastos fijos y las promesas de pago de clientes.

Figura 5.
Flujo de efectivo



Nota: Hirache, Flores Luz (2013). "El flujo de caja como herramienta financiera"- Actualidad empresarial Nª277

- Liquidez: Es la capacidad de un activo para ser convertido rápidamente en efectivo sin perder valor, o la habilidad de empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo. Según Vallejos Arrieta (2024) La liquidez es esencial en una empresa, solo la liquidez permite poder cumplir con las obligaciones e inversión, poder mantener un nivel de liquidez

adecuado permitirá a la empresa operar de manera eficaz, cumplir con sus obligaciones tanto de proveedores como de personal además de poder invertir y aumentar su capacidad operativa, la falta de liquidez puede ocasionar grandes inconvenientes, problemas legales, con la administración tributaria y hasta el cierre de operaciones en casos severos. Yaguache, Higuerey e Inga (2019), "La liquidez es la capacidad de las empresas para pagar sus obligaciones inmediatas utilizando el flujo de caja actual" (pág. 366).

- Panificación Financiera: La planificación financiera es un proceso de gestión de recursos económicos para alcanzar objetivos específicos a corto, mediano o largo plazo, tanto para personas como para empresas. Según Guevara (2025) Teniendo una buena planificación financiera a través de la tesorería se puede contribuir en el mejoramiento del servicio de calidad educativo, permitiendo direccionar los recursos de manera pertinente ya sea en infraestructura, tecnología y desarrollo profesional docente a través de capacitaciones.
- Política de crédito: En base al concepto que maneja Morales y Morales (2014), Las políticas de Crédito son métodos o procedimientos que realiza la empresa para poder determinar si sus clientes serán capaces de cumplir con las promesas de pago de sus obligaciones, estas deben ser precisas, claras, realistas y objetivas. Las planificara la empresa en base a información brindada por la gerencia financiera y a un estudio minucioso de los clientes. La política de crédito se da en base a un análisis exhaustivo que implica conocer bien a los clientes, todos los detalles deberán estar registrados en el contrato y en la documentación sustentatoria correspondiente.
- Presupuesto: Un presupuesto es un plan financiero que detalla los ingresos y gastos previstos para un período de tiempo determinado, con el objetivo de ordenar las finanzas, alcanzar objetivos y controlar el flujo de dinero de una persona, hogar, empresa o gobierno.

Al proyectar los ingresos y detallar los gastos (tanto fijos como variables), se puede conocer la situación financiera real, identificar dónde se puede ahorrar o invertir y tomar decisiones informadas.

- Principio de Devengado: En la contabilidad el principio de Devengado son las transacciones y otras operaciones que se reconocerán en el momento que ocurran y no cuando se recibe o se da el pago de dinero u otro equivalente de efectivo, y esto conlleva a que se informe en los Estados Financieros. Este principio nos dice que tanto los gastos como los ingresos se reconocerán ni bien se generen.
- Tesorería: La tesorería es el área o conjunto de actividades financieras de una empresa o entidad pública que se encarga de administrar y controlar la liquidez, los flujos de efectivo, los cobros, los pagos y los riesgos financieros para asegurar el cumplimiento de las obligaciones y la estabilidad económica a corto, mediano y largo plazo.
- Tratamiento tributario en las instituciones educativas El artículo 28, inciso i de la Ley del Impuesto a la Renta (Per˙, 1993) establece que los ingresos de las instituciones educativas privadas son rentas de tercera categoría, por lo que se les aplica las normas del Régimen General del Impuesto a la Renta. Asimismo, el artículo 2 de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo (Per˙, 1999), inciso g, indica que los servicios brindados por las instituciones educativas no están gravadas con el IGV.

  De acuerdo con lo indicado en el anexo 1 del Decreto Supremo N∞ 152-2003-EF (Perú, 1997), estos servicios son los siguientes:

  • Servicios educativos de inicial, primaria y secundaria.

  • Expedición de constancias, certificados y otros.

• Actividades de biblioteca, seminarios, conferencias y demás actividades educativas complementarias.

• Alojamiento y alimentación de estudiantes.

• Venta de libros e información que complemente el proceso educativo.

• Servicios educativos brindados entre instituciones educativas.

• Transferencia de bienes usados del activo fijo.

En conclusión, todas aquellas operaciones que tengan como finalidad brindar un servicio educativo.

Oportunidad de emisión de comprobantes de pago: El artículo 5 del Reglamento de Comprobantes de Pago (1999) indica que se debe

emitir el comprobante de pago cuando alguno de los siguientes supuestos ocurra primero:

• Término del servicio.

• Pago parcial o total. Se emitir· el comprobante de pago por el monto recibido.

• Vencimiento del plazo para pagar el servicio

2.4. Metodología y procedimientos

2.4.1. Técnicas e instrumentos

Para realizar el presente trabajo se ha utilizado las siguientes técnicas:

- Observación
- Recolección de Datos
- Análisis Documental

Esta investigación tiene un diseño no experimental y transaccional (también llamado transversal) correlacional.

Se recopiló información contable y financiera de la empresa como también de diversas fuentes bibliográficas como tesis, artículos, entre otros, de las cuales se extrae información significativa para proceder con el análisis de esta.

2.4.2. Procedimientos utilizados en el tratamiento del problema o caso

a. Identificación del Problema.

Primero debemos aclarar algunos aspectos que podrían complicar la forma en la que se están realizando las cobranzas en el Centro Educativo en cuanto a la política de cobranzas, el Centro Educativo establece lo siguiente:

Para considerarse ingreso nos basamos en el principio de devengado, los ingresos se pueden registrar en dos momentos en el tiempo, cuando se realiza la cancelación en Scotianak antes del vencimiento o cuando se da la fecha de vencimiento, generalmente el último día hábil del mes.

Para considerarse deuda deberá tener como mínimo 30 días de vencida una pensión educativa, Una vez transcurrido los 30 días y aún no haya sido cobrada, dicho recibo por pensión se considerará en mora.

El Centro Educativo cobra intereses moratorios, los que son establecidos por la SBS (los montos anuales son mínimos)

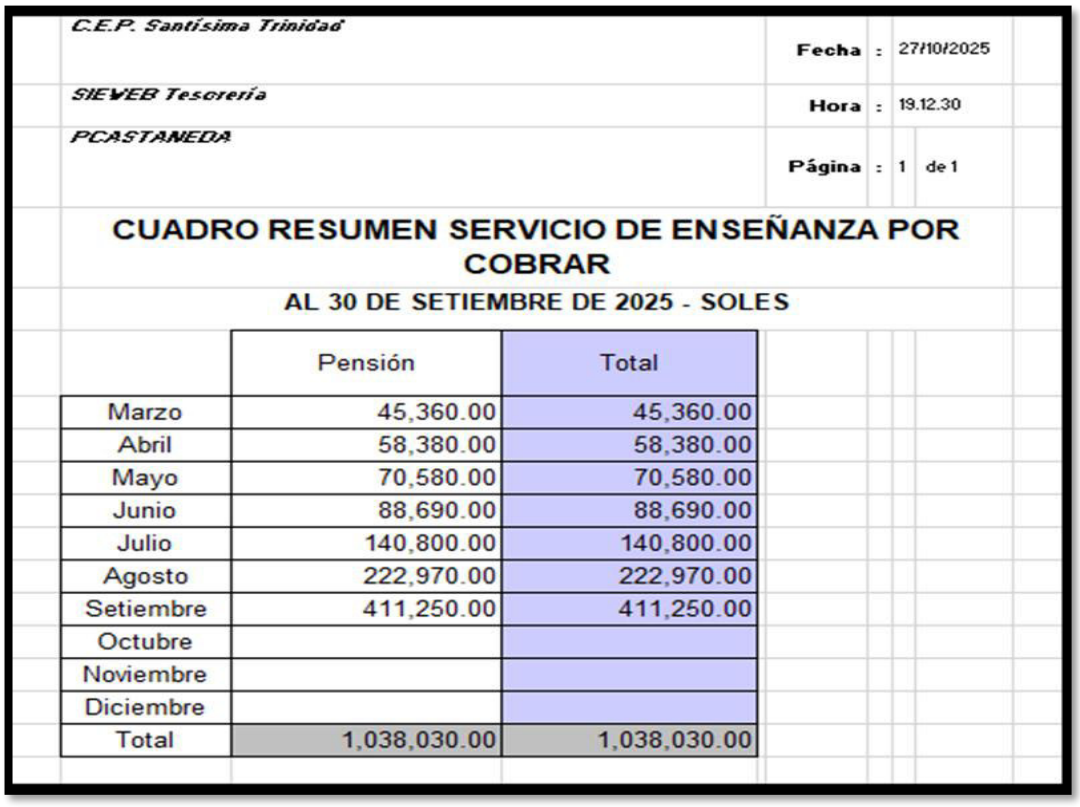
El centro Educativo no considera abrir ningún proceso de litigio, aunque las Pensiones tengan más de 2 años de vencidas a la fecha nunca se ha aperturado un proceso de litigio por cobranza (va en contra de la política del Centro Educativo) a pesar de que se cuenta con servicio de Asesoría Legal.

Es importante destacar, que, por ser un Centro Educativo al amparo de una Orden Religiosa, en algunos casos se aceptan acuerdos de descuentos o alargamiento de plazos, estos acuerdos son de tipo social previa evaluación de la situación económica de la familia, (esta evaluación no es la adecuada, no se confirman datos, solo se basa en una entrevista personal de la familia con el religioso representante de la Orden Religiosa) pero siempre es en el caso de pensiones vencidas.

Actualmente el monto de las Becas (Orfandad, descuentos por situación económica o enfermedad) es equivalente al 11% del total de ingresos por pensiones de enseñanza.

En tal sentido, durante el año 2024 se evidenció un incremento considerable de Pensiones en mora, aunque no se ha realizado ningún proceso de litigio, esta incapacidad en el manejo de las Cobranzas ha ocasionado problemas de liquidez, falta de ejecución presupuestaria y una rentabilidad inexistente ya que probablemente no podamos realizar las cobranzas de pensiones registradas como ingresos.

Figura 6.
Cuadro resumen de cuentas por cobrar vencidas 2025



C.E.P. Santísima Trinidad — Fecha : 27/10/2025
SIEVEB Tesorería — Hora : 19.12.30
PCASTANEDA — Página : 1 de 1

CUADRO RESUMEN SERVICIO DE ENSEÑANZA POR COBRAR

AL 30 DE SETIEMBRE DE 2025 - SOLES

	Pensión	Total
Marzo	45,360.00	45,360.00
Abril	58,380.00	58,380.00
Mayo	70,580.00	70,580.00
Junio	88,690.00	88,690.00
Julio	140,800.00	140,800.00
Agosto	222,970.00	222,970.00
Setiembre	411,250.00	411,250.00
Octubre		
Noviembre		
Diciembre		
Total	1,038,030.00	1,038,030.00

Nota: Cuadro obtenido del sistema de Cobranzas H&O SYSTEM SAC

b. Análisis del marco Normativo

- Constitución Política del Estado Peruano.
- Acuerdo entre la Santa Sede y la República del Perú, suscrito el 19 de julio de 1980, aprobado por el Decreto Ley N° 23211 y confirmado por Decreto Legislativo N° 626, del 29 de noviembre de 1990.
- Ley General de Educación 28044, y su Reglamento aprobado por Decreto Supremo N. ° 011-2012-ED, de fecha 06 de julio del año 2012.
- Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta: El artículo 21 inciso F del Reglamento establece los requisitos para que las provisiones de

cobranza dudosa sean deducibles, como el registro contable, la antigüedad de la deuda y la dificultad financiera del deudor.

- Norma de Información Financiera NIF C-3 (Cuentas por cobrar): la estimación de cuentas incobrables se basa en las pérdidas crediticias esperadas desde el inicio.
- La NIF 15, define a los ingresos como los beneficios económicos percibidos a través de transacciones que no sean aportes de los socios. Esto se refiere principalmente a la venta de bienes u ofrecimiento de servicios, los cuales son reconocidos si se cuenta con contratos, acuerdo del intercambio de los bienes o servicios ante un precio fijado.
- Según la SUNAT, las deudas incobrables son aquellas cuentas por cobrar que ya no se pueden recuperar, y para que sean deducibles tributariamente, deben haber transcurrido más de 12 meses desde su vencimiento, demostrar dificultades financieras del deudor o gestiones de cobro como el protesto de documentos o procesos judiciales, y no contar con garantía o estar vinculadas con empresas relacionadas.
- Según INDECOPI en el Artículo 16 del Decreto de Urgencia N° 002-2020, que modificó la Ley de los Centros Educativos Privados, establece que las instituciones privadas no pueden exigir pagos para: la atención de reclamos, la entrega de la libreta de notas, la asistencia del estudiante o su evaluación. La ley permite que retengan certificados de grados ya cursados y no pagados, pero esto debe haberse informado con

anticipación en el proceso de matrícula, lo que hace más difícil la cobranza.

- Ley de los Centros Educativos Privados 26549, modificada por la Ley N° 27665, denominada “Ley de Protección a la Economía Familiar, Respecto al Pago de Pensiones en Centros Educativos Privados”, y su Reglamento aprobado por Decreto Supremo N° 009-2006-ED, con la denominación de Reglamento de Instituciones Educativas Privadas de Educación Básica y Educación Técnico-Productiva.
- Ley de Promoción de la Inversión en la Educación, Decreto Legislativo Nº 882 y sus Reglamentos.
- Código de Niños y Adolescentes, aprobado por Ley 27337

c. Alternativas de solución.

Se recomienda:

- Realizar un análisis de riesgos basados en la historia crediticia de los potenciales clientes, es decir cuando una familia solicita una vacante, debemos basarnos en las políticas normales que emplea una empresa para evaluar a sus potenciales clientes (Actualmente solo se evalúa al alumno que va a ingresar, debe evaluarse el poder adquisitivo o de crédito de la familia).
- Se debe capacitar permanentemente al personal del departamento de finanzas, para que este establezca políticas acordes con las cobranzas.

- Se deberán implementar políticas de cobro es decir pequeñas tareas que lleve a cabo el Departamento de Finanzas, al contar con un Sistema de Cobranzas se puede implementar mensajes previos al día de vencimiento de las obligaciones recordándole a los Padres de Familia la cercanía de la fecha de pago, en forma general, estos mensajes se pueden enviar por correo electrónico o por WhatsApp.
- En casos especiales, se brindarán facilidades a los Padres de Familia para reprogramar sus pagos previo compromiso firmado en el que conste que si después de dos meses de atraso del compromiso de pago este no se realiza la familia corre el riesgo de perder la vacante del siguiente año, a estas familias se les puede hacer recordar de sus vencimientos por correo electrónico, vía telefónica o por WhatsApp estos mensajes serán personalizados, incluirán montos y fechas.
- Para la evaluación de los casos especiales se deberá organizar una comisión o comité, que evalué de manera adecuada si la familia amerita las facilidades a brindar, esta comisión deberá contar con un profesional preparado para la evaluación (asistente social).
- Se deberán fijar metas máximas en el otorgamiento de Becas (solo las de orfandad son obligatorias según Ley) el resto deberá ser evaluado por la misma comisión o comité que se encarga de los casos especiales, el porcentaje recomendable deberá ser menor o igual al 5%del total de la población estudiantil (actualmente está alrededor del 11%).

- Se debe poner en practica políticas de descuento por pronto pago, así una familia puntual que decida pagar por adelantado las diez pensiones escolares puede verse beneficiada con el descuento del 5 % o con una pensión más baja para el siguiente año.
- Se puede realizar un convenio con una empresa, que ofrecen sistemas de punto de venta (POS) para que podamos cobrar con tarjetas de débito y crédito. Estas empresas proporcionan dispositivos físicos (móviles o fijos) y también soluciones digitales como enlaces de pago y aplicaciones móviles.

d. Aplicación de la propuesta o tratamiento identificado.

Para la propuesta de solución que se está planteando se debe implementar políticas a nivel gerencial, para lograr la eficacia que se necesita en la cobranza, el flujo de efectivo debe ser una herramienta trascendental en la toma de decisiones, el departamento de contabilidad brindara el soporte necesario para la ejecución y el desarrollo de las actividades encomendadas.

2.5. Resultados de la actividad

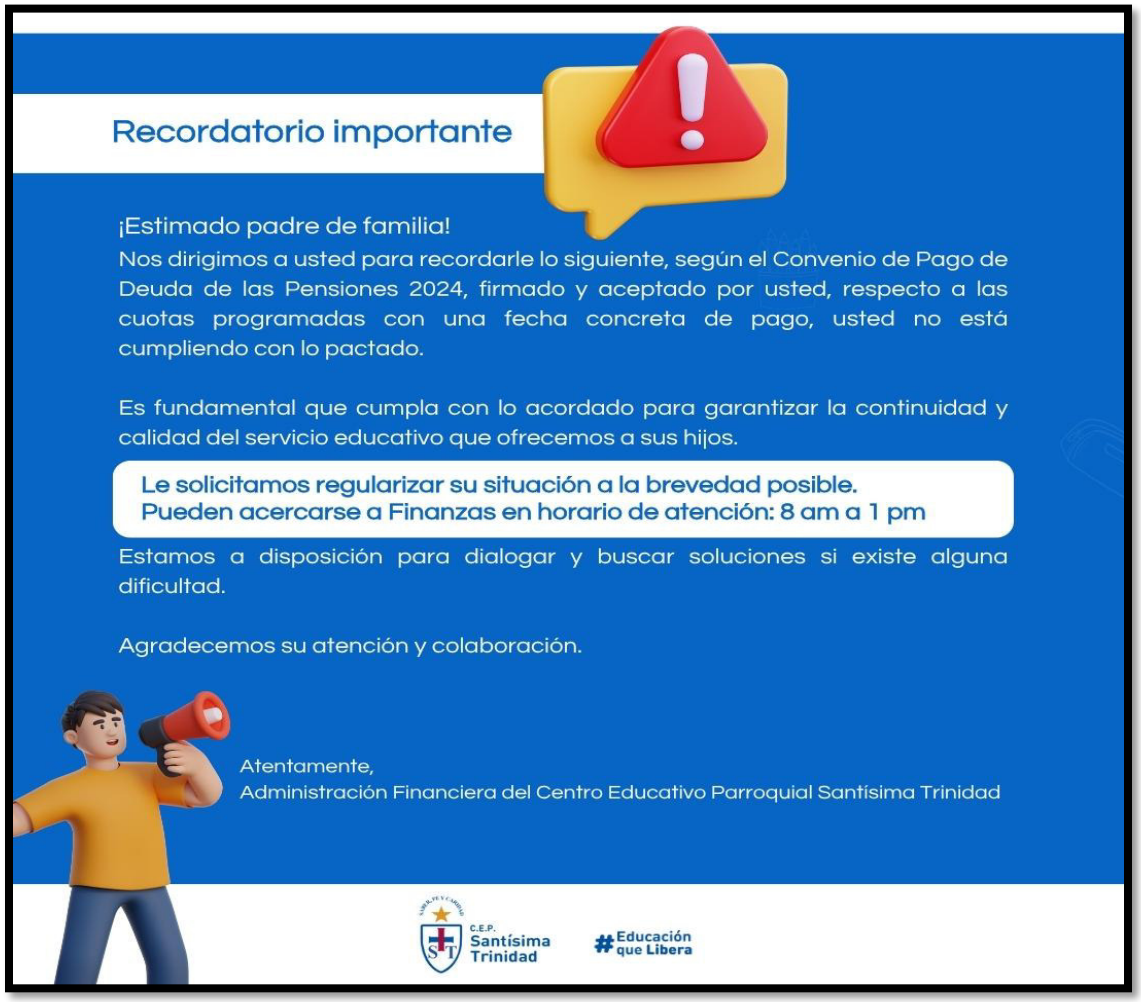
2.5.1. Detalles de la aplicación de las técnicas, instrumentos y procedimientos

- Se realizó una reunión con el personal a su cargo de las cobranzas de tal manera que cada uno de ellos ofreció ideas de políticas que se puedan implementar.

- Se acordó políticas de cobranza a implementar en el próximo ejercicio económico, según Ley debemos informar a nuestros clientes con 30 días de anterioridad al término del ejercicio actual, para que puedan (si no están de acuerdo con las nuevas políticas) buscar con tiempo otro prestador de servicios educativos antes del inicio del año lectivo, toda esta información detallada también deberá incluirse en el Boletín de cierre del año lectivo, y también en el documento que se entrega a comienzos del año lectivo, en el momento de la matrícula, por último deberá incluirse en el contrato que se suscribe con los Padres de Familia.
- Se sostuvo una reunión con nuestro proveedor del sistema de cobranzas H&O SYSTEM SAC para informarle de los nuevos cambios en la política de cobranzas y solicitarle las modificaciones en el sistema para la emisión de las nuevas comunicaciones a los Padres de Familia.

  A continuación, apreciamos una de las comunicaciones que se han habilitado a través del sistema de cobranzas.

Figura 7.
Recordatorio de Incumplimiento de Convenio por deudas



Nota: Formato obtenido del Sistema de Cobranzas - Recordatorio de pago de convenios (H&O SYSTEM SAC, 2025)

- Se planteó ante el Concejo Directivo la creación de un Comité encargado de la evaluación de las Becas, así como de los convenios por incumplimiento en casos sociales hacer hincapié en la contratación de un profesional capacitado para este puesto (Asistente Social).
- Se solicitó a una empresa de cobranza la cotización por un contrato de POS, para agilizar la cobranza por tarjeta de crédito o débito.

2.5.2. Análisis de las alternativas de solución

a. Ventajas

Incremento de la confianza en nuestro personal

Al realizar las reuniones periódicas con el personal del departamento de finanzas, permitimos que ofrezcan ideas de mejoras en las políticas de cobranzas, ellos son los que mejor conocen a nuestros clientes por consiguiente pueden elegir mejor que políticas irían más acorde con ellos.

Precisión en las cuentas por cobrar

Al ofrecer este cambio de políticas al final del ejercicio económico podemos verificar que algunos de nuestros clientes podrían tomar otras opciones de prestadores de servicio educativos, permitiéndonos aminorar el riesgo en las cuentas por cobrar.

Incremento en las cobranzas

Al ofrecer mejoras en las políticas de cobranzas podemos ofrecer créditos con bajo riesgo, eligiendo mejor nuestra cartera de clientes aumentaríamos el nivel de liquidez de la empresa.

En los siguientes cuadros se puede apreciar la mejora en los niveles de morosidad.

Figura 8.

Cuadro de morosidad quincenal 2024

CUADRO DE MOROSIDAD QUINCENAL DEL AÑO 2024

Concepto: PENSIÓN

Fechas	Alumnos	MAR		ABR		MAY		JUN		JUL		AGO		SEP	
		P + D	%	P + D	%	P + D	%	P + D	%	P + D	%	P + D	%	P + D	%
15/04/2024	1225	512	41.79												
30/04/2024	1223	416	34.01												
15/05/2024	1223	351	28.69	574	46.93										
31/05/2024	1222	297	24.30	430	35.18										
15/06/2024	1220	267	21.88	376	30.81	602	49.34								
30/06/2024	1219	238	19.52	335	27.48	489	40.11								
15/07/2024	1217	202	16.59	266	21.85	379	31.14	579	47.57						
31/07/2024	1217	182	14.95	226	18.57	322	26.45	463	38.04						
15/08/2024	1216	169	13.89	195	16.03	277	22.77	383	31.49	589	48.43				
31/08/2024	1216	159	13.07	176	14.47	248	20.39	342	28.12	508	41.77				
15/09/2024	1216	154	12.66	168	13.81	229	18.83	304	25.00	433	35.60	643	52.87		
30/09/2024	1216	141	11.59	157	12.91	205	16.85	260	21.38	376	30.92	541	44.49		
15/10/2024	1216	127	10.44	143	11.75	180	14.80	234	19.24	319	26.23	469	38.56	666	54.76

LEYENDA:

P = Cantidad de alumnos que pagaron despues de la fecha de vencimiento

D = Cantidad de alumnos deudores vigentes

Nota: Cuadro obtenido del sistema de Cobranzas H&O SYSTEM SAC

Figura 9.

Cuadro de morosidad quincenal 2025

C.E.P. Santísima Trinidad — Fecha: 27/10/2025

SieWeb Pensiones — Hora: 19:41:43

PCASTANEDA (163)

CUADRO DE MOROSIDAD QUINCENAL DEL AÑO 2025

Concepto: PENSIÓN

Fechas	Alumnos	MAR		ABR		MAY		JUN		JUL		AGO		SEP	
		P + D	%	P + D	%	P + D	%	P + D	%	P + D	%	P + D	%	P + D	%
15/04/2025	1279	482	37.68												
30/04/2025	1277	365	28.58												
15/05/2025	1275	292	22.90	536	42.03										
31/05/2025	1274	251	19.70	397	31.16										
15/06/2025	1274	212	16.64	323	25.35	549	43.09								
30/06/2025	1273	194	15.23	274	21.52	454	35.66								
15/07/2025	1272	152	11.94	207	16.27	335	26.33	546	42.92						
31/07/2025	1271	136	10.70	178	14.00	279	21.95	430	33.83						
15/08/2025	1270	126	9.92	161	12.67	228	17.95	349	27.48	586	46.14				
31/08/2025	1268	106	8.35	139	10.96	191	15.06	282	22.23	454	35.80				
15/09/2025	1267	98	7.73	126	9.94	157	12.39	219	17.28	347	27.38	588	46.40		
30/09/2025	1267	91	7.18	118	9.31	143	11.28	182	14.36	292	23.04	468	36.93		
15/10/2025	1267	82	6.47	105	8.28	129	10.18	159	12.54	226	17.83	350	27.62	617	48.69

LEYENDA:

P = Cantidad de alumnos que pagaron despues de la fecha de vencimiento

D = Cantidad de alumnos deudores vigentes

Nota: Cuadro obtenido del sistema de Cobranzas H&O SYSTEM SAC

Fidelización de clientes

Facilitar condiciones de pago mejora la relación con nuestros clientes y fomenta la lealtad, verificando que nuestros descuentos lleguen a las familias y alumnos que realmente los necesitan.

Competitividad en el área de cobranzas

Al contar con un contrato de sistema de cobranzas, podemos implementar periódicamente mejoras en dicho sistema que nos permita una comunicación fluida con nuestros clientes sin que esto represente un costo adicional.

Control del riesgo crediticio

Una política bien diseñada permite evaluar la capacidad de pago de los clientes antes del ingreso al Centro Educativo, al evaluar la capacidad crediticia de los Padres de familia, reducimos los riesgos. Sabemos que es casi imposible desaparecer los riesgos, pero si podemos minimizarlos hasta llegar a un nivel de riesgo operativo aceptable para el Centro Educativo.

Mejor gestión del flujo de efectivo

Al establecer plazos y procedimientos de cobranza, el Centro Educativo puede planificar mejor su liquidez. Realizando un análisis de las cuentas por cobrar de manera periódica podemos prever los ingresos a recibir potencialmente en periodos futuros y de esta manera podemos cumplir con nuestras obligaciones e inversiones programadas en el presupuesto.

Detección temprana de problemas financieros en clientes

Un seguimiento continuo permite identificar señales de alerta antes de que las cuentas se vuelvan incobrables. En toda empresa existe un riesgo normal de atrasos en las Cuentas por cobrar, a este atraso se le conoce como morosidad operativa, al implementar fechas máximas para que una cuente ingrese a la cartera de morosidad reducimos el riesgo de acumulación de una deuda que luego se vuelve impagable.

b. Desventajas

Riesgo de incobrabilidad

Algunos clientes morosos podrían retirar a sus hijos del Centro Educativo al final del presente ejercicio económico, cuando entren en conocimiento de las nuevas políticas de cobranzas, retirarlos sin pagar lo que genera pérdidas. Al asumir el riesgo de brindar servicios aun cuando no se ha realizado el pago de meses anteriores existe una probabilidad alta de que algunas cuentas no canceladas lleguen a ser incobrables.

Mayor carga administrativa

Requiere tiempo y recursos para evaluar créditos, al implementar una comisión que se encargue de la evaluación se generaría un costo adicional. El Centro Educativo debe evaluar si está dispuesta a asumir este costo permanentemente.

Mantener un nivel alto de soporte financiero

Dar crédito implica que el dinero no entra de inmediato, el Centro Educativo debe mantener una determinada cantidad de dinero en las cuentas corrientes, que le permita cumplir la operatividad diaria, sobre todo los costos de la planilla del personal que representa entre el 70 y 75% de sus ingresos.

Sobrecosto en las Cobranzas

Actualmente se pagan comisiones y convenios a Scotiabank por el sistema de cobranzas de Scotiabank telebaning, el costo promedio es de 1 a 1.5% por pensión, al asumir un contrato con la empresa de cobranzas se tendría que comprar un POS, adicionalmente el costo por cobranza de pensión se elevaría aproximadamente a 2.5 hasta 5% por pensión.

2.5.3. Discusión de las alternativas de solución

La discusión de las alternativas de solución presentadas en el presente trabajo de suficiencia profesional revelaron cosas en común con las investigaciones revisadas en el punto de antecedentes, para muchas de las empresas de servicios las cuentas por cobrar es uno de los rubros más difíciles al momento de implementar herramientas y políticas que nos permitan agilizar el cobro para poder cumplir con nuestras obligaciones e inversiones, la aplicación de técnicas y políticas son muy similares y respaldan la veracidad y la eficacia de las recomendaciones propuestas.

Guarderas-Alvarado Madeleyne Michelle-Concha Ramírez Jhonny (2022) En su trabajo “Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa SERIMTEC S.A”, concluyo que el principal problema de la entidad era la

falta de políticas que agilicen la cartera de créditos, falta de controles y no se fundamentaba en la evaluación de indicadores financieros, insuficiencia en procedimientos de recuperación de cartera en mora que ocasionaban incobrabilidad. Se recomendó la implementación de políticas adecuadas al momento de otorgar los créditos, así como capacitación al personal.

Intriago-Cuavoy (2024) en su trabajo Gestión de cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de "Comercial Ureta" (2021-2024) concluye que existen deficiencias en el departamento de cobranzas, la falta de un sistema de cobranzas y la preparación del personal responsable dificulta el buen funcionamiento de la empresa. Se recomendó la implementación de un sistema de cobranzas y la capacitación del personal encargado de la misma, además se debe hacer un seguimiento continuo de la cartera de clientes implementando políticas que ayuden a aligerar y hacer más dinámica la cobranza.

Aquije (2025) En su trabajo Desarrollo e implementación de nuevas herramientas para la mejor gestión de cuentas por cobrar en Straumann Group Perú S.A. En esta investigación se concluyo que el formato tomado por la empresa era el mismo que el de algunas subsidiarias más antiguas y no estaba actualizado a la realidad. La problemática encontrada incluía falta de gestión oportuna, metodología antigua, manual y poco confiable, informes atrasados. Las soluciones planteadas incluían crear nuevas técnicas de gestión, ajustadas a la realidad de la empresa y del país donde desarrolla actividades, se recomendó la utilización de un nuevo sistema de cobranzas, la clasificación de la cartera de clientes, para mantener un mejor control de los posibles deudores morosos, el sistema a elegir permitiría no solo mantener un control más

exacto de la cartera de clientes, sino que también permitiría a los clientes visualizar y mantener un control exacto sobre sus cuentas pendientes de pago.

Meza Amez (2023) En su Tesis Gestión de cobranzas y la liquidez de las empresas de lavandería, Comas.

Esta empresa no realizaba controles periódicos de las cuentas por cobrar. No existía un control adecuado, no había normas ni procedimientos adecuados que impidieran el incremento en la morosidad. La empresa no mantenia un control, ni una relación de los clientes en riesgo de mora, no realizaba ningún tipo de acción previa al vencimiento, todas sus acciones las realiza cuando la cuenta ya está en el rubro de morosos. Se establecieron políticas para el área de cobranzas para agilizar la cobranza que permitirá la ejecución del presupuesto y mejorar la operatividad de la empresa.

Se recomendó capacitar al personal encargado de las cobranzas se tendrá en cuenta especificar en el contrato y en los comprobantes de pago, lo referente a los plazos, fechas de pago y diversos métodos de pago para poder facilitar las cobranzas a los clientes, en caso de incumplimiento se deber· enviar recordatorios mediante correos electrónicos, mensajes de texto y llamadas telefónicas.

Se implementará políticas de riesgos para poder evaluar a los clientes. En casos que lo amerite, se brindará· facilidades al cliente para refinanciar o reprogramar sus pagos previo compromiso.

Se recomienda actuar de manera preventiva, con la capacitación del personal encargado de las cobranzas se podrá implementación mejoras en las cobranzas y evaluar a los clientes antes de brindar créditos, dinamizar· la gestión de ventas al crédito

y de cobranzas, así se podrá mantener un nivel adecuado de liquidez que evite el sobreendeudamiento, mejorando así la rentabilidad.

Vallejos Arrieta (2024) En su Tesis de Grado Gestión de cobranzas y su relación con la liquidez en la empresa Prodac durante el periodo 2019-2022 (2024). Determina la relación entre la gestión de cobranzas y la liquidez de una empresa y a su vez también establece una relación entre tener correctas políticas de créditos y mejorar el nivel de liquidez, a mejores procedimientos de cobranza mayor disminución en cuentas por cobrar, por otro lado, a mejores políticas en la gestión de morosidad mayor aumento en el flujo de caja.

Se recomendó establecer una comunicación y coordinación permanente con el personal que labora en el área de finanzas y el área comercial, así como organizar reuniones permanentes interdepartamentales, obteniendo de esta manera ideas del personal que maneja estos rubros, así se reducirán los créditos morosos y las cuentas incobrables.

Se recomendó considerar la implementación de nuevas las políticas de crédito. Asimismo, implementar el uso de herramientas tecnológicas para la calificación crediticia.

Se recomienda la capacitación permanente del personal, en cuestiones referentes a negociación y gestión de conflictos, también mantener a los clientes informados de las condiciones para obtener créditos.

En resumen y conclusión las investigaciones nombradas y revisadas en el capítulo de antecedentes guardan concordancia con las recomendaciones presentadas en el presente trabajo de suficiencia profesional, destacando la importancia de una

buena gestión del departamento de finanzas encargado de las cuentas por cobrar no solo para minimizar el riesgo de incobrabilidad, y aumentar la recaudación mensual y sobre todo para poder realizar una adecuada ejecución presupuestaria, para que el Centro educativo “Santísima Trinidad” pueda cumplir con nuestras obligaciones e inversiones.

2.5.4. Alcance y limitaciones de la alternativa elegida

Alcance del TSP

El alcance del presente estudio se centró en analizar la situación actual del área de Finanzas y Cuentas por cobrar del Centro Educativo Parroquial “Santísima Trinidad” y las mejoras realizadas a lo largo del presente y del próximo ejercicio económico, implementando normas, políticas, así como proyectos de automatización y mejora de los sistemas de cobranzas por los cuales ya se tiene un contrato para mejorar y agilizar la cartera de clientes.

Limitaciones

Una de las restricciones afrontadas durante el desarrollo del presente TSP fue el tiempo, al estar supeditados por norma de INDECOPI a esperar a que termine el año lectivo para implementar las nuevas políticas de cobranzas, previa información a nuestros clientes, de los cambios en precios, fecha y modalidad de pagos. No obstante, a pesar de esta limitación se implementaron cambios en el sistema de cobranzas, permitiendo el avance y la culminación exitosa del trabajo propuesto.

Otra limitación significativa fue el corto tiempo para abordar y culminar el TSP debido a que se presentó 5 mejoras reales realizadas dentro del Centro haciendo al presente TSP un trabajo sólido y relevante que puede ser tomado en el futuro como referencia para buenas prácticas a implementar.

III. CONCLUSIONES

1. Se acordó brindar asesoría al Departamento de Finanzas, no solo en temas ligados a la Cobranza, también en temas con respecto al Trato a nuestros clientes (Capacitación permanente).
2. Se acordó con la Promotoria y la Dirección el Castigo de las Cuentas por cobrar que cumplan los requisitos para ser declaradas incobrables y de esta manera aligerar la Cartera de Clientes y hacer más reales los estados financieros.
3. Se acordó la formación de un comité en cargado de establecer políticas y métodos que nos ayuden a elegir mejor a nuestros Clientes este comité estará compuesto de profesionales preparados para la evaluación de los clientes y para el otorgamiento de la Becas y descuentos solidarios.
4. Se acordó establecer algunas estrategias (Descuentos por pronto pago o eliminación de la última pensión si se paga el año por adelantado) para hacer más atractivo el pago de Pensiones a los Padres de Familia y de esta manera dar más liquidez al flujo de Caja para el cumplimiento de obligaciones e inversiones.
5. Solicitar al proveedor del Sistema de Cobranzas actualizaciones permanentes del mismo que permitan diversificar la comunicación con los clientes.
6. Se solicitó el convenio con la empresa Izipay encargada de cobranzas por medios magnéticos, convenio que incluye la compra de un equipo POS, con una tarifa promocional durante el primer año.

IV. RECOMENDACIONES

Se recomienda a la Promotoria y el Concejo Directivo del Centro Educativo lo siguiente:

1. Continuar con un proceso de capacitación y actualización periódica de los integrantes del Departamento de Finanzas. Este proceso debe incluir la retroalimentación activa de los usuarios clave, con el objetivo de asegurar una mejora permanente de las Cobranzas en la empresa.
2. El castigo de las cuentas incobrables debe ser permanente manteniendo un control estricto parta evitar sobrevaloración de utilidades.
3. Establecer reuniones regulares con el comité encargado de la evaluación de clientes y el otorgamiento de Becas, asegurando que cada sesión tenga objetivos claros y resultados documentados. Realizar el seguimiento de los acuerdos tomados.
4. Promover una cultura organizacional que valore el análisis financiero como una herramienta clave de gestión. Esto incluye la capacitación de los miembros del Concejo Directivo que es el ente encargado de tomar las medidas financieras en el Centro Educativo, fomentando la toma de decisiones estratégicas basadas en datos tanto de Estados Financieros como de niveles de cobranzas.
5. Mantener el Contrato con el Sistema de cobranzas H & O SYSTEM SAC, indicando que se procederá a solicitar actualizaciones permanentes.
6. Mantener el convenio con la empresa Izipay, para poder brindar las facilidades para el cobro con tarjeta de Crédito o Débito, realizar las gestiones pertinentes para lograr obtener mejores condiciones.

REFERENCIAS

Acevedo (2019). *Planificación de las cuentas por pagar y su impacto en los gastos financieros en la empresa Bellcorp Representaciones S. A. C, Trujillo 2017.*

Acuerdo entre la Santa Sede y la República del Perú*, suscrito el 19 de julio de 1980, aprobado por el Decreto Ley N° 23211 y confirmado por Decreto Legislativo N° 626, del 29 de noviembre de 1990.*

Aquije (2025). *Desarrollo e implementación de nuevas herramientas para la mejor gestión de cuentas por cobrar en Straumann Group Perú S. A.* obtenido de: *https://hdl.handle.net/20.500.12672/27095*

Código de Niños y Adolescentes*, aprobado por Ley 27337*

Constitución Política del Estado Peruano 1993. *Artículos 13 al 20*.

Gamonal, L. (2014). Diseño de un Sistema de Información para Evaluación Crediticia para el Sector Financiero orientado a la Microempresa. Tesis para optar el título profesional de Ingeniero de Sistemas. Lima, Lima, Perú. Obtenido de https://renati.sunedu.gob.pe/handle/sunedu/3261717

Google Maps ubicación Centro Educativo obtenido de*: https://www.google.com/maps/place/Colegio+Santisima+Trinidad/@-12.0512107,-77.0670128,17z/data=!3m1!4b1!4m6!3m5!1s0x9105c92efe0e3d0b:0xe6aea86f68841e01!8m2!3d-12.051216!4d-77.0644379!16s%2Fg%2F1tgmxbj4?entry=ttu&g_ep=EgoyMDI1MTAyMi4wIKXMDSoASAFQAw%3D%3D*

Guarderas-Alvarado Madeleyne Michelle-Concha Ramirez Jhonny (2022) *Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa SERIMTEC S.A., de la ciudad de Guayaquil, año 2022 obtenido de https://orcid.org/0009-0008-3414-3057*

Guevara Amaya Yessenia Lisbeth (2025) Gestión de tesorería y la toma de decisiones financieras en una Institución Educativa 2024. Obtenido de: https://hdl.handle.net/20.500.12672/26760

Hirache, Flores Luz (2013). "El flujo de caja como herramienta financiera"-Actualidad empresarial Nª277 2° quincena abril 2013

H&O SYSTEM SAC – Sistema de Cobranzas - Formato recordatorio de pago de convenios (setiembre, 2025)

INDECOPI *en el Artículo 16 del Decreto de Urgencia N° 002-2020, que modificó la Ley de los Centros Educativos Privados.*

Intriago-CuavoyYinyer Ninoska (2024) Gestión de cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de "Comercial Ureta" (2021-2023) obtenido de. https://orcid.org/0009-0002-2158-3033

Ley de los Centros Educativos Privados 26549, *modificada por la Ley N° 27665, denominada "Ley de Protección a la Economía Familiar, Respecto al Pago de Pensiones en Centros Educativos Privados", y su Reglamento aprobado por Decreto*

Supremo N° 009-2006-ED, con la denominación de Reglamento de Instituciones Educativas Privadas de Educación Básica y Educación Técnico-Productiva.

Ley de Promoción de la Inversión en la Educación*, Decreto Legislativo Nº 882 y sus Reglamentos.*

Ley General de Educación 28044, y su Reglamento aprobado por Decreto Supremo N. ° 011-2012-ED, de fecha 06 de julio del año 2012.

Meza Amez (2023). *Gestión de cobranzas y la liquidez de las empresas de lavandería, Comas.* Obtenido de: https://hdl.handle.net/20.500.12672/21685

Morales Castro A., & Morales Castro J. A. (2014) *"Crédito y Cobranza" Editorial Patria*

Norma de Información Financiera NIF C-3 *(Cuentas por cobrar)*

Texto Unico Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta (*1999) Art. 28 inc. i*

Texto único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo (1999) *Art. 2 inc. G.*

Reswanda, I. *(2021). Accounts Receivable Management at pt Sarana Metal Indah in Surabaya. Jurnal Terapan Manajemen dan Bisnis, 7(2), 115-125.doi:https://journal.stkipsingkawang.ac.id/index.php/JTMB/article/view/2702/pdf*

Reglamento de Comprobantes de Pago (1999) Articulo 5

Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta (1999) *El artículo 21 inciso F.*

Vallejos Arrieta (2024). *Gestión de cobranzas y su relación con la liquidez en la empresa Prodac durante el periodo 2019-2022.* Obtenido de: *https://hdl.handle.net/20.500.12672/22677*

Yaguache, Higuerey e Inga (2019), *"La liquidez es la capacidad de las empresas para pagar sus obligaciones inmediatas utilizando el flujo de caja actual" (pág. 366)*

ANEXOS Y/O ILUSTRACIONES

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
Universidad del Perú. Decana de América

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

FICHA DE EVALUACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

1. Datos generales			
• Razón social de la empresa	C.E.P. Santisima Trinidad.		
• Área o Dpto. en que realizó la actividad	Contabilidad		
• Nombre y cargo del profesional responsable	José Manuel Nizama Arenas Director		
• Periodo de labores (Horas laboradas)	53,760		
• Nombre del bachiller	Patricia Elena Castañeda Medina		
• Escuela profesional	Contabilidad		
2. Evaluación (*)	**Óptimo (2pts)**	**Bueno (1 pt)**	**Deficiente (0)**
a. Iniciativa y cumplimiento (trabajo bajo a presión)	✓		
b. Puntualidad y asistencia	✓		
c. Eficiencia y dedicación	✓		
d. Compromiso ético en el desarrollo de la gestión contable, tributaria y/o de auditoría, en el sector público o privado.	✓		
e. Capacidad de aplicar conocimientos a la práctica, evaluando casos de investigación.	✓		
f. Capacidad de análisis y síntesis, crítico y autocrítico, en los trabajos de campo como gestores contables, tributarios y/o de auditoría.	✓		
g. Liderazgo para formular los informes de contabilidad, tributarios y/o de auditoría, con independencia e imparcialidad.	✓		
h. Capacidad para trabajar con un equipo multidisciplinario, para lograr los objetivos y metas institucionales.	✓		
i. Habilidades en el manejo de la tecnología informática, para el desempeño de su trabajo de campo, reportes, informes, coordinación en redes con sus jefes y autoridades para agilizar su tarea de gestión contable, tributaria y/o de auditoría.	✓		
j. Capacidad para la resolución de problemas y la valoración de responsabilidades de los funcionarios públicos y/o ejecutivos del sector privado.	✓		
Sub total	20		
TOTAL (Números y letras)	20 Veinte		
Comentarios adicionales			

(*) Evaluación
Satisfactorio : 20 - 15
No satisfactorio : 14 a menos

Con las consideràciones más distinguidas.

Atentamente,

Dr./Mág.
Evaluador

Mg. Jose M. Nizama Arenas
DIRECTOR GENERAL