

UNIVERSIDAD SAN PEDRO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



Morosidad de cuentas por cobrar y afectación del cumplimiento
de obligaciones corrientes, Cañicultores, Cascajal, 2016

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

Autor:

Zavaleta Saldaña, José Víctor

Asesor:

Revilla Becerra, Misael

Chimbote – Perú

2017

UNIVERSIDAD SAN PEDRO
VICERRECTORADO ACADÉMICO

RESOLUCIÓN DE CONSEJO UNIVERSITARIO N° 2638-2012-USP/CU

PALABRAS CLAVE

Tema : Contabilidad

Especialidad : Finanzas

KEYWORDS

Theme : Accounting

Specialty : Finances

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Área : Finanzas

Código Unesco :

53 Ciencias Económicas

5303 Contabilidad Económica

5303.01 Contabilidad Financiera

Línea de Investigación : Contabilidad financiera

Morosidad de cuentas por cobrar y afectación del cumplimiento
de obligaciones corrientes, Cañicultores, Cascajal, 2016

RESUMEN

El presente estudio denominado “Morosidad de cuentas por cobrar y afectación del cumplimiento de obligaciones corrientes, Cañicultores, Cascajal, 2016”. Tuvo como propósito, determinar que la morosidad de las cuentas por cobrar afecta el cumplimiento de las obligaciones corrientes de los Cañicultores del sector Cascajal, 2016., se planteó como problema ¿De qué manera la morosidad de las cuentas por cobrar afecta el cumplimiento de las obligaciones corrientes de los cañicultores del sector Cascajal, 2016?, la cual tuvo como hipótesis, La morosidad de las cuentas por cobrar afecta en el cumplimiento de las obligaciones corrientes de los Cañicultores, sector Cascajal, 2016. Para el cual utilizamos el tipo de investigación descriptiva, del diseño no experimental, corte transversal, la población constituida por 50 Cañicultores de Cascajal y como muestra a los 50 Cañicultores que es su totalidad, en cuanto a la técnica se utilizó la entrevista y como instrumento guía de entrevista. La investigación concluyo que la morosidad de las cuentas por cobrar afectan las obligaciones corriente de los cañicultores del sector Cascajal, 2016, debido a que no se les cancela oportunamente a los cañicultores. Estos tienen que seguir trabajando en el cultivo de la caña para lo cual necesitan de mano de obra, abonos, fertilizantes y venenos para el adecuado tratamiento de este producto, pero al no haberse cobrado al cliente, afecta las obligaciones con los trabajadores y proveedores lo que genera un desprestigio. Por lo que se recomienda plantear políticas de cobranza eficientes para que se nos pueda cancelar en la oportunidad adecuada.

ABSTRACT

The present study denominated "Morosidad of receivables and affectation of the fulfillment of current obligations, Cañicultores, Cascajal, 2016". Its purpose was to determine that the delinquency of accounts receivable affects compliance with the current obligations of the Cañiculturists of the Cascajal sector, 2016., was raised as a problem. How does the arrears of accounts receivable affect the compliance of Current obligations of sugarcane farmers in the Cascajal sector, 2016, which was hypothesized, the delinquency of accounts receivable affects compliance with the current obligations of Cañictores, Cascajal sector, 2016. For which we use the type of descriptive research , Of the non-experimental design, cross section, the population constituted by 50 Cañiculturists of Cascajal and as a sample to the 50 Cañiculturists that is its totality, as far as the technique was used the interview and as guide instrument of interview. The investigation concluded that the delinquency of the accounts receivable affect the current obligations of the sugarcane industry in the Cascajal sector, 2016. Because the cane growers are not timely canceled. They have to continue working on sugar cane for which they need manpower, fertilizers, and poisons for the proper treatment of this product, but not having charged the customer, affects the obligations with workers and suppliers. Which creates a discredit. Therefore it is recommended to propose efficient collection policies so that we can cancel at the appropriate opportunity.

INDICE:

TEMA.....	Pág. N°.
PALABRAS CLAVE	Pág. i
TITULO DE LA INVESTIGACION	Pág. ii
RESUMEN.....	Pág. iii
ABSTRACT.....	Pág. iv
INDICE... ..	Pág. v
INTRODUCCION.....	Pág. 1
METODOLOGIA.....	Pág. 49
RESULTADOS.....	Pág. 51
ANALISIS Y DISCUSIÓN.....	Pág. 66
CONCLUSIONES.....	Pág. 68
RECOMENDACIONES.....	Pág. 70
REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS.....	Pág. 71
AGRADECIMIENTOS.....	Pág. 76
ANEXOS Y APENDICE.....	Pág. 77

I. INTRODUCCION

1. ANTECEDENTES Y FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA

1.1. ANTECEDENTES

LOCAL

Pisfil A. (2016). En su tesis: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro juguería, mercado modelo, distrito de Chimbote, provincia Del Santa, departamento de Áncash, año 2013, Respecto a las características de los dueños o representantes legales de las MYPES del sector comercio - rubro juguería, mercado modelo, distrito de Chimbote, provincia del Santa, departamento de Ancash, año 2013.

La mayoría de los dueños de las MYPES son mayores de 35 años.

La mayoría son de sexo masculino y su de estado civil es convivientes

La mayoría tienen grado de estudios técnicos.

Respecto a las características de las MYPES del sector comercio - rubro juguería, mercado modelo, distrito de Chimbote, provincia del Santa, departamento de Ancash, año 2013.

La mayoría de las MYPES tiene entre 16 a 30 años de permanencia en el rubro.

La totalidad de las MYPES son formales.

Respecto a las características del financiamiento de las MYPES del sector comercio - rubro juguería, mercado modelo, distrito de Chimbote, Santa, Ancash, 2013.

La totalidad de las MYPES recurren al financiamiento, siendo las cajas municipales la de mayor preferencia para solicitar créditos y la tasa de interés que han pagado al mes está entre el 3.5% a 5%.

Del Carpio J. (2015). En su tesis: Niveles del índice de morosidad en el período 2011 al 2014 de la Caja municipal de ahorro y crédito Del Santa S.A., Chimbote. Se aplicó el ratio de morosidad para conocer el nivel en el que incurre este índice dentro de los períodos 2011 al 2014 de la Caja Municipal del Santa según la Resolución SBS N° 11356-2008 sobre Introducción al alineamiento interno y externo; de acuerdo al Manual de Contabilidad para las Empresas del Sistema Financiera emitido por la SBS, que nos indica la descripción y dinámica de cuentas.

Se comparó los resultados de los ratios de morosidad; concluyendo lo siguiente: para el 2011, la morosidad representa el 8,92%, en el 2012, este índice se incrementó a 14.20%; en el 2013, siguió creciendo, obteniendo su máximo nivel dentro de los cinco últimos años a 17.05%; y para el período 2014, disminuyó a 15.41%.

Bermúdez O. & Velásquez N. (2013). En su investigación de tesis: La morosidad y su incidencia en la rentabilidad de la asociación de apoyo a pequeños negocios “Perpetuo Socorro” en Chimbote, 2013, los resultados encontrados en esta investigación determinan que las cuentas por cobrar están circulando 27 495 días, es decir, indica el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo. Esto muestra que es un tiempo muy prolongado. Además, se observa que la rotación de las cuentas por cobrar es de 1.30 veces al año. También se determina los factores económicos, financieros, sociales y naturales que inciden en el incumplimiento de los pagos de los prestatarios, lo cual afecta el

nivel de morosidad de la Asociación de Apoyo a Pequeños Negocios Perpetuo Socorro. Estos factores eran desconocidos y se tenía la seguridad de que el nivel de morosidad estaba siendo afectado debido a la idea del prestatario (el dinero otorgado era una donación por parte de la asociación, ya que estaba ligada a la asociación de benefactores amigos del Rvdo. Padre Juan Davis, párroco de la parroquia Perpetuo Socorro y personaje muy conocido por su vocación de servicio y dadivosidad hacia los más necesitados). La presente investigación ha demostrado que la teoría antes mencionada no era real, sino que, por el contrario, obedece a factores económicos, financieros, naturales y mayormente sociales.

NACIONAL

Carrasco M. & Farro C. (2014). En su tesis: Cuentas por cobrar de la empresa de transportes y servicios Vanina E.I.R.L., para mejorar la eficiencia y gestión, durante el período 2012. Esta influye significativamente en la eficiencia y gestión de las cuentas por cobrar; en esta investigación hemos comprobado que el control interno no se desarrolla de manera eficiente y efectiva, debido a que la falta de supervisión en el área es muy limitada, por lo tanto, se realizan procedimientos informales que no permiten el óptimo desarrollo de las actividades. Se aplican controles internos deficientes porque no existen supervisiones en esta área, el personal no está siendo capacitado para afrontar responsabilidades de manera eficiente, la evaluación crediticia al cliente se realiza de manera deficiente al momento de otorgarle el crédito, existen políticas de cobranza; pero no las más adecuadas, por ello no existen controles de carácter preventivo que verifiquen el buen cumplimiento de los objetivos.

Aguilar V. (2013). En su tesis: Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C. - año 2012. Corporación Petrolera SAC, carece de una política de crédito eficiente, pues en la evaluación de los posibles clientes solo toma en cuenta el prestigio y la antigüedad en el mercado, más no se hace un estudio y seguimiento riguroso al comportamiento, que tienen los posibles clientes, en el cumplimiento con sus obligaciones con otros contratistas. Esto conlleva a que muchas veces Corporación Petrolera SAC, contrate a empresas, para que realicen esta labor, lo cual genera más gastos y esto afecta a la liquidez de la empresa. Corporación Petrolera SAC, no cuenta con una política de cobranza consistente, pues el plazo establecido para el pago de los clientes es de 45 días de acuerdo a contrato. Esto en parte es en teoría pues en la práctica no se da y la empresa no cuenta con un plan de contingencia para cubrir los gastos en que incurre por la demora en la aprobación de facturas.

Lizárraga K. (2010), en su tesis: Gestión de las cuentas por cobrar en la administración de capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de ate. Cuando una empresa no cuenta con límites de crédito (llamadas también líneas de crédito) esta se expone a aumentar los riesgos de morosidad, pues justamente un límite de crédito estudiado técnicamente sirve para medir la capacidad de pago de un cliente y en función de este estudio es que la empresa mitiga su riesgo.

INTERNACIONAL

Flores L. & Quintero M. (2015) en su tesis: Cumplimiento de las obligaciones laborales por parte de los empleadores en Colombia, teniendo en cuenta la investigación se puede determinar que las

obligaciones laborales de los empleadores en Colombia, no se ha venido cumpliendo a cabalidad ya que en muchos casos los empleados no se rigen al cumplimiento de las leyes laborales y esto ha afectado el patrimonio de los empleados y la calidad de vida de los mismos.

Noriega J. (2011), en su tesis: Administración de cuentas por cobrar, un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala, la administración eficiente de las cuentas por cobrar de una empresa dedicada a la industria maquiladora de prendas de vestir, depende de la planificación e implementación de los procedimientos y políticas de crédito acorde al giro del negocio, las cuales deben ser cumplidas a cabalidad, además de ser revisadas y controladas periódicamente para asegurar una óptima gestión administrativa de cuentas por cobrar.

Nogueiras R. (2005), en su tesis: Análisis del sistema de cuentas por cobrar utilizado en la empresa corporación venezolana de entretenimientos SA, en esta investigación se detectó que existen fallas no a nivel de sistema, pero sí falta de seguimiento y aplicación de políticas no acordes que retrasan la actividad de cobranza. Por tal motivo se le recomienda a la gerencia administrativa de dicho organismo, considerar la seriedad del asunto para así aplicar los correctivos necesarios que le permitan a la empresa adquirir los recursos para funcionar con normalidad y lograr mantenerse en el mercado de Azar como líder a nivel nacional.

2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

En el sector Cascajal encontramos 50 cañicultores dedicados al cultivo de la caña que venden sus productos a la empresa monopólica San Jacinto S.A, donde se viene observando que la empresa San Jacinto se tarda en cancelar las facturas a los cañicultores al adquirir sus productos, lo que origina que los cañicultores incumplan con sus obligaciones corrientes en este sentido consideramos que la investigación es necesario.

La presente investigación nos ha permitido determinar la incidencia que tienen las cuentas por cobrar en el cumplimiento de las obligaciones corrientes de los Cañicultores de Cascajal.

Consideramos que la investigación podrá servir a los Cañicultores del sector Cascajal y ser utilizado como base para elaborar otros proyectos y otros interesados con problemáticas similares

3. PROBLEMA

¿De qué manera la morosidad de las cuentas por cobrar afecta el cumplimiento de las obligaciones corrientes de los cañicultores del sector Cascajal, 2016?

4. CONCEPTUACIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

4.1. BASES TEORICAS

4.1.1. MOROSIDAD DE LAS CUENTAS POR COBRAR

4.1.1.1. CUENTAS POR COBRAR

Según **Econlink (2012)**. Las cuentas por cobrar son importes que representan derechos de la empresa exigibles a terceros. Surgen por venta de mercadería o prestación de servicios a crédito. Forman parte del activo de la empresa.

Usualmente, cuando una empresa entrega una mercadería a crédito, genera una factura que entrega al cliente, que debe cancelarla en un período de tiempo especificado. En empresas de servicios como telefonía, gas natural, electricidad, la empresa otorga un servicio por un período de tiempo, al finalizar el mismo se genera una factura que indica el consumo y la fecha de vencimiento de la misma. En ciertos casos, también se indica el interés que se cobrará en caso de no abonar la factura luego de la fecha de vencimiento. Cada sector económico suele tener prácticas estandarizadas con respecto a los plazos y formas de entrega. Las empresas pueden realizar acuerdos personalizados con grandes clientes.

En ciertas empresas, como las empresas dedicadas a los préstamos personales, las cuentas por cobrar representan una gran parte de sus activos y su evolución es fundamental para la salud de la empresa.

Cuentas por cobrar es el nombre de la cuenta donde se registran los incrementos y los recortes vinculados a la venta de conceptos

diferentes a productos o servicios. Esta cuenta está compuesta por letras de cambio, títulos de crédito y pagarés a favor de la empresa.

Las cuentas por cobrar, por lo tanto, otorgan el derecho a la organización de exigir a los suscriptores de los títulos de créditos el pago de la deuda documentada. Se trata de un beneficio futuro que acredita el titular de la cuenta.

Entre las cuentas por cobrar, puede hablarse de cuentas por cobrar al cliente (cuando éste toma crédito con la empresa) y cuentas por cobrar a empleados y funcionarios (registran anticipos de sueldo y otros criterios). Otra distinción entre las cuentas por cobrar está dada por el tiempo en que dicho crédito puede convertirse en efectivo (cuentas por cobrar a corto plazo, cuentas por cobrar a largo plazo, etc.).

En este último caso, es interesante que conozcamos más a fondo algún matiz de ese tipo de cuentas por cobrar. Así, por ejemplo, podríamos determinar que las de largo plazo son aquellas que se identifican por el hecho de que la disponibilidad que tienen es a más de un año. Todo ello sin olvidar que además que, a la hora de presentarse, es obligatorio y necesario que se haga fuera de lo que sería el conjunto del activo corriente.

Por el contrario, las anteriormente citadas y que reciben el nombre de cuentas por cobrar a breve plazo son las que dicha disponibilidad es la que se produce en el periodo inferior a un año. Asimismo es importante saber que cuando se tiene que llevar a cabo el proceso de su presentación se tiene que hacer dentro de lo que sería el activo corriente relativo a la situación financiera que se encuentra la entidad correspondiente.

Las cuentas por cobrar forman parte del balance general de las organizaciones como parte de su Crédito o Haber, ya que con el tiempo se convertirán en efectivo para la compañía.

Además de todo lo que hemos expuesto hasta el momento es importante conocer que el proceso de cuentas por cobrar se compone básicamente de dos fases o pilares fundamentales. Por un lado, está lo que sería la facturación, y por otro, los pagos.

Es fundamental tener claro que estas cuentas por cobrar que nos ocupan son importantes y requieren que la empresa las tenga perfectamente anotadas y registradas. Por ello, es habitual que, en muchos casos, se opte por acometer auditorías para poder comprobar esa acción, que realizarán tareas tales como verificar lo que sería la identidad de los deudores incobrables.

El otorgamiento de productos o servicios a crédito es una de las herramientas que tienen las empresas para conservar a los clientes actuales y captar nuevos. Dichos créditos se reflejan en las cuentas a cobrar, aun cuando presenten distintas condiciones y formas de pago.

Al administrar las cuentas por cobrar, una empresa puede agilizar el cobro del crédito y analizar el costo-beneficio de la modalidad.

Objetivo de las cuentas por cobrar

Consiste en registrar todas las operaciones originadas por deudas de los clientes, a través de facturas, letras, pagarés u otros documentos por cobrar provenientes de las operaciones comerciales de ventas de bienes o servicios, por lo tanto, la empresa debe registrar de una manera adecuada todos los movimientos referidos a estos documentos, ya que constituyen parte de su activo, y sobre todo debe controlar que estos no pierdan su formalidad para convertirse en dinero.

Características

Las características principales que identifican a las cuentas por cobrar son:

- Constituyen un sub-grupo del activo de acuerdo con la estructura del balance general, a su vez conformado por cuentas específicas.
- Son cobros pendientes de recuperación.
- Sus saldos se originan como consecuencia de haberse devengado operaciones emergentes del giro específico de las actividades de una empresa (Venta de mercaderías al crédito).
- Gravitan en forma determinante al obtener índices financieros.
- Estos derechos se presupone serán cobrados en los próximos doce meses (corto plazo).

Administración de cuentas por cobrar

La administración de las cuentas por cobrar se inicia con la decisión de si se debe o no conceder crédito. Al determinar una política óptima de crédito que se ajuste a las necesidades de la empresa, los administradores deben considerar diversas variables controlables que pueden utilizar para alterar el nivel de las cuentas por cobrar, entre ellas, los procedimientos de crédito y cobranza.

Los procedimientos de crédito se refieren a los criterios que utiliza una compañía para seleccionar a los solicitantes de crédito, para determinar a cuáles de sus clientes conceder crédito y el monto.

Políticas de cuentas por cobrar

– **Venta al crédito a “n” cantidad de días.** Esta política concede al cliente “n” días como máximo para pagar sus obligaciones. Cada empresa es libre de establecer el plazo de crédito que más le convenga.

– **Descuento por pronto pago.** Esta política concede un porcentaje de descuento sobre el monto total de la venta, al cliente que cancele sus obligaciones en un plazo menor de días.

Resumiendo, podemos decir que las cuentas por cobrar consisten en el crédito que una compañía otorga a sus clientes en la venta de bienes o servicios. Éstos activos corrientes constituyen importantes inversiones para la mayor parte de las compañías, además de representar proporciones considerables de los activos totales de las empresas de diversos ramos industriales; sobre todo en aquellas que participan en el comercial mayoreo.

Las ventas al crédito presentan beneficios pero también provocan riesgos, por ello, se debe considerar la aplicación de una política efectiva de la administración del crédito. La eficacia de las políticas de crédito de una compañía puede ejercer un impacto significativo en su desempeño general, y para que una compañía esté en condiciones de otorgar crédito a sus clientes debe: establecer políticas de crédito y cobranza, y evaluar a cada solicitante de crédito en particular.

El establecimiento de una política óptima de crédito exige que la empresa examine y trate de medir los costos y los rendimientos marginales asociados con distintas políticas. Por ejemplo, una extensión de crédito posiblemente estimule las ventas y genere aumentos en las utilidades (suponiendo que se

mantienen constantes otros factores como precios, costos de producción y otros gastos); pero, también puede aumentar los niveles de inventarios; y el control de nuevas cuentas de crédito y cobranza también tienen como resultado costos adicionales.

Los procedimientos de cobranza son los métodos que una compañía utiliza para intentar el cobro de cuentas vencidas. Los métodos de uso más común son: envío de cartas, llamadas telefónicas, empleo de agencias de cobro, y acciones legales.

A medida que los negocios crecen se vuelven más complicados y exigentes, así también la gestión del crédito; y si la gerencia no administra bien las cuentas por cobrar y el crédito, los deudores pueden llegar a controlar el futuro de una empresa.

Clasificación de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar deben clasificarse como activos corrientes y presentarse en el ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA.

Según su origen:

Cuentas por cobrar comerciales. Éstas se clasifican en la cuenta de clientes y tienen su origen en el curso normal de la venta de un producto o servicio.

Cuentas por cobrar diversas. Están a cargo de otros deudores y proceden de otras fuentes diferentes a las ventas. Éstas se originan por transacciones distintas a aquellas para las cuales fue constituida la entidad tales como préstamos a empleados o accionistas.

Según su exigencia:

- **Corto plazo:** Aquellas cuya disponibilidad es inmediata dentro de un plazo no mayor de un año.
- **Largo plazo:** Su disponibilidad es a más de un año.

Las cuentas por cobrar a corto plazo, deben presentarse en el Estado de Situación Financiera como activo corriente y las cuentas por cobrar a largo plazo deben presentarse fuera del activo no corriente.

CUENTAS POR COBRAR PROVENIENTES DE VENTAS DE BIENES O SERVICIOS: Este grupo de cuentas por cobrar está formado por aquellas cuyo origen es la venta a crédito de bienes o servicios y que, generalmente están respaldadas por la aceptación de una "factura" por parte del cliente.

"cuentas por cobrar comerciales" o "cuentas por cobrar a clientes" y deben ser presentadas en el balance general en el grupo de activo circulante o corriente, excepto aquellas cuyo vencimiento sea mayor que el ciclo normal de operaciones de la empresa, el cual, en la mayoría de los casos, es de doce meses. En aquellas empresas donde el ciclo normal de operaciones sea superior a un año, pueden incluirse dentro del activo circulante, aun cuando su vencimiento sea mayor de doce meses, siempre y cuando no sobrepase ese ciclo normal de operaciones, en cuyo caso deberán ser clasificadas fuera del activo circulante, en el grupo de activos a largo plazo.

CUENTAS POR COBRAR NO PROVENIENTES DE VENTAS QUE SE COBRARAN EN EFECTIVO:

Estas cuentas por cobrar se refieren a derechos que serán cobrados en efectivo. El origen de estas cuentas por cobrar es muy variado. Entre ellas, podríamos citar las siguientes:

Cuentas por cobrar a trabajadores: El origen de estas cuentas por cobrar podría ser el de préstamos otorgados por la empresa o por ventas hechas a los trabajadores para su propio consumo.

Intereses por cobrar: Se refiere a derechos por cobrar surgidos como consecuencia de haber prestado dinero a terceros.

Alquileres por cobrar: Estas cuentas por cobrar aparecen cuando la empresa arrienda un inmueble o parte de él y el canon de arrendamiento se recibe por lapsos vencidos. Cuando va a ser elaborado un balance general y se observa que, para esa fecha, la empresa tiene ya devengado algún monto por ese concepto, deberá ser registrado como alquileres por cobrar y presentada la cuenta en el balance dentro del activo circulante.

Reclamaciones por cobrar a compañías de seguros: Serán registrados en esta cuenta aquellos derechos por cobrar provenientes de reclamos de cualquier tipo que se hagan a las compañías de seguros.

Reclamaciones por cobrar a proveedores: Con alguna frecuencia se presenta el caso en que la empresa compra una mercancía de contado y, posteriormente, tal mercancía es devuelta al proveedor por cualquier razón. Si se ha convencido en que el proveedor devolverá el valor correspondiente en efectivo y no mediante una nueva mercancías en forma inmediata, el derecho a cobrar debe ser registrado en la cuenta "reclamaciones por cobrar a proveedores".

Reclamaciones judiciales por cobrar: Cualquier reclamación se esté litigando y que se tenga un alto grado de seguridad de que la sentencia será favorable, debe ser registrada en esta cuenta y presentada como activo circulante si se espera que se cobrará en un lapso de doce meses.

Depósitos en garantía de cumplimiento de contratos: Cuando la empresa es contratada para realizar cualquier obra o prestar un determinado servicio, y el contratante exige que se haga un depósito garantizado que el objetivo de tal contrato será cumplido, el monto del activo circulante, siempre que esté contemplado que la obra será terminada o que el servicio será prestado dentro de los próximos doce meses.

Regalías por cobrar: Se entiende por regalía (Royalty en inglés) la compensación por la utilización o empleo de bienes, por lo general calculado en base a toda o a una parte de los ingresos provenientes del usufructo o explotación de tales bienes. Por ejemplo, el cobro periódico por parte del propietario de terrenos por concepto de la explotación de minerales (petróleo, carbón, etc.) y el cobro que realiza el autor de un libro por su venta o el que hace un fabricante por el uso de sus equipos cuando produce bienes o servicios para terceras personas. Cualquier tipo de regalía que la empresa haya devengado pero que aún no ha cobrado, deberá ser registrada en esta cuenta.

Cuentas por cobrar a los accionistas: Se registra en esta cuenta cualquier deuda que los accionistas hayan contraído con la empresa por conceptos diferentes a lo que todavía deban del capital que suscribieron. Dividendos pasivos por cobrar: Aunque esta cuenta será comentada detenidamente cuando se estudie el tema de "Sociedades anónimas" en el módulo de

contabilidad superior, es conveniente que desde ahora se conozca su origen y cómo debe ser presentada en el balance general. Cuando una sociedad anónima es constituida, los socios o accionistas "suscriben el capital". Es decir, se comprometen a aportar una cantidad determinada de recursos, la ley permite que tales recursos sean pagados o entregados a la empresa por partes, con tal de que la primera entrega no sea inferior al 20% del compromiso total. La parte del capital que los accionistas les quedan debiendo a la empresa, deberá ir siendo pagada a medida que ellos vayan decidiéndolo.

Dividendos por cobrar sobre inversiones: Cuando la empresa tiene inversiones en acciones en otras compañías, con frecuencia éstas deciden distribuir parte de las utilidades obtenidas entre sus accionistas. Cuando ello ha sucedido, a la empresa inversora le surge el derecho a cobrar la parte de esas utilidades que le corresponda, lo cual deberá ser registrado en la cuenta "dividendos por cobrar".

Cuentas por cobrar a compañías subsidiarias: Se dice que una compañía es subsidiaria de otra, cuando esta es propietaria de más de 50% del capital de aquella. A la compañía "dominante" se le denomina "compañía matriz". La compañía matriz debe registrar en esta cuenta cualquier préstamo, anticipo, etc., que conceda a la subsidiaria. Por supuesto, los derechos por cobrar provenientes de ventas de bienes o servicios a la subsidiaria, deben ser registrados dentro de "cuentas por cobrar comerciales", pero separadas de las cuentas por cobrar a otros clientes. Estas cuentas serán presentadas en el activo circulante, si se espera que sean cobradas en un lapso no mayor de un año.

CUENTAS POR COBRAR NO PROVENIENTES DE VENTAS QUE SERÁN COBRADAS EN BIENES

DIFERENTES DE EFECTIVOS: Pertenecen a este grupo aquellos derechos por cobrar que al ejecutar su cobro, éste se producirá por medio de cualquier bien o servicio diferente a efectivo. Entre ellos, se puede mencionar:

Reclamaciones a proveedores: Se refiere a los casos en que, después de haber realizado una compra de mercancía y haberla pagado, tal mercancía resultó defectuosa o llegó con algún faltante, y el proveedor atenderá el reclamo mediante la reposición de la mercancía que faltó o que llegó con defectos.

Anticipos a proveedores: En algunas oportunidades, una empresa se ve en la necesidad de hacer un anticipo a cuenta para garantizar el abastecimiento de mercancía o de la prestación del servicio. A esta empresa le surge, por lo tanto, un derecho que será cobrado en el momento en que sea recibido la mercancía o el servicio que ha comprado.

Derechos a cobrar por envases: Existen empresas tales como las embotelladoras de refrescos que, el producto que venden a sus clientes, es sólo el contenido de las botellas. Los envases, las botellas en este caso, se le facturan al cliente en forma separada y, el valor de ellas, será cobrado mediante su devolución por parte del cliente. Es por esta razón que los derechos por cobrar por envases no se presentan dentro de las cuentas por cobrar comerciales, sino en una cuenta separada ya que, comúnmente, no se cobrará en efectivo.

Anticipos a contratistas: Cuando una empresa requiere hacer, por ejemplo, una obra de construcción, generalmente se da un anticipo a cuenta. Este adelanto constituye un derecho por

cobrar, el cual será cobrado en el momento en que la obra sea recibida ya terminada.

4.1.1.2. MOROSIDAD

Según **Bernal J. (2014)**. Retraso en el cumplimiento de una obligación se denomina jurídicamente mora, y por consiguiente se considera moroso al deudor que demora en su obligación de pago.

El término moroso es a veces confuso, puesto que se utiliza indistintamente para referirse a conceptos diferentes. Por un lado, el retraso en el cumplimiento de una obligación se denomina jurídicamente mora, y por consiguiente se considera moroso al deudor que se demora en su obligación de pago. Consecuentemente se considera que el cliente se halla en mora cuando su obligación está vencida y retrasa su cumplimiento de forma culpable.

La mora del deudor en sí, desde el punto de vista formal, no supone un incumplimiento definitivo de la obligación de pago, sino simplemente un cumplimiento tardío de la obligación. La consecuencia inmediata de la constitución en mora del deudor es el devengo de intereses moratorios como indemnización de los daños y perjuicios que causa al acreedor el retraso en el cobro. De suerte que, una vez constituido en mora, corresponde al moroso el pago del importe principal de la deuda más los intereses moratorios que resulten de aplicación en función del retraso acumulado que contribuirán a compensar los costes financieros que el retraso en el pago ha originado al acreedor.

Al mismo tiempo, la palabra moroso tiene otras acepciones y con frecuencia se utiliza en las empresas tanto para designar a aquellos clientes que se retrasan en pagar la factura (después del vencimiento contractual) como para denominar a aquellos deudores definitivamente incobrables y cuyos créditos de cargarán en la contabilidad directamente a pérdidas a través de las cuentas correspondientes (fallidos).

La morosidad en el sistema micro financiero es el incumplimiento o retraso de los pagos de los créditos otorgados en el momento de su vencimiento, destinadas para el su crecimiento y desarrollo empresarial de los pequeños y microempresarios.

La Asociación de Bancos del Perú (Asbanc) señaló que la tasa de morosidad bancaria creció 2.96% al cierre de enero pasado, lo que significó un incremento de 0.16% por encima de la tasa de diciembre del año pasado.

El resultado, además, habría sido explicado por un incremento en la morosidad de los créditos de las grandes (1.09%), medianas (6.74%) y pequeñas empresas (9.04%), y de los préstamos a personas, como créditos de consumo (3.74%) y los hipotecarios (2.32%).

En el caso de los créditos corporativos, no hubo algún incremento de la morosidad, mientras que en los préstamos a las microempresas, esta fue menor en comparación con diciembre.

¿Qué es morosidad?

Se denomina morosidad a aquella práctica en la que un deudor, persona física o jurídica, no cumple con el pago al vencimiento de una obligación.

De manera general, la condición de moroso se adquiere una vez que una obligación no es afrontada al vencimiento por parte de una persona u organización. Un moroso, que es la persona que acusa o presenta morosidad, necesita de un documento contractual (contrato, factura, cheque y cualquier documento de cobro general) donde vengan reflejadas las condiciones y fechas de pago y cobro entre las partes, por lo que no podemos decir que cualquier sujeto que no afronte sus obligaciones es moroso.

Es general, la morosidad se calcula mediante tasa para conocer la calidad y situación de una entidad. Puede ser la Administración Pública, la banca, empresas en general o personas individuales. Esta tasa se calcula dividiendo la cuantía de créditos morosos, esto es, que ya han sobrepasado la fecha de vencimiento, entre la cuantía total de crédito que posea una organización. En este caso, es preciso discernir entre mora y fallo. Mientras que la morosidad tan sólo significa demora en la asunción de obligaciones, los créditos fallidos o incobrables son aquellos que se han depreciado su valor y no existe posibilidad de asumir la deuda, ya sea por quiebra o negligencia.

La morosidad mide el grado de demora en los pagos, por lo que suele ser un ratio de interés en el campo de las finanzas así como en las transacciones comerciales. Por ello resulta importante conocer el índice de créditos y deudas que no se han satisfecho a su término tanto a nivel general como en un sector determinado, cubriéndose así de los posibles riesgos que puedan ocasionar ciertos agentes.

Para proteger el mercado y las transacciones de situaciones de morosidad, existen registros públicos en los cuales se incluyen a individuos que cuentan con la condición formal de morosos,

con el fin de negarles financiación y transacciones y no extender así los impagos.

La Mora

La mora es el retraso culpable o deliberado en el cumplimiento de una obligación o deber. Así pues, no todo retraso en el cumplimiento del deudor implica la existencia de mora en su actuación.

Un retraso intencionado en el cumplimiento de una obligación supone un incumplimiento parcial, que puede provocar perjuicios más o menos graves en el acreedor, y como tal incumplimiento es tratado en los diferentes ordenamientos jurídicos.

Ahora bien, si el retraso en el cumplimiento del deudor se debe a la concurrencia de una acción u omisión del acreedor que impide que el deudor pueda cumplir a su debido tiempo, se dice que existe mora del acreedor y puede tener efectos liberatorios para el deudor de las responsabilidades derivadas de su falta de oportuno cumplimiento.

El moroso

Moroso es la persona física o jurídica que no ha cumplido una obligación a su vencimiento, en el ámbito bancario español se suele aplicar a partir del tercer recibo impagado.

Para ser reconocido legalmente como moroso debe obrar en poder de ambas partes un documento legalmente reconocido donde el deudor esté obligado a efectuar dichos pagos por ejemplo: contratos de créditos, contratos de tarjetas de crédito, contratos de servicios telefónicos, escrituras hipotecarias y escrituras de crédito con garantías hipotecarias, letras de

cambio, cheques o pagarés impagados. De no existir dicho documento la deuda no existe legalmente y no se puede proceder contra el/la deudor/a.

Tipos de morosos

Uno de los factores que se deben tener en cuenta a la hora efectuar los reclamos a los impagados de la compañía es la definición precisa del perfil de cada uno de ellos, demostrando el conocimiento acerca de que al no ser todos iguales, es necesario un plan distinto según corresponda. Cada deudor requiere de un análisis previo por parte del departamento de gestión de recobros para tomar las decisiones adecuadas que permitan el cumplimiento de los pagos. A través de investigaciones sobre cada moroso, es posible definir una serie de categorías para agruparlos y posteriormente poner en práctica las soluciones más acordes con su situación actual. Existen 5 tipos de deudores para llevar adelante la clasificación:

Los morosos intencionales: tienen la capacidad de pagar, pero no quieren hacerlo.

Este tipo de clientes tiene mala fe y a pesar de tener la posibilidad de cancelar las deudas, ya que disponen de la suficiente liquidez, se niegan a hacerlo. Incluso esperan ganar más dinero aprovechándose de las compañías que permitieron postergar sus pagos. Dentro de esta categoría a su vez, es posible dividir a los morosos en dos subgrupos:

- Los que terminan por cancelar sus deudas, más allá de que tardan mucho más tiempo en realizar los pagos. En este grupo aparecen los morosos que buscan retener algunos días las deudas para beneficiarse de la buena intención de la compañía.

- Los morosos que no cancelan nunca sus pagos, llegando a la incómoda situación donde la compañía se ve obligada a utilizar otros medios no deseados.

Los morosos fortuitos: quieren pagar y demuestran la intención de hacerlo, pero no pueden.

Aquí aparecen los de buena voluntad, pero no logran cancelar sus deudas por problemas de liquidez. Si tuvieran los medios para saldar sus cuotas, pagarían cumpliendo las fechas siendo un ejemplo a seguir. Con esta clase de deudores, es posible estirar los plazos, teniendo la certeza de que apenas puedan cumplir con su responsabilidad de pagos, cancelarán las deudas. El departamento de cobros suele ayudarlos para lograr el reintegro completo del monto.

Los morosos desorganizados: pueden pagar y disponen de los medios, pero no son conscientes de las deudas que deben cancelar.

Esta clase de clientes están capacitados para pagar sus deudas y no tienen una mala voluntad, pero por incompetencia y una marcada desorganización en su administración no disponen del conocimiento suficiente acerca de la responsabilidad que deben asumir.

Los morosos negligentes: Estos deudores no se preocupan por saber lo que deben pagar. Dejan de lado la voluntad de una gestión adecuada acerca de la cancelación de sus deudas, más allá de ser conscientes de la situación. Optan por cualquier otra actividad en lugar de brindar el tiempo que corresponda a la búsqueda de soluciones para que el Call Center recupere los costes financieros adicionales que se ve obligado a gastar.

Los morosos circunstanciales: tiene la capacidad para cancelar las deudas, pero no logran hacerlo debido a un litigio.

Los propios deudores bloquean el pago de manera voluntaria al producirse un error o falla en los productos y servicios brindados por el Contact Center. Estos morosos son de buena fe y pagarán la deuda una vez resuelto el inconveniente.

El departamento encargado de recuperar los pagos necesita disponer de toda la información acerca de cada moroso para definir el perfil y lograr clasificarlo dentro del grupo que corresponda. Para ello, la compañía debe contar con una herramienta que simplifique la labor de los agentes de recobro. Luxor Contact Suite es un software para la gestión de morosidad que brinda soluciones prácticas y ágiles en la diferenciación de cada tipo de deudor dentro del Call Center.

Disponer de la capacidad para dividir a los morosos en estos cinco grupos permite mejorar notablemente la toma de decisiones, aplicando la solución que mejor corresponda frente a cada uno. Equivocar la definición en un perfil de un deudor puede provocar peligrosas consecuencias en la recuperación de las deudas. Por tal motivo, el equipo de cobros debe analizar cada situación y categorizar al moroso antes de llevar adelante una negociación para lograr la cancelación de los pagos establecidos en las condiciones al momento de realizada la venta.

Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

Artículo 1 Objeto

Esta Ley tiene por objeto combatir la morosidad en el pago de deudas dinerarias y el abuso, en perjuicio del acreedor, en la fijación de los plazos de pago en las operaciones comerciales que den lugar a la entrega de bienes o a la prestación de servicios realizadas entre empresas o entre empresas y la Administración.

Artículo 2 Definiciones

A los efectos regulados en esta Ley, se considerará como:

- a) Empresa, a cualquier persona física o jurídica que actúe en el ejercicio de su actividad independiente económica o profesional.
- b) Administración, a los entes, organismos y entidades que forman parte del sector público, de acuerdo con el artículo 3.3 de la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público.
- c) Morosidad, el incumplimiento de los plazos contractuales o legales de pago.
- d) Plazo de pago, se referirá a todos los días naturales del año, y serán nulos y se tendrán por no puestos los pactos que excluyan del cómputo los periodos considerados vacacionales.

Artículo 3 Ámbito de aplicación

1. Esta Ley será de aplicación a todos los pagos efectuados como contraprestación en las operaciones comerciales

realizadas entre empresas, o entre empresas y la Administración, de conformidad con lo dispuesto en la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público, así como las realizadas entre los contratistas principales y sus proveedores y subcontratistas.

2. Quedan fuera del ámbito de aplicación de esta Ley:

a) Los pagos efectuados en las operaciones comerciales en las que intervengan consumidores.

b) Los intereses relacionados con la legislación en materia de cheques, pagarés y letras de cambio y los pagos de indemnizaciones por daños, incluidos los pagos por entidades aseguradoras.

c) Las deudas sometidas a procedimientos concursales incoados contra el deudor, que se regirán por lo establecido en su legislación especial.

Artículo 4 Determinación del plazo de pago

1. El plazo de pago que debe cumplir el deudor, si no hubiera fijado fecha o plazo de pago en el contrato, será de treinta días naturales después de la fecha de recepción de las mercancías o prestación de los servicios, incluso cuando hubiera recibido la factura o solicitud de pago equivalente con anterioridad.

Los proveedores deberán hacer llegar la factura o solicitud de pago equivalente a sus clientes antes de que se cumplan quince días naturales a contar desde la fecha de recepción efectiva de las mercancías o de la prestación de los servicios.

Cuando en el contrato se hubiera fijado un plazo de pago, la recepción de la factura por medios electrónicos producirá los efectos de inicio del cómputo de plazo de pago, siempre que se

encuentre garantizada la identidad y autenticidad del firmante, la integridad de la factura, y la recepción por el interesado.

2. Si legalmente o en el contrato se ha dispuesto un procedimiento de aceptación o de comprobación mediante el cual deba verificarse la conformidad de los bienes o los servicios con lo dispuesto en el contrato, su duración no podrá exceder de treinta días naturales a contar desde la fecha de recepción de los bienes o de la prestación de los servicios.

3. Los plazos de pago indicados en los apartados anteriores podrán ser ampliados mediante pacto de las partes sin que, en ningún caso, se pueda acordar un plazo superior a 60 días naturales.

4. Podrán agruparse facturas a lo largo de un período determinado no superior a quince días, mediante una factura comprensiva de todas las entregas realizadas en dicho período, factura resumen periódica, o agrupándolas en un único documento a efectos de facilitar la gestión de su pago, agrupación periódica de facturas, y siempre que se tome como fecha de inicio del cómputo del plazo la fecha correspondiente a la mitad del período de la factura resumen periódica o de la agrupación periódica de facturas de que se trate, según el caso, y el plazo de pago no supere los sesenta días naturales desde esa fecha.

Artículo 5 Devengo de intereses de demora

El obligado al pago de la deuda dineraria surgida como contraprestación en operaciones comerciales incurrirá en mora y deberá pagar el interés pactado en el contrato o el fijado por esta Ley automáticamente por el mero incumplimiento del pago en el plazo pactado o legalmente establecido, sin necesidad de

aviso de vencimiento ni intimación alguna por parte del acreedor.

Artículo 6 Requisitos para que el acreedor pueda exigir los intereses de demora

El acreedor tendrá derecho a intereses de demora cuando concurren simultáneamente los siguientes requisitos:

- a) Que haya cumplido sus obligaciones contractuales y legales.
- b) Que no haya recibido a tiempo la cantidad debida a menos que el deudor pueda probar que no es responsable del retraso.

En caso de que las partes hubieran pactado calendarios de pago para abonos a plazos, cuando alguno de los plazos no se abone en la fecha acordada, los intereses y la compensación previstas en esta ley se calcularán únicamente sobre la base de las cantidades vencidas.

Artículo 7 Interés de demora

1. El interés de demora que deberá pagar el deudor será el que resulte del contrato y, en defecto de pacto, el tipo legal que se establece en el apartado siguiente.
2. El tipo legal de interés de demora que el deudor estará obligado a pagar será la suma del tipo de interés aplicado por el Banco Central Europeo a su más reciente operación principal de financiación efectuada antes del primer día del semestre natural de que se trate más ocho puntos porcentuales.
3. El Ministerio de Economía y Hacienda publicará semestralmente en el «Boletín Oficial del Estado» el tipo de interés resultante por la aplicación de la norma contenida en el apartado anterior.

Artículo 8 Indemnización por costes de cobro

1. Cuando el deudor incurra en mora, el acreedor tendrá derecho a cobrar del deudor una cantidad fija de 40 euros, que se añadirá en todo caso y sin necesidad de petición expresa a la deuda principal.

2. El deudor no estará obligado a pagar la indemnización establecida en el apartado anterior cuando no sea responsable del retraso en el pago.

Artículo 9 Cláusulas y prácticas abusivas

1. Será nula una cláusula contractual o una práctica relacionada con la fecha o el plazo de pago, el tipo de interés de demora o la compensación por costes de cobro cuando resulte manifiestamente abusiva en perjuicio del acreedor teniendo en cuenta todas las circunstancias del caso, incluidas:

a) Cualquier desviación grave de las buenas prácticas comerciales, contraria a la buena fe y actuación leal.

b) La naturaleza del bien o del servicio.

c) Y cuando el deudor tenga alguna razón objetiva para apartarse del tipo de interés legal de demora del apartado 2 del artículo 7, o de la cantidad fija a la que se refiere el apartado 1 del artículo 8.

2. El juez que declare la invalidez de dichas cláusulas abusivas integrará el contrato con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1.258 del Código Civil y dispondrá de facultades moderadoras respecto de los derechos y obligaciones de las partes y de las consecuencias de su ineficacia.

3. Serán igualmente nulas las cláusulas abusivas contenidas en las condiciones generales de la contratación según lo dispuesto en el apartado 1.

4. Las acciones de cesación y de retracción en la utilización de las condiciones generales a que se refiere el apartado anterior podrán ser ejercitadas, conforme a la Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre Condiciones Generales de la Contratación, por las siguientes entidades:

a) Las asociaciones, federaciones de asociaciones y corporaciones de empresarios, de profesionales, de trabajadores autónomos y de agricultores que estatutariamente tengan encomendada la defensa de los intereses de sus miembros.

b) Las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación.

c) Los colegios profesionales legalmente constituidos.

5. Sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado anterior, las entidades mencionadas en dicho apartado también podrán personarse en los órganos jurisdiccionales o en los órganos administrativos competentes y asumir el ejercicio de acciones colectivas de cesación y de retracción en defensa de los intereses de sus asociados frente a empresas incumplidoras con carácter habitual de los períodos de pago previstos en esta Ley, en los contratos que no están incluidos en el ámbito de la Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre Condiciones Generales de la Contratación.

Artículo 10 Cláusula de reserva de dominio

En las relaciones internas entre vendedor y comprador, aquél conservará la propiedad de los bienes vendidos hasta el pago total del precio, siempre que se haya convenido expresamente

una cláusula de reserva de dominio entre comprador y vendedor antes de la entrega de los bienes.

Sin perjuicio de la aplicación del artículo 1.112 del Código Civil, el vendedor podrá subrogar en su derecho a la persona que, mediante la realización de anticipos, financiación o asunción de la obligación, realiza la contraprestación por cuenta del deudor o permite a este último adquirir derecho sobre el objeto de la reserva de dominio o utilizarlo cuando dicha contraprestación se destina, efectivamente, a ese fin.

Entre las medidas de conservación de su derecho, el vendedor o el tercero que haya financiado la operación podrán retener la documentación acreditativa de la titularidad de los bienes sobre los que se haya pactado la reserva de dominio.

4.1.2. CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES CORRIENTES

4.1.2.1. OBLIGACION

Según **Uchoa F. (2010)**. La palabra cumplimiento refiere a la acción y efecto de cumplir con determinada cuestión o con alguien. En tanto, por cumplir, se entiende hacer aquello que se prometió o convino con alguien previamente que se haría en un determinado tiempo y forma, es decir, la realización de un deber o de una obligación.

El cumplimiento es una cuestión que se encuentra presente en casi todos los órdenes de la vida, en el laboral, en el personal, en el social, en lo político, en el mundo de los negocios, entre otros, porque siempre, independientemente de sujetos, objetos y circunstancias, aparecerá este tema. En tanto, en el ámbito laboral, el cumplimiento resulta ser una condición sin equivo a la hora de querer triunfar o permanecer en un determinado

puesto. Si yo falto reiteradamente a mi empleo, cometo errores en mi desempeño los cuales por supuesto ocasionan serios problemas en la cadena de producción de la empresa estaré incurriendo en una falta concreta de cumplimiento de mis deberes laborales...

La obligación genera una conducta que ha de ser voluntaria, con libertad, es decir, OBLIGACION es un vínculo jurídico en el cual un acreedor tiene derecho a exigir un determinado comportamiento o conducta llamado prestación, de un deudor, disponiendo el acreedor de una serie de medidas coactivas para exigir dicho comportamiento al deudor.

Toda obligación consiste en dar, hacer o no hacer alguna cosa.

Derecho del acreedor dirigido a conseguir del deudor una prestación de dar, hacer o no hacer alguna cosa, garantizando con todo el activo patrimonial del obligado

Elementos: Sujeto, Objeto y Vínculo

SUJETO: Activo: tiene la facultad de exigir la prestación.

Pasivo: es el obligado, el deudor.

OBJETO: Es la actividad que debe desempeñar el deudor

VINCULO: Relación que une al deudor y al acreedor.

Deuda y Responsabilidad

Deuda y responsabilidad están separadas en cualquier obligación.

Deuda indica el deber de realizar la prestación acordada

Responsabilidad es la sumisión al poder coactivo del acreedor.

Conjunción y Separación de Ambos Elementos

DEUDA SIN RESPONSABILIDAD: Son deudas por motivo de juego, no existe derecho del acreedor sobre el patrimonio del deudor.

DEUDA CON RESPONSABILIDAD LIMITADA: Caso de la prenda y la hipoteca, solo se responde con bienes concretos que se han dado en garantía.

RESPONSABILIDAD SIN DEUDA: Una tercera persona que no ha contraído la obligación, es responsable del cumplimiento de la misma en el caso de que el deudor principal no haya pagado.

RESPONSABILIDAD SIN DEUDA ACTUAL: Prestación de fianza en garantía de deuda futura.

RESPONSABILIDAD SIN DEUDA PROPIA: Cuando la prenda y la hipoteca se constituyen por terceras personas extrañas a la obligación principal.

RESPONSABILIDAD CON DERECHO A ABANDONO: Abandonar la Responsabilidad suponer el abandono de la deuda contraída.

Fuentes de la Obligación

Forman parte de las fuentes de la obligación el cómo y donde nacen las obligaciones, las diversas causas que las producen y la clasificación de las mismas.

Las Fuentes de las Obligaciones

Las obligaciones nacen de la ley, de los contratos y cuasi contratos y de los actos y omisiones ilícitos o en que intervenga cualquier género de culpa o negligencia.

LA LEY: Obligaciones que no se presumen solo son exigibles las determinadas por el CC.

LOS CONTRATOS: Las obligaciones que nacen de los contratos tiene fuerza de ley entre las partes contratantes.

LOS CUASI CONTRATOS

ACTOS Y OMISIONES ILICITOS O QUE INTERVENGAN CUALQUIER GENERO DE CULPA O NEGLIGENCIA

Caracteres de la Prestación

Se deduce la necesidad de que la prestación objeto de una obligación sea posible, lícita y determinada.

- **POSIBILIDAD:** La obligación no nace cuando deviene de una prestación imposible.
- **LICITUD:** El acto se ajusta a las leyes o a la moral (buenas costumbres)
- **DETERMINACION:** La prestación ha de ser determinable, sino no quedaría al libre arbitrio de una de las partes y eso está prohibido.

Art. 1115: “si el cumplimiento de la condición depende de la exclusiva voluntad del deudor, la obligación condicional será nula”.

Art. 1449: “el señalamiento del precio no podrá dejarse la arbitrio de uno de los contratantes”.

Obligaciones Naturales

La obligación natural es una especie de categoría intermedia entre el simple deber moral y la obligación jurídica.

Se define como una obligación desprovista de sanción susceptible de cumplimiento voluntario aunque no de coacción.

Casos de Obligación Natural en el Derecho Español

La no repetición o irretractabilidad del pago, propio de:

- Obligaciones derivadas de juegos ilícitos
- Obligaciones del prestatario que ha pagado intereses sin estar estipulados
- El caso de la deuda prescrita y pagada voluntariamente
- El del pago no debido pero hecho a título de liberalidad o por otras causas justas.

La susceptibilidad de novación o fianza de las obligaciones nulas o anulables, cuando la causa de nulidad solo pueda ser invocada por el deudor o proceda de un motivo personal de este como a la menor edad.

Características de las obligaciones

El carácter abstracto de sus normas, que las hace poco a poco propensa a las influencias de la sociología jurídica, que ha llevado a la idea de codificar sus normas.

La permanencia y universalidad de sus normas, la lleva a formar parte de la lógica jurídica, por ser materia abierta a la discusión y razonamiento lógico jurídico. Son las normas de mayor permanencia en el tiempo y los de mayor aplicación en el espacio.

La fuerza coercitiva de sus normas, la obligatoriedad del vínculo jurídico, las hace susceptibles de ejecución forzosa en caso de incumplimiento.

Sus normas son de contenido eminentemente patrimonial, determinado en la posibilidad de valorar la prestación en sí misma.

Pertenece a la esfera privada individual configurando una relación jurídica de persona a persona.

Rebasan la esfera del derecho civil, para constituir los pilares fundamentales del ordenamiento jurídico positivo.

Generalidades

El efecto normal de una obligación es su cumplimiento.

¿Qué es el cumplimiento de una obligación?

La ejecución de la obligación lo que significa para el deudor un deber jurídico es decir no es potestativo.

Forma de cumplimiento

1. CUMPLIMIENTO VOLUNTARIO:

2. CUMPLIMIENTO FORZOSO.

Las obligaciones naturales son las únicas que no son de obligatorio cumplimiento para el deudor, por cuanto no están dotadas de poder coactivo y son consideradas obligaciones no jurídicas.

El cumplimiento produce dos efectos:

1.- El deudor queda obligado al cumplimiento de la obligación contraída.

2.- la facultad que tiene el acreedor de imponer de manera coactiva el cumplimiento cuando el deudor no cumpla con la obligación.

Mecanismos del cumplimiento

De acuerdo a lo que establece la norma el cumplimiento se debe dar primero en especie ya que es la forma normal y ordinaria de cumplir con la obligación, pero si el deudor no cumple en los términos pautados debe cumplir por equivalente, pero el acreedor no puede exigir el cumplimiento por equivalente si el deudor ofrece el cumplimiento en especie. Pero sin embargo si el deudor incumple el acreedor tiene la potestad de exigir la que él estime conveniente.

Incumplimiento involuntario causa extraña no imputable: Es la inejecución de la obligación por hechos, obstáculos o causas sobrevenidas después del nacimiento de la obligación y no dependen de la voluntad del deudor y por lo tanto no se le pueden imputar por eso la doctrina las ha denominado causas extrañas no imputables.

Clases de obligaciones

Los derechos personales u obligaciones, pueden clasificarse de acuerdo a los distintos elementos que las componen: vínculo jurídico, sujetos y objeto.

De acuerdo al vínculo jurídico, que une a acreedor y deudor, podemos reconocer las obligaciones civiles y las naturales. Las primeras son las que dan derecho a exigir su cumplimiento judicialmente. Las segundas solo crean entre las partes un vínculo de equidad, que no dan derecho a accionar judicialmente, pero sí a retener lo pagado por el deudor, si voluntariamente lo hiciera. Si pagó por desconocer que su obligación era solo natural, no puede pedir la devolución de lo abonado, argumentando ese error, ya que la deuda es válida, aun cuando carezca de acción. Son ejemplo de obligaciones

naturales las deudas prescriptas, las que fueron instrumentadas con vicios de forma, las deudas de juego, etcétera.

Con respecto al objeto de la prestación podemos distinguir:

a. Las obligaciones de dar, cuando se transmiten derechos reales, o de uso o tenencia, que puede ser sobre cosas ciertas, que incluye sus accesorios, de cosas inciertas no fungibles, cuya elección corresponde al deudor, salvo acuerdo en contrario. Si fuere de dar cantidades de cosas, o sea cosas fungibles, éstas quedarán individualizadas, una vez que fueren contadas, pesadas o medidas por parte del acreedor. Aquí se incluyen las prestaciones de dar sumas de dinero. La indeterminación de la cosa a entregar no puede ser absoluta, aunque sea el género y la cantidad deben estar consignadas. No podría considerarse como obligación la prestación que obligara al deudor a entregar cualquier cosa.

b. Las obligaciones de hacer, que importan la prestación de un servicio o la realización de una obra, en el tiempo y modo convenido.

c. Las obligaciones alternativas, donde el deudor, si no se hubiese convenido que la elección fuere a cargo del acreedor, puede escoger entre dos o más objetos prestacionales. Por ejemplo, Juan se obliga a entregar a Pedro, una bicicleta o una moto. Se libera entregando cualquiera de las dos, pero si una de ellas se pierde, aún por caso fortuito o fuerza mayor el deudor debe entregar la cosa subsistente. Si ambas se perdieran el deudor abonará por el valor de la última que no pudo ser entregada, si alguna de ellas se perdió por su culpa. Si ambas no pueden ser cumplidas sin culpa del deudor, la obligación se extingue.

d. Las facultativas, tienen una obligación principal y otra accesoria. La diferencia con las alternativas es que perdida la prestación principal, sin culpa del deudor, éste queda desobligado de cumplir la prestación facultativa. Esta posibilidad de constitución de obligaciones facultativas puede hacerse por contrato o disposición de última voluntad, como los legados facultativos. Los romanos, conocieron un caso especial de obligación facultativa en el abandono noxal, donde el dueño del hijo o esclavo que había cometido un delito tenía la obligación principal de entregarlo a la víctima del hecho ilícito y la facultativa de abonar los daños y perjuicios ocasionados. Muertos el hijo o el esclavo, por causas no imputables al padre o dueño, respectivamente éste se liberaba de su obligación.

e. Divisibles, cuando el objeto prestacional puede cumplirse por partes, por ejemplo, entregar sumas de dinero en cuotas.

f. Indivisibles, cuando la naturaleza del objeto no permite su cumplimiento por partes, por ejemplo la entrega de una casa.

Con respecto al sujeto, cuando hay sujetos múltiples, o sea más de un acreedor y/o más de un deudor, podemos distinguir las obligaciones simplemente mancomunadas, donde la deuda se divide proporcionalmente entre los deudores, y el crédito entre los acreedores del mismo modo, de las solidarias donde cualquier acreedor puede reclamar a cualquier deudor el cumplimiento total de la prestación, y cualquier deudor se desobliga pagando el total de la deuda a cualquier acreedor.

Tanto en relación al objeto como a los sujetos, existen obligaciones principales y accesorias.

Con respecto al objeto, son accesorias aquellas que se contraen para asegurar el cumplimiento de la obligación principal. Este

sería el caso de las obligaciones con cláusula penal, que consiste en un castigo, o multa si el deudor no cumple su prestación o en caso de mora. Con respecto a los sujetos, se trata de garantías o fianzas. Extinguida la obligación principal se extingue la accesoria

Clases de obligaciones por razón del objeto

La de dar una cosa determinada comprende a su vez la de entregar todos sus accesorios, aunque no hayan sido mencionados teniendo el acreedor derecho a los frutos de la cosa desde que nace la obligación.

En las obligaciones de hacer, se distingue entre:

- Prestaciones u obligaciones de medios; el deudor se compromete a prestar una actividad pero sin garantizar ningún resultado.
- Obligaciones de resultado: se garantiza su obtención con independencia del tiempo y esfuerzo que le acarree realizarla.

En la prestación negativa de no hacer: el deudor hace lo que no debería hacer.

Prestación de tracto único: la prestación se realiza en un solo acto

Prestación de tracto continuo: consiste en una conducta continua

Prestación de tracto sucesivo: se realiza mediante una serie de actos continuados.

Prestación principal: tiene entidad independiente puede existir por si sola

Prestación accesoria: depende de la prestación principal.

Obligaciones Alternativas y Facultativas

- Alternativas: Cuando uno se obliga a una entre varias prestaciones
- Facultativas: El deudor debe una sola prestación pero tiene la facultad de liberarse pagando otra distinta.

Las Obligaciones Genéricas

Recaen sobre un objeto que no está determinado individualmente, sino que está determinado por clases de objetos sin características individuales.

Cuando la obligación consista en entregar una cosa indeterminada que no se haya acordado calidad y circunstancias, el acreedor no podrá exigirla ni el deudor entregarla de la inferior.

Las Obligaciones Pecuniarias

Tienen por objeto la entrega de una determinada suma de dinero. “el pago de las deudas de dinero deberá hacerse en la especie pactada, y, no siendo posible entregar la especie, en la moneda de plata u oro que tenga curso legal en España”.

Inflación y Derecho

Una vez fijado el importe de una deuda deberá ser satisfecho con lo establecido aunque fluctuó su valor.

El Principio Nominalista

Según el principio, la obligación viene determinada por un número de unidades de dinero prescindiendo del valor adquisitivo de las mismas, es decir de la inflación.

El Valorismo

Según este principio el deudor deberá pagar al acreedor cuando llegue el vencimiento el valor de la deuda en ese momento, no en el momento que se generó la deuda.

Las Clausulas de Estabilización

Las partes pueden estipular lo que tengan por conveniente, si no es contrario a la ley, a la moral o al orden público, hay que realizar un doble estimación, dinero a cosas y cosas a dinero, en el momento de realizar la obligación dineraria y en el momento de su pago.

Las cláusulas son:

- Cláusula valor y valor plata
- Cláusula valor trabajo, de uno u otro tipo
- Cláusula índice general costo de la vida
- Cláusula valor moneda extranjera

Han de fijarse teniendo en cuenta la fluctuación del valor del dinero en sus dos vertientes: inflación y deflación, tanto a favor como en contra del acreedor y del deudor.

Deuda de Intereses

Es la retribución por la retención de una cantidad de dinero ajeno; consiste en una alícuota de tal cantidad por una unidad de tiempo.

- Es una deuda monetaria, deuda de suma o cantidad
- Es una deuda o prestación accesoria
- Los intereses son una manifestaron civil del concepto de frutos “frutos civiles”

- Son proporcionales al tiempo en que se dispone del dinero ajeno. La deuda de intereses se clasifica en:

Intereses convencionales: origen y cuantía se encuentran en la voluntad de las partes, la cuantía es libre con el límite que exige la ley.

Intereses legales: cuando su origen y cuantía se halla en la ley

Intereses procesales: cuando su origen está en razones procesales previstas por la ley.

Obligaciones Mancomunadas y Solidarias

Obligaciones Mancomunadas

Tienen varios sujetos. El que haya más de dos acreedores o más de dos deudores en una sola obligación no implica que puedan exigir íntegramente las cosas objeto de la obligación, si no se acuerda nada el crédito o deuda se presumirá a partes iguales. Estas obligaciones tienen plena independencia entre sí.

Obligaciones Solidarias

A cada deudor se le puede reclamar el total de la deuda o cada acreedor puede reclamar en entero del crédito. Se trata de obligaciones o créditos de todos y cada uno por el total

La Solidaridad de los Deudores

Cuando se habla de solidaridad de deudores quiere decir que deriva de la voluntad del acreedor de poder cobrar al deudor que elija y así tener garantizada la obligación para todos los deudores que existan, por lo tanto cualquiera de los deudores responde de la deuda frente al acreedor sin perjuicio de que el

deudor elegido pueda exigir a los demás las partes que corresponda.

Obligaciones Divisibles e Indivisibles

Hacer referencia a que las prestaciones no pueda ser susceptible de cumplimiento parcial, no se puede entregar parte de la obligación.

Si la prestación es divisible y no existe pacto el crédito o deuda se dividirán en tantas partes como acreedores o deudores haya, son las llamadas obligaciones parciarias o mancomunadas divisibles.

Si la prestación es indivisible los acreedores y/o deudores habrán de actuar conjuntamente, reclamaran la deuda todos juntos y el pago solo tendrá efecto liberatorio cuando se la pago a todos los acreedores juntos, son las llamadas obligaciones mancomunadas o mancomunadas indivisibles

4.1.2.2. CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES

Coloquialmente, pago significa entrega de una cierta cantidad de dinero debida, pero para el Derecho es también llevar a cabo una prestación debida; una deuda se entenderá pagada cuando “hubiere entregado la cosa o hecha la prestación en que la obligación consistía”; pago es igual a cumplimiento, aunque es más correcto cumplimiento porque no se limita al aspecto pecuniario.

Las obligaciones nacen con “vocación autofágica” es decir, su cumplimiento conlleva su desaparición para el Derecho, y es la causa por antonomasia de extinción; el resto de las causas de extinción (art. 1156 CC) son “frustraciones”.

De igual manera, los derechos de crédito nacen para morir, no así los derechos reales, que tienen tendencia a ser permanentes.

El pago

La doctrina española actual entiende que el cumplimiento en sí mismo no puede ser considerado un negocio jurídico ni un hecho jurídico.

En rigor, la conducta objeto de la prestación es siempre un acto pues depende de la voluntad del sujeto y, por tanto, el pago es un acto voluntario y debido, lo que no impide que la realización del acto, en ocasiones, pueda concluir con la celebración de negocios jurídicos.

Los protagonistas o sujetos del cumplimiento

En general

Toda obligación presupone la existencia de dos o varias personas que ocupan posiciones contrapuestas: acreedor o sujeto activo de la obligación (está legitimado para actuar frente al deudor) y deudor o sujeto pasivo.

Estas denominaciones dan lugar a confusión en el momento mismo del cumplimiento, pues el deudor, que ha de desplegar la actividad requerida en la obligación, se convierte en sujeto activo del cumplimiento; y más confusa resulta si en ese momento aparecen personas extrañas a la obligación. Por ello es preferible, siguiendo la terminología romana, denominar “solvens” a quien realiza el pago y “accipiens” al receptor.

Los protagonistas naturales del cumplimiento de la obligación son deudor y acreedor. Ello no impide que el momento del pago aparezcan personas extrañas que asuman el papel del deudor (“pago de tercero”) o del acreedor (“pago al tercero”). Pero para que puedan considerarse terceros es necesario que tengan la

iniciativa de intervenir pues si lo hacen como representante de una de las partes o por una especial relación de subordinación no es un caso de intervención de tercero en el cumplimiento.

Cuando el deudor haya ignorado o se haya opuesto al pago del tercero, la regla radica en otorgar al solvens un crédito para reclamar al deudor "aquello en que le hubiera sido útil el pago", independientemente pues del crédito ostentado por el acreedor primitivo. Esto es, la relación obligatoria preexistente ha de entenderse extinguida, y el pago del tercero ha generado una nueva obligación, a la que los autores suelen denominar acción de reembolso o acción de reintegro.

Pasivos corrientes

Los pasivos corrientes hacen referencia a los pasivos que la empresa debe pagar en un plazo igual o inferior a un año.

Los pasivos de una empresa se clasifican en aquellos pasivos a largo plazo y los pasivos a corto plazo, esto es aquellas deudas que son exigibles en un corto plazo, que son los que se conocen como pasivos corrientes.

El pasivo es un componente de la estructura financiera muy importante de toda empresa, puesto que con el pasivo es que por lo general se financia el capital de trabajo que requiere la empresa para operar, por lo que la empresa debe administrar muy bien esos pasivos.

Para que la empresa pueda hacer una correcta administración de sus pasivos, es preciso que los clasifique adecuadamente, en especial aquellos a corto plazo, para que pueda programar su pago y así no entrar en una eventual mora que le pueda cerrar las puertas a futuras financiaciones.

Los pasivos corrientes son por lo general una fuente de financiación de bajo costo financiero. Por ejemplo es posible conseguir que los proveedores le vendan mercancías a crédito a 30 o incluso 90 días sin cobrar financiación, por lo que se debe cuidar este tipo de concesiones.

Es por esa razón y otras muchas, que la empresa debe identificar con exactitud sus pasivos corrientes para que pueda dentro de su planeación y su presupuesto, atenderlos adecuadamente, administrarlos de forma eficiente.

De otra parte, cuando la empresa requiere financiación a un banco o a cualquier otro tercero, esos estarán interesados en conocer los pasivos corrientes de la empresa para tener una idea clara de las obligaciones a corto plazo de la empresa. Si la empresa cuenta con elevadas obligaciones a corto plazo y no cuenta con el suficiente flujo de efectivo o los suficientes activos corrientes para cubrir esos pasivos, con seguridad que ningún acreedor o proveedor querrá financiarla, puesto que el riesgo que presenta la empresa de incumplir con nuevas obligaciones es alto.

Así que el pasivo corriente es un dato de importancia tanto para las directivas de la empresa como para los terceros que estén interesados en financiarla o invertir en ella.

Constituyen una clase de crédito espontáneo como consecuencia de la actividad normal de la empresa. Son los proveedores con los que mantenemos relaciones los que nos conceden ese aplazamiento en el pago, y que nos comprometemos a pagar en un plazo no superior a 90 días. Por este plazo se encuadran en el pasivo a corto plazo, pero diferenciado en una cuenta especial llamada proveedores.

5. HIPÓTESIS

La morosidad de las cuentas por cobrar afecta en el cumplimiento de las obligaciones corrientes de los Cañicultores, sector Cascajal, 2016.

6. OBJETIVOS

6.1.OBJETIVO GENERAL

Determinar que la morosidad de las cuentas por cobrar afecta el cumplimiento de las obligaciones corrientes de los Cañicultores del sector Cascajal, 2016.

6.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Determinar la morosidad de las cuentas por cobrar de los Cañicultores del sector Cascajal, 2016.
- b) Determinar el cumplimiento de las obligaciones corrientes de los Cañicultores del sector Cascajal, 2016.
- c) Determinar la liquidez de los Cañicultores del sector Cascajal, 2016.

II. METODOLOGÍA DEL TRABAJO

2.1. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

2.1.1. Tipo de investigación

La presente investigación fue de tipo Descriptiva.

2.1.2. Diseño de la investigación

El diseño de investigación fue no experimental de corte transversal.

2.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

2.2.1. Población

La población estuvo constituida por los 50 cañicultores de sector Cascajal, 2016.

2.2.2. Muestra

La muestra estuvo constituida por los 50 cañicultores del sector Cascajal, 2016.

2.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

2.3.1. Técnicas

Se utilizó la técnica de entrevista.

2.3.2. Instrumentos

El instrumento utilizado fue la guía de entrevista.

2.4. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Para la presente investigación utilizamos el paquete estadístico SPSS versión 22.0, formaremos una base de datos, luego los resultados serán distribuidos en tablas en cantidades y porcentajes para su respectiva presentación.

III. RESULTADOS

TABLA N° 01. EXISTENCIA DE MOROSIDAD DE LAS CUENTAS POR COBRAR

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	50	100
NO	0	0
TOTAL	50	100

FUENTE: Elaboración propia

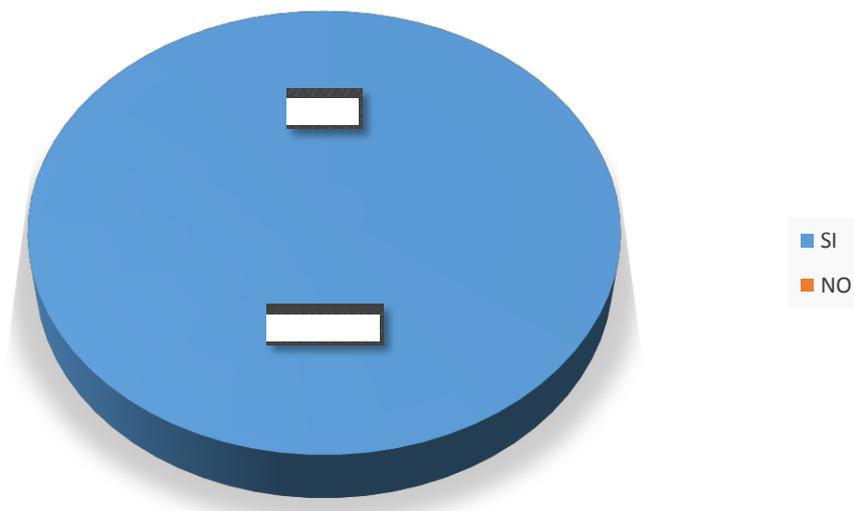


FIGURA N° 01. EXISTENCIA DE MOROSIDAD DE LAS CUENTAS POR COBRAR

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACION:

La totalidad de los entrevistados indican que existe morosidad por parte de sus clientes.

TABLA N° 02. EL ATRASO DE LA CANCELACION DE FACTURAS

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
Hasta 15 días	50	100
De 16 días a 30 días	0	0
De 31 días a 60 días.	0	0
Más de 60 días.	0	0
TOTAL	50	100

FUENTE: Elaboración propia

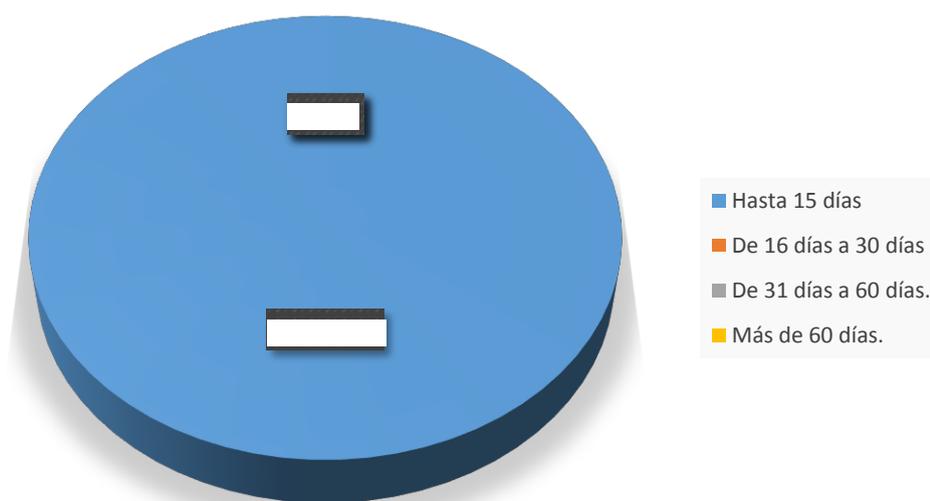


FIGURA N° 02. EL ATRASO DE LA CANCELACION DE FACTURAS

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACION:

La totalidad de los entrevistados existe un atraso de medio mes en la cancelación de sus facturas.

TABLA N° 03. GARANTIAS DE LAS CUENTAS POR COBRAR

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
Letras.	0	0
Cheques.	0	0
Bienes muebles.	0	0
Ninguna garantía.	50	100
TOTAL	50	100

FUENTE: Elaboración propia

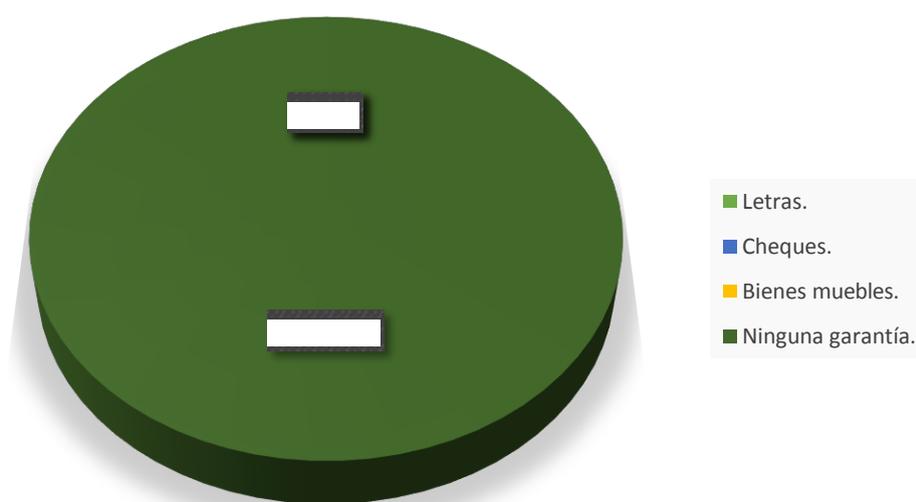


FIGURA N° 03. GARANTIAS DE LAS CUENTAS POR COBRAR

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACION:

La totalidad del público objetivo no recibe ninguna garantía por las cuentas por cobrar.

TABLA N° 04. REALIZACION DE LAS PROVISIONES DE ACUERDO A LA LEY DEL IMPUESTO A LA RENTA POR LA MOROSIDAD DE LAS CUENTAS POR COBRAR

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
SI	0	0
NO	50	100
TOTAL	50	100

FUENTE: Elaboración propia

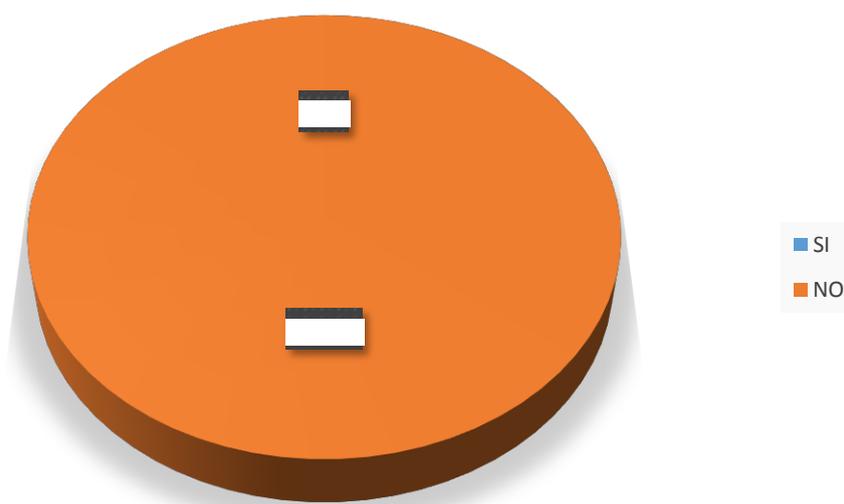


FIGURA N° 04. REALIZACION DE LAS PROVISIONES DE ACUERDO A LA LEY DEL IMPUESTO A LA RENTA POR LA MOROSIDAD DE LAS CUENTAS POR COBRAR

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACION:

La totalidad de entrevistados no hacen provisiones de acuerdo a la ley del impuesto a la renta por la morosidad de las cuentas por cobrar.

TABLA N° 05. EL CASTIGO ADECUADO DE LAS CUENTAS POR COBRAR

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
SI	0	0
NO	50	100
TOTAL	50	100

FUENTE: Elaboración propia

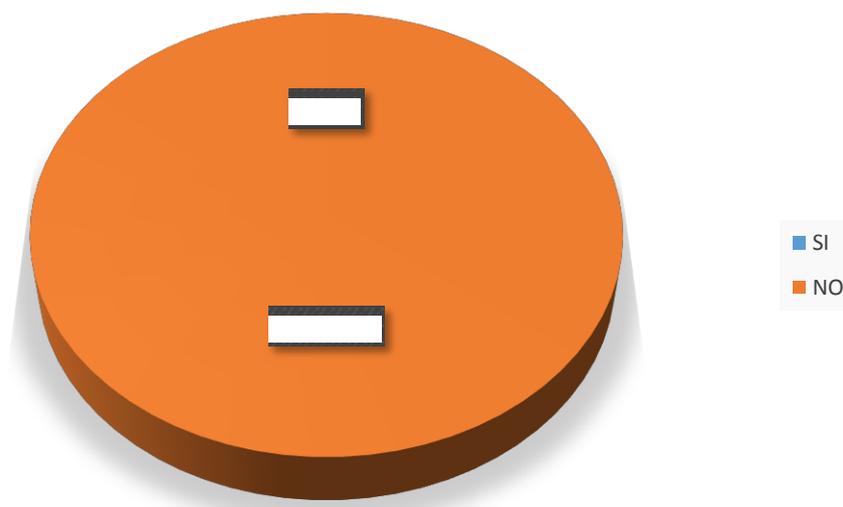


FIGURA N° 05. EL CASTIGO ADECUADO DE LAS CUENTAS POR COBRAR

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACION:

Que la totalidad de entrevistados no realizan el castigo adecuado de las cuentas por cobrar

TABLA N° 06. EXISTENCIA DE UN REGISTRO ACTUALIZADO DE LAS CUENTAS POR COBRAR

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
SI	17	34
NO	33	66
TOTAL	50	100

FUENTE: Elaboración propia

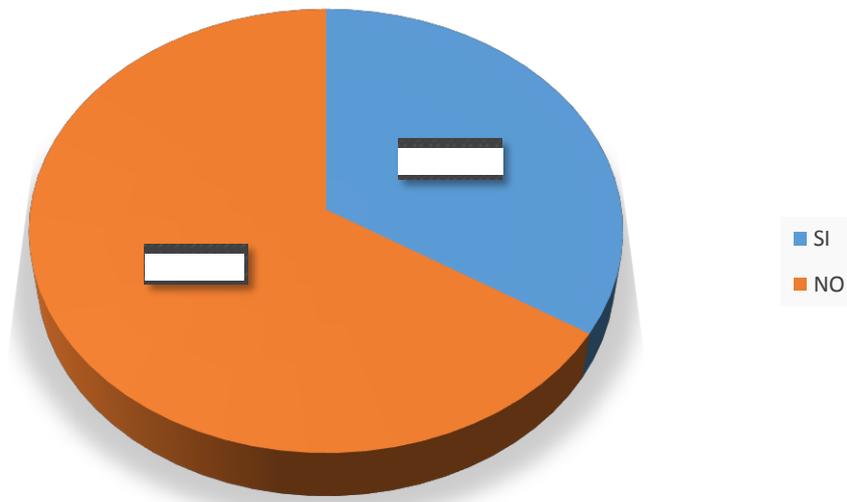


FIGURA N° 06. EXISTENCIA DE UN REGISTRO ACTUALIZADO DE LAS CUENTAS POR COBRAR

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACION:

Más de la mitad de los entrevistados indica que no existe un registro actualizado sobre las cuentas por cobrar

TABLA N° 07. MEDIDAS PARA DISMINUIR LA MOROSIDAD DE LAS CUENTAS POR COBRAR

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
SI	21	42
NO	29	58
TOTAL	50	100

FUENTE: Elaboración propia

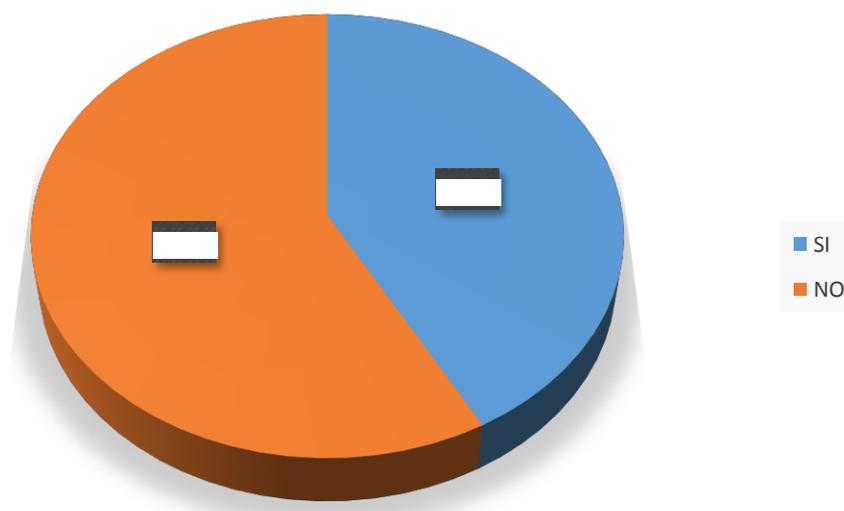


FIGURA N° 07. MEDIDAS PARA DISMINUIR LA MOROSIDAD DE LAS CUENTAS POR COBRAR

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACION:

Más de la mitad de los entrevistados no han tomado medidas para disminuir la morosidad de las cuentas por cobrar.

TABLA N° 08. COLOCACION DE LOS PRECIOS POR AGROINDUSTRIALES SAN JACINTO POR LOS PRODUCTOS QUE RECIBE EN LA COSECHA

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
SI	50	100
NO	0	0
TOTAL	50	100

FUENTE: Elaboración propia

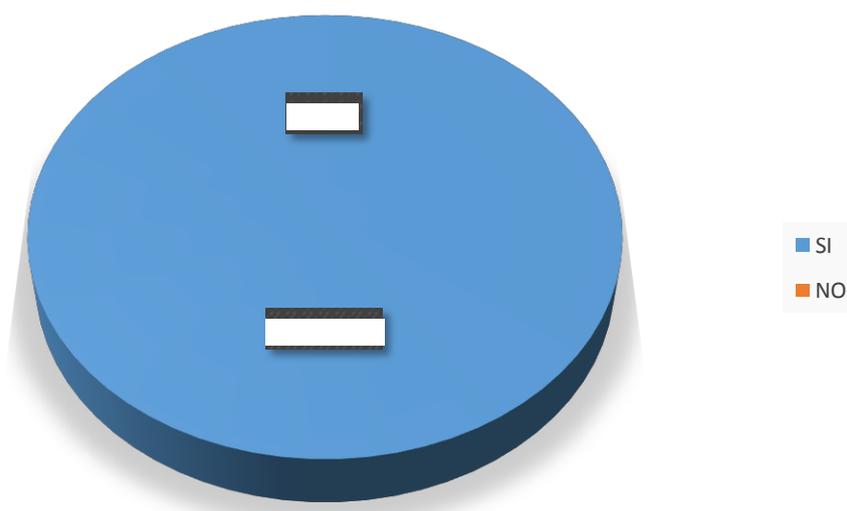


FIGURA N° 08. COLOCACION DE LOS PRECIOS POR AGROINDUSTRIALES SAN JACINTO POR LOS PRODUCTOS QUE RECIBE EN LA COSECHA

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACION:

La totalidad de los entrevistados respondió que Agroindustriales San Jacinto S.A.A. coloca precios durante la cosecha.

TABLA N° 09. AGROINDUSTRIAS SAN JACINTO S.A.A CONSIDERA LOS PRECIOS DE MERCADO

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
SI	0	0
NO	50	100
TOTAL	50	100

FUENTE: Elaboración propia

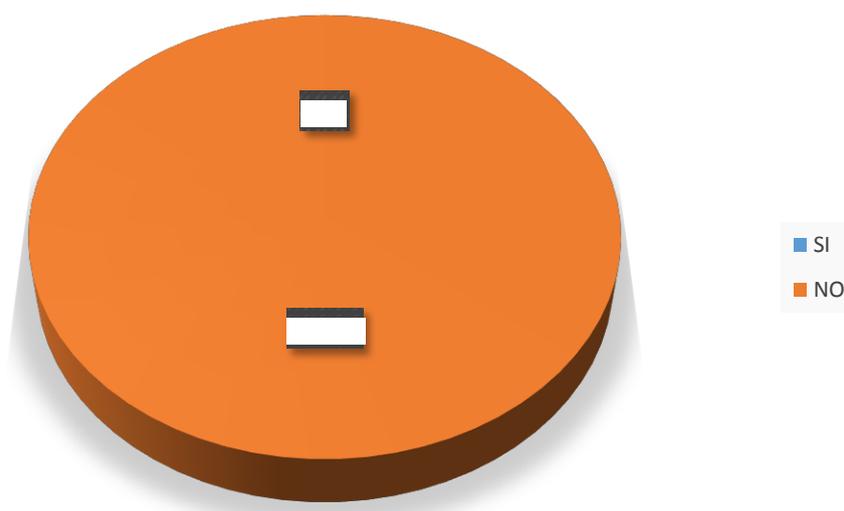


FIGURA N° 09. AGROINDUSTRIAS SAN JACINTO S.A.A CONSIDERA LOS PRECIOS DE MERCADO

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACION:

La totalidad de los entrevistados considera que Agroindustrias San Jacinto SAA no les considera los precios de mercado.

TABLA N° 10. LA COBRANZA OPORTUNA DE LAS CUENTAS POR COBRAR

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
SI	18	36
NO	32	64
TOTAL	50	100

FUENTE: Elaboración propia

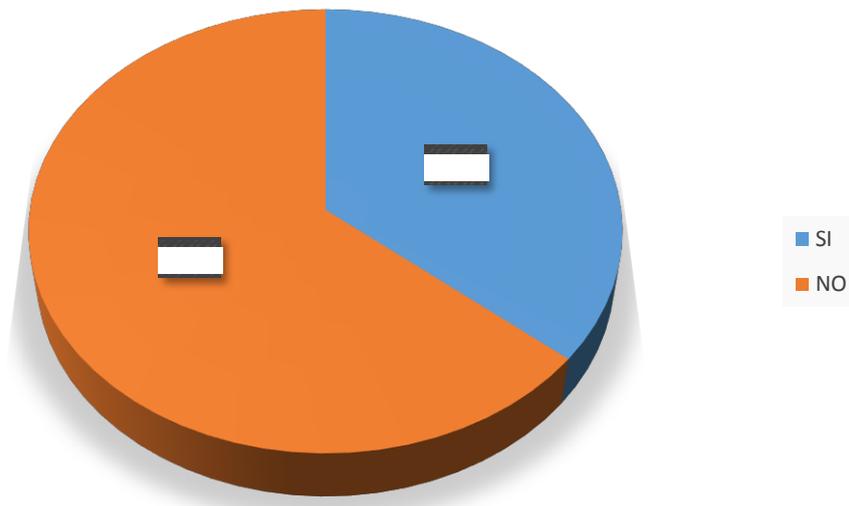


FIGURA N° 10. LA COBRANZA OPORTUNA DE LAS CUENTAS POR COBRAR

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACION:

Más de la mitad de los entrevistados no realizan una cobranza oportuna de las cuentas por cobrar.

TABLA N° 11. LA COBRANZA DE LAS CUENTAS POR COBRAR PERMITE EL CUMPLIMIENTO OPORTUNO DE LAS OBLIGACIONES CORRIENTES

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
SI	15	30
NO	35	70
TOTAL	50	100

FUENTE: Elaboración propia

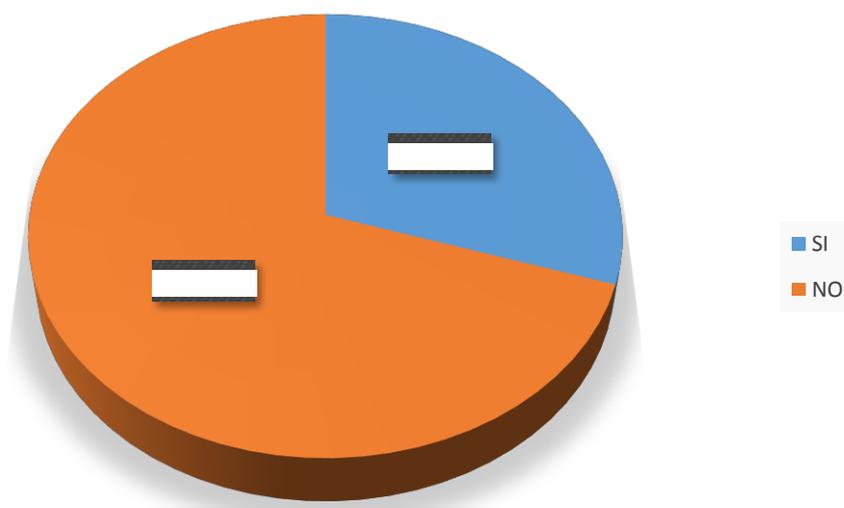


FIGURA N° 11. LA COBRANZA DE LAS CUENTAS POR COBRAR PERMITE EL CUMPLIMIENTO OPORTUNO DE LAS OBLIGACIONES CORRIENTES

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACION:

Más de la mitad de los entrevistados no cumplen oportunamente con sus obligaciones corrientes debido a la no cobranza de sus cuentas por cobrar.

TABLA N° 12. EL ATRASO DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y EL INTERES CON ENTIDADES FINANCIERAS

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
SI	37	74
NO	13	26
TOTAL	50	100

FUENTE: Elaboración propia

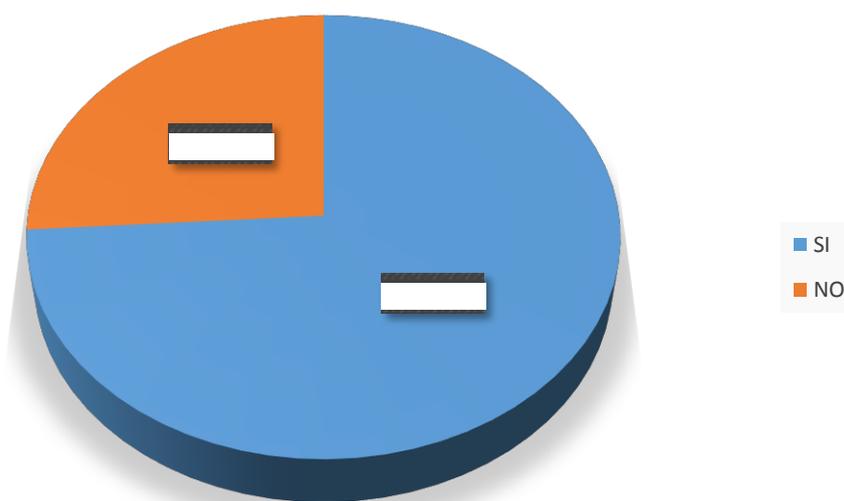


FIGURA N° 12. EL ATRASO DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y EL INTERESES CON ENTIDADES FINANCIERAS

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACION:

La cuarta parte de los entrevistados precisan que no le genera intereses con entidades financieras debido al atraso de las cuentas por cobrar.

TABLA N° 13. ENCARGO A EMPRESA DE COBRANZA POR LAS CUENTAS POR COBRAR

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
SI	0	0
NO	50	100
TOTAL	50	100

FUENTE: Elaboración propia

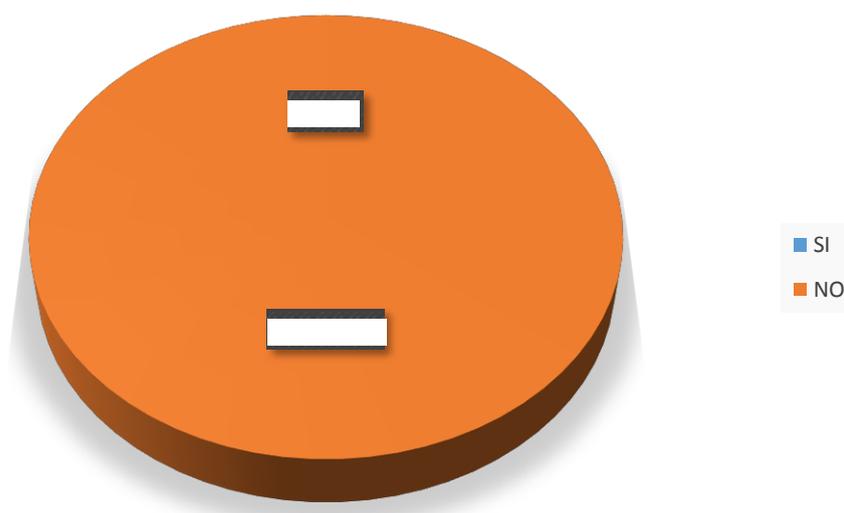


FIGURA N° 13. ENCARGO A EMPRESA DE COBRANZA POR LAS CUENTAS POR COBRAR

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACION:

La totalidad de los entrevistados no encarga a una empresa de cobranza sus cuentas por cobrar.

TABLA N° 14. COMPRAS AL CONTADO

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
SI	10	82
NO	40	18
TOTAL	50	100

FUENTE: Elaboración propia

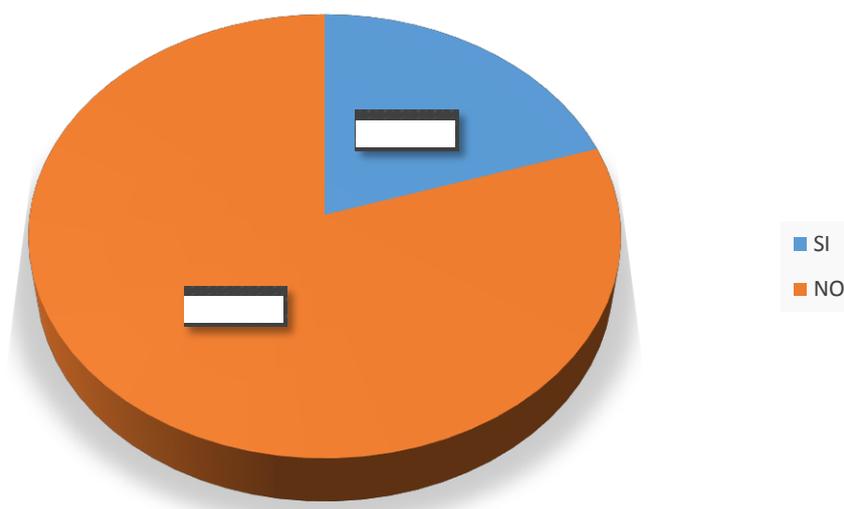


FIGURA N° 14. COMPRAS AL CONTADO

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACION:

La quinta parte de los entrevistados realiza compras al contado el resto al credito.

TABLA N° 15. PAGO OPORTUNO A COLABORADORES Y PROVEEDORES

ALTERNATIVA	NUMERO	PORCENTAJE
SI	0	0
NO	50	100
TOTAL	50	100

FUENTE: Elaboración propia

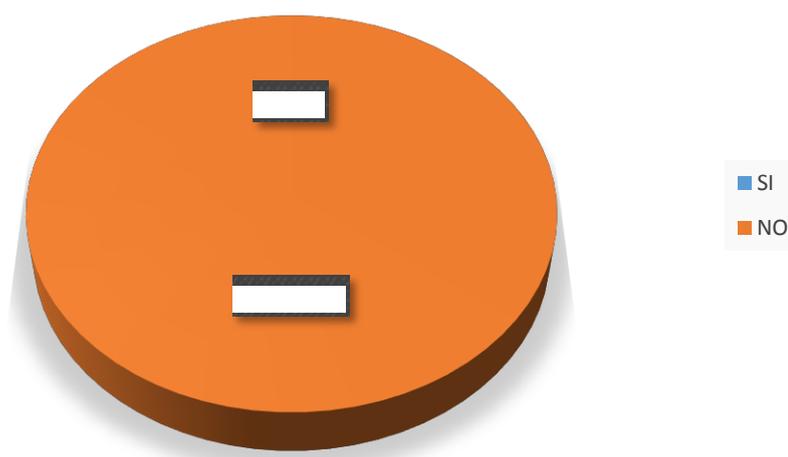


FIGURA N° 15. PAGO OPORTUNO A COLABORADORES Y PROVEEDORES

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACION:

La totalidad de los entrevistados no realiza un pago oportuno a sus colaboradores y proveedores.

IV. ANALISIS Y DISCUSIÓN:

Según los resultados del instrumento en la TABLA N° 1 sobre la existencia de morosidad de las cuentas por cobrar, la totalidad de los entrevistados afirma que existe morosidad en el pago que se les realiza por parte de su cliente. Este resultado tiene sentido con CARRASCO y FARRO (2014); precisan existen políticas de cobranza; pero no las más adecuadas, por ello no existen controles de carácter preventivo que verifiquen el buen cumplimiento de los objetivos.

Después de contrastar lo precisado por CARRASCO y FARRO y los resultados alcanzados nos permitimos indicar que estamos de acuerdo con lo mencionado ya que las políticas de crédito aplicadas correctamente y una buena gestión reduce la morosidad por parte de los clientes.

De acuerdo a la TABLA N° 11 referido a la cobranza de las cuentas por cobrar permiten el cumplimiento oportuno de las obligaciones corrientes tenemos como resultado que más de la mitad de los entrevistados no cumplen con sus obligaciones corrientes (70%) debido al retraso de la cobranza de las cuentas por cobrar. Esto nos hace acordarnos con NOGUEIRAS (2005) precisa que la aplicación de políticas no acordes que retrasan la actividad de cobranza. Por tal motivo se le recomienda a la gerencia administrativa de dicho organismo, considerar la seriedad del asunto para así aplicar los correctivos necesarios que le permitan a la empresa adquirir los recursos para funcionar con normalidad y lograr mantenerse en el mercado

Después de contrastar lo precisado por NOGUEIRAS y los resultados alcanzados nos permitimos indicar que estamos de acuerdo con lo mencionado ya que para mantenerse en el mercado se necesita cumplir oportunamente con las obligaciones corrientes y aplicar los correctivos necesarios para reducir la morosidad por parte de nuestros clientes lo que nos permitirá cumplir nuestras obligaciones corrientes.

Según la TABLA N° 10 relacionado a la cobranza oportuna de las cuentas por cobrar, tenemos que la mayoría de los entrevistados (64%) no cobran oportunamente. Del mismo modo AGUILAR (2015) precisa que la Corporación Petrolera SAC, carece de una política de crédito eficiente, pues en la evaluación de los posibles clientes solo toma en cuenta el prestigio y la antigüedad en el mercado, más no se hace un estudio y seguimiento riguroso al comportamiento, que tienen los posibles clientes,. Esto conlleva a que muchas veces Corporación Petrolera SAC, contrate a empresas, para que realicen esta labor, lo cual genera más gastos y esto afecta a la liquidez de la empresa.

Después de contrastar lo precisado por Aguilar y los resultados obtenidos en la entrevista nos permitimos indicar que estamos de acuerdo con los mencionado ya que el no cobrar oportunamente afecta la liquidez de la empresa

Según la TABLA N° 12 sobre el atraso de las cuentas por cobrar y el interés con las entidades financiera, tenemos que tan solo 1/4 de los entrevistados (26 %) no les genera intereses con entidades financieras el atraso de las cuentas por cobrar. Asimismo LIZÁRRAGA (2010) precisa cuando una empresa no cuenta con límites de crédito (llamadas también líneas de crédito) esta se expone a aumentar los riesgos de morosidad, pues justamente un límite de crédito estudiado técnicamente sirve para medir la capacidad de pago de un cliente y en función de este estudio es que la empresa mitiga su riesgo.

Después de contrastar lo precisado por Lizárraga y los resultados alcanzados nos permitimos indicar que estamos de acuerdo con lo mencionado ya que la morosidad de la cuenta por cobrar nos genera intereses que afectan el capital de trabajo.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- 1) La morosidad de las cuentas por cobrar afectan las obligaciones corriente de los cañicultores del sector Cascajal, 2016. Debido a que no se les cancela oportunamente a los cañicultores. Estos tienen que seguir trabajando en el cultivo de la caña para lo cual necesitan de mano de obra, abonos, fertilizantes y venenos para el adecuado tratamiento de este producto, pero al no haberse cobrado al cliente, afecta las obligaciones con los trabajadores y proveedores lo que genera un desprestigio.

- 2) Se determinó que a la totalidad de los cañicultores del sector cascajal, 2016, no se les paga oportunamente por el producto adquirido, debido a que el producto lo adquiere la única industria de la región que es San Jacinto, al ser monopólica tiene las ventajas del caso, más aun que los cañicultores no cuentan con una buena gestión de cobranza que les permitiría reducir la morosidad por parte de su cliente.

- 3) La mayoría de los cañicultores del sector cascajal no cumplen con sus obligaciones corrientes, debido a que no se les cancela oportunamente por el producto vendido, si no que se les paga a los 15 días lo que genera que en esos días ellos tienen que seguir con el cultivo del producto y no cumplen los pagos oportunos de los trabajadores y proveedores. La otra parte que si cumple sus obligaciones corrientes por la época en que se encuentra el producto.

4) Los cañicultores del sector cascajal en su mayoría no cuentan con liquidez para cubrir sus obligaciones debido que el cultivo de caña es un proyecto de 5 años por lo que al principio no se cuenta con liquidez pero al avanzar el tiempo la liquidez tiende a crecer por lo que algunos de los entrevistados si cuentan con la liquidez para cubrir sus obligaciones debido que están a mitad o por finalizar el proyecto del cultivo de caña y esto varia también de acuerdo al producción ya que algunos al poco tiempo nada más recuperan al inversión, se sigue trabajando pero ya por la ganancia o utilidad.

5.2. RECOMENDACIONES:

- 1) Plantear políticas de cobranza eficientes para que se nos pueda cancelar en la oportunidad adecuada, que nos permita cumplir de forma idónea nuestras obligaciones corrientes y generarnos un buen prestigio como productor.
- 2) Asociarse todos los cañicultores del sector debido que con todos existe la morosidad de la cuentas por cobrar, Crear una comisión para tramitar que se les pague de forma oportuna.
- 3) Ante la morosidad de la empresa adquiriente del producto (caña), cobrar intereses que nos permitan cubrir los gastos que nos genera el incumplimiento de las obligaciones corrientes debido a la tardía cancelación.
- 4) Para poder enfrentar los gastos que se dan en el trascurso del proyecto de cultivo de caña generar un amplio capital de trabajo sabiendo de la problemática que se presenta, de esta manera estar preparados para las diversas problemáticas que se presentan.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acedo Á. (2011). *Teoría general de las obligaciones (2a. ed.)*. Madrid, ES: Dykinson.

Aguilar A. & Camargo G. (2004). *Análisis de la morosidad de las instituciones micro financieras (IMF) en el Perú* (Documento de Trabajo 133, Serie Economía, 38). Perú: IEP.

Aguilar V. (2013). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C. - año 2012*. Universidad San Martín De Porres.

Bermúdez O. & Velásquez N. (2013). *La morosidad y su incidencia en la rentabilidad de la asociación de apoyo a pequeños negocios "Perpetuo Socorro" en Chimbote, 2013*, (Tesis de Grado). Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote.

Bernal J. (2014). *Definición de morosidad*. Recuperado el 05 de mayo del 2017 de: https://prezi.com/fq_crhavpyan/definicion-de-morosidad/

Candelario M. (2013). *Estudios e interpretación práctica de la legislación sobre morosidad*. Valencia, ES: Editorial Tirant Lo Blanch.

Carrasco M. & Farro C. (2014). *Cuentas por cobrar de la empresa de transportes y servicios Vanina E.I.R.L., para mejorar la eficiencia y gestión, durante el período 2012.* Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo.

Cruz O. (2006). *Administración de los activos circulantes.* Recuperado el 05 de mayo del 2017 de: <http://www.monografias.com/trabajos35/activos-circulantes/activos-circulantes.shtml>

Del Carpio J. (2015). *Niveles del índice de morosidad en el período 2011 al 2014 de la Caja municipal de ahorro y crédito Del santa S.A., Chimbote.*

Destinobles A. (2006). *El capital humano en las teorías del crecimiento económico.* Madrid, ES: B - EUMED.

Econlink (2012). *"Cuentas por Cobrar"*. Recuperado el 05 de mayo del 2017 de: <https://www.econlink.com.ar/cuentas-por-cobrar>

Escura, F (2012) *Morosidad: Gestión, Prevención y Soluciones.*
Recuperado el día 05 de mayo del 2017 de: <http://hispa-juris.es/wp-content/uploads/2013/06/MOROSIDAD-GESTION-PREVENCION-SOLUCIONES.pdf>

Estudios e interpretación práctica de la legislación sobre morosidad. (2013). España: Editorial Tirant Lo Blanch.

Ettinger R. (2000). *Créditos y cobranzas*. México. Continental.

Flores L. & Quintero M. (2015). *Cumplimiento de las obligaciones laborales por parte de los empleadores en Colombia*. Universidad Francisco De Paula Santander Ocaña.

Gitman L. (2003). *Principios de administración financiera*. México. Pearson educación.

Goddard A., Calvo A. & Carrascosa J. (2010). *Obligaciones y contratos en el derecho contemporáneo*. Colombia: Universidad de La Sabana.

Gonzales, J & Gómez, R (2014) *La Morosidad; Un Acuciante Problema Financiero De Nuestros Días*. Recuperado el día 05 de mayo del 2017 de:
http://www.aeca1.org/pub/on_line/comunicaciones_xvcongresoae-ca/cd/111b.pdf

Gurriarán R. (2004). *El análisis de la liquidez: fondo de maniobra y necesidades de fondos*. Madrid, ES: Ediciones Deusto - Planeta de Agostini Profesional y Formación S.L

Higuery A. (2017). *Administración de las cuentas por cobrar*. Recuperado el 05 de mayo del 2017 de:
http://webdelprofesor.ula.ve/nucleotrujillo/anhigo/guias_finanzas_1_pdf/tema5.pdf

Lizárraga K. (2010). *Gestión de las cuentas por cobrar en la administración de capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de ate.* Universidad San Martín De Porres.

Marx K. (2010). *El capital: crítica de la economía política: libro primero: el proceso de producción del capital: volumen I.* Madrid, ES: Siglo XXI de España Editores, S.A.

Mimi Economía (2012) *Morosidad.* Recuperado el día 05 de mayo del 2017 de: <https://es.mimi.hu/economia/morosidad.html>

Nogueiras R. (2005). *Análisis del sistema de cuentas por cobrar utilizado en la empresa corporación venezolana de entretenimientos C.A.* Universidad De Oriente Núcleo Monagas

Noriega J. (2011). *Administración de cuentas por cobrar, un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala.* Universidad De San Carlos De Guatemala.

Oto B. (2011). *Modelo de Gestión Financiera y Reducción de Morosidad en el Departamento Financiero de la Empresa Eléctrica Riobamba S.A.* Recuperado el 05 de mayo del 2017 de: <http://dspace.espace.edu.ec/bitstream/123456789/1213/1/82T00098.pdf>

Pisfil A. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro juguería, mercado modelo, distrito de Chimbote, provincia Del Santa, departamento de Áncash, año 2013.* Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote.

Reyes M. (2007). *Administración de cuentas por cobrar en el comercio.*

Rogel C. (2013). *Derecho de obligaciones y contratos.* España:

Rojas E. (2016). *Administración de cuentas por cobrar en una empresa telecomunicaciones de la ciudad de Guatemala.* Universidad De San Carlos De Guatemala.

Sanz C. (2006). *La gestión de las cuentas a cobrar y a pagar: el factoring y el confirming. Acciones e Investigaciones Sociales.* 21: 30 1-314, 2005. Zaragoza, ES: D - Universidad de Zaragoza: Facultad de Ciencias Sociales y del Trabajo.

Uchoa F. (2010). *Cumplimiento.* Recuperado el 05 de mayo del 2017 de:
<https://www.definicionabc.com/general/cumplimiento.php>

Vázquez Á. & Carbajo D. (2011). *Manual sobre la ley de morosidad: una oportunidad perdida.* Barcelona, ES: Ediciones Experiencia.

AGRADECIMIENTO

A Dios, a mis padres, hermana, familiares y amigos que me brindaron de su apoyo en diversas situaciones y de diversas formas para poder culminar los estudios universitarios, con el único fin de culminar satisfactoriamente la carrera de contabilidad.

VII. ANEXOS

ANEXO 1

Propuesta

El problema principal que se muestra en los cañicultores del sector cascajal es la mala gestión de la cuentas por cobrar, debido a que no ay una asociación de cañicultores y cada uno vende el producto de forma individual lo que genera que la empresa que adquiere el producto retrase la cancelación.

De esta manera se plantea el problema ¿De qué manera la morosidad de las cuentas por cobrar afecta el cumplimiento de las obligaciones corrientes de los cañicultores del sector Cascajal, 2016? Concluyendo que la morosidad de las cuentas por cobrar afecta el cumplimiento de las obligaciones generando intereses por no tener la liquidez para cubrir ciertas actividades.

Las propuestas para la solución del problema de investigación son:

- Implementar una eficiente política de cobranza para de esta manera reducir la morosidad por parte de la empresa adquirente de la caña, así poder realizar las actividades con normalidad, sin tener retrasos por lo que no se cuenta con una liquidez y no adicionarse con los intereses ante préstamos para cubrir los pagos de los proveedores y trabajadores.
- Crear una asociación de cañicultores que busquen el bien común de los productores, haciendo respetar sus derechos, en forma colectiva hacer fuerza para dialogar con los dirigentes de la empresa cliente para de este modo hacerles sentir la incomodidad y los gastos que genera la morosidad del pago y llegar acuerdos ya que significaría un grupo muy importante como para sus fines de producción.

- Aplicar intereses en la tardía cancelación por parte de nuestro cliente o bien que se les pague algunos puntos demás que puedan cubrir los intereses o gastos en los que incurren los productores para seguir con sus actividades de cultivo al son de obtener una buena producción.

- Castigar las cuentas incobrables.

ANEXO 2

GUIA DE ENTREVISTA

**MOROSIDAD DE CUENTAS POR COBRAR Y AFECTACIÓN
DEL CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES CORRIENTES,
CAÑICULTORES, CASCAJAL, 2016**

INFORMACION GENERAL

Nombre y Apellido:

.....

Cargo:

.....
.....

Antigüedad del cargo:

.....

Sexo:

.....
.....

Profesión u Ocupación:

.....

1. ¿Existe morosidad de las cuentas por cobrar?

SI NO

2. El atraso de la cancelación de las facturas es:

- a) Hasta 15 días.
- b) De 16 días a 30 días.
- c) De 31 días a 60 días.
- d) Más de 60 días.

3. Las cuentas por cobrar están garantizadas con:

- a) Letras.
- B) Cheques.
- c) Bienes muebles.
- d) Ninguna garantía.

4. ¿Se hacen provisiones de acuerdo a la ley del impuesto a la renta por la morosidad de las cuentas por cobrar?

SI NO

5. ¿Se realiza el castigo adecuado de las cuentas por cobrar?

SI NO

6. ¿Existe un registro actualizado de las cuentas por cobrar?

SI NO

7. ¿Se han tomado medidas para disminuir la morosidad de las cuentas por cobrar?

SI NO

8. ¿Para las cosechas agroindustriales San Jacinto SAA coloca los precios por los productos que recibe?

SI NO

9. ¿Agroindustrias San Jacinto SAA considera los precios de mercado?

SI NO

10. ¿La cobranza de las cuentas por cobrar es oportuna?

SI NO

11. ¿La cobranza de las cuentas por Cobrar permite el cumplimiento oportuno de las obligaciones corrientes?

SI

NO

12. ¿El atraso de las cuentas por cobrar le genera intereses con entidades financieras?

SI

NO

13. ¿Las cuentas por cobrar atrasadas son encargadas a una empresa de cobranza?

SI

NO

14. ¿Sus compras son al contado?

SI

NO

15. ¿paga oportunamente a sus colaboradores y proveedores?

SI

NO

MUCHAS GRACIAS.....



ANEXO 3

MATRIZ OPERACIONAL

VARIABLES	DEFINICION	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
MOROSIDAD DE LAS CUENTAS POR COBRAR	<p>Econlink (2012). Las cuentas por cobrar son importes que representan derechos de la empresa exigibles a terceros.</p> <p>Bernal J. (2014). Retraso en el cumplimiento de una obligación se denomina jurídicamente mora, y por consiguiente se considera moroso al deudor que demora en su obligación de pago.</p> <p>Retraso del pago por parte de los clientes</p>	Atraso de Cuentas por Cobrar	Demora de cobranza	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Las facturas se cobran dentro del periodo concedido? 2. ¿Las ventas al crédito generan intereses por cobrar? 3. ¿a cuántos clientes vende al crédito?
CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES CORRIENTES	<p>Uchoa F. (2010). La palabra cumplimiento refiere a la acción y efecto de cumplir con determinada cuestión o con alguien.</p> <p>Responsabilidades inmediatas de pago</p>	Cumplimiento	Tributos pago a proveedores	<ol style="list-style-type: none"> 4. ¿Se pagan los tributos puntualmente? 5. ¿Se cancela a los proveedores oportunamente? 6. ¿Sus proveedores le ofrecen créditos a bajo porcentaje? 7. ¿Le es fácil conseguir proveedores que le den créditos?

Anexo 4

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO	PROBLEMA	HIPOTESIS	JUSTIFICACION	OBJETIVOS	METODOLOGIA
Morosidad de cuentas por cobrar y afectación del cumplimiento de obligaciones corrientes, Cañicultores, Cascajal, 2016	¿De qué manera la morosidad de las cuentas por cobrar afecta el cumplimiento de las obligaciones corrientes de los cañicultores del sector Cascajal, 2016?	La morosidad de las cuentas por cobrar afecta en el cumplimiento de las obligaciones corrientes de los Cañicultores, sector Cascajal, 2016.	<p>En el sector Cascajal encontramos 50 cañicultores dedicados al cultivo de la caña que venden sus productos a la empresa monopólica San Jacinto S.A, donde se viene observando que la empresa San Jacinto se tarda en cancelarles a los cañicultores por adquirir sus productos, lo que origina que los cañicultores incumplan con sus obligaciones corrientes en este sentido consideramos que la investigación es necesario.</p> <p>La presente investigación nos permitirá determinar la incidencia que tienen las cuentas por cobrar en el cumplimiento de las obligaciones corrientes de los Cañicultores de Cascajal.</p> <p>Consideramos que la investigación podrá servir a los Cañicultores del sector Cascajal y ser utilizado como base para elaborar otros proyectos y otros interesados con problemáticas similares</p>	<p>6.1. Objetivo General</p> <p>Determinar que la morosidad de las cuentas por cobrar afecta el cumplimiento de las obligaciones corrientes de los Cañicultores del sector Cascajal, 2016.</p> <p>6.2. Objetivos Específicos</p> <p>Determinar la morosidad de las cuentas por cobrar de los Cañicultores del sector Cascajal, 2016.</p> <p>Determinar el cumplimiento de las obligaciones corrientes de los Cañicultores del sector Cascajal, 2016.</p> <p>Determinar la liquidez de los Cañicultores del sector Cascajal, 2016.</p>	<p>Tipo y diseño de investigación</p> <p>El tipo de estudio de la presente investigación será de tipo descriptiva.</p> <p>El diseño de investigación será no experimental de corte transversal.</p> <p>Población y muestra</p> <p>a. Población</p> <p>La población estará constituida por 50 los Cañicultores de Cascajal, 2016.</p> <p>b. Muestra</p> <p>La muestra estará constituida por los 50 Cañicultores del Sector Cascajal, 2016.</p> <p>Técnicas e instrumentos de investigación</p> <p>Se utilizará la técnica de entrevista</p> <p>El instrumento a utilizar será guía de entrevista.</p>