



## **UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

**ACTIVIDAD: ENSAYO DE LA CUENTAS POR COBRAR**

**MATERIA: CONTABILIDAD INTERMEDIA**

**CUATRIMESTRE: 5to**

**FECHA DE ENTREGA: 14/03/2021**

**ASESOR ACADEMICO: MIGUEL JIMENEZ**

**ALUMNO: ERICK YOBANI AGUILAR ALVARO**

## **INTRODUCCION**

Hoy en día la clave en el desarrollo exitoso de los negocios son las cuentas por cobrar son dinero “esperando esperando a ser tomado” son además el activo con mayor disponibilidad después del efectivo en caja y bancos ya que a diferencia del inventario estas ya no deben pasar por procesos de manufactura, almacenaje, traslado y colocación con los clientes.

Las cuentas por cobrar están ahí simplemente esperando a que el empresario cambie su visión acerca del manejo de las ventas a crédito.

Hoy en día el correcto manejo de las cuentas por cobrar representa la diferencia entre ganar o perder utilidades.

La empresa vende para generar utilidades, por lo tanto eso debería de ser el propósito de cada parte de la organización.

Crédito no es solo intercambio de un valor por promesa de un pago futuro, es también la herramienta para incrementar las ventas y hacer más eficiente su relación con los clientes.

## **I. CONCEPTO DE CUENTAS INCOBRABLES**

Las cuentas incobrables son aquellas que una empresa ya no pudo recuperar luego de haber efectuado, por ejemplo, una venta a crédito.

Es decir, las cuentas incobrables corresponden a un monto de valor total de las ventas que los clientes deudores no llegan a cancelar.

Usualmente, siempre existe una porción de las ventas que la compañía no llega a cobrar.

A esto se le conoce como riesgo de crédito.

Este monto de incobrables tiene un impacto en la empresa por que representa un gasto. Entonces lo importante es reconocer dicha perdida en los estados financieros y prever que siempre va ocurrir, aunque sea una pequeña magnitud.

Además, es clave que las compañías tome medidas para impedir que las cuentas incobrables aumenten, o dejen de incrementarse, en caso de que se haya registrado un alza.

Otro punto a tomar en cuenta es que entre mas tiempo pase desde el vencimiento de una deuda, más aumenta su probabilidad de incobrabilidad.

## II. MÉTODOS PARA CALCULAR LA ESTIMACIÓN DE CUENTAS INCOBRABLES

### ➤ Método del porcentaje de las ventas a crédito

Este modelo estima automáticamente como gasto un porcentaje de las ventas a crédito, basado en los datos históricos.

Supongamos que una empresa prepara los estados financieros semanalmente. Su experiencia pasada indica que el 0.3% de sus ventas a crédito nunca serán cobradas, usando el método de porcentaje de las ventas a crédito, la compañía carga automáticamente 0.3% de las ventas a crédito de cada semana en los gastos de cuentas incobrables y lo acredita en la provisión para cuentas dudosas.

### ➤ MÉTODO DE VENCIMIENTO

Clasifica las cuentas por cobrar en diferentes grupos de vencimientos. De acuerdo con este método, cuanto mas largo sea el periodo por el cual una cuenta por cobrar permanece pendiente, menores serán las posibilidades de su cobro.

La estimación de la provisión para las cuentas dudosas o incobrables se realiza mediante un porcentaje de las cuentas por cobrar que se considera incobrable en cada grupo de vencimiento.

Este porcentaje suele ser diferente para cada grupo de vencimiento y se estima basado en la experiencia pasada y las condiciones económicas actuales donde la empresa realiza sus operaciones.

El porcentaje incobrable estimado para cada grupo de vencimiento se aplica al monto total de las cuentas por cobrar en ese grupo para obtener un monto estimado incobrable del grupo.

Los montos incobrables estimados para todos los grupos de vencimiento se calculan por separado y se suman para encontrar el monto incobrable total estimado.

Este monto total incobrable estimado representa el saldo requerido en la provisión para las cuentas de cobro dudoso al final del periodo.

### **III. INTERESES Y DESCUENTOS DE DOCUMENTOS EN CUENTAS COMPLEMENTARIAS**

El descuento sobre compras es el importe de las disminuciones en porcentaje que conceden los proveedores por pronto pago los cuales se clasifican en descuentos comerciales y descuentos por pronto pago.

1. El descuento comercial

Estos documentos los conceden empresarios industriales, comerciales y distribuidores y se emplean para señalar los precios de venta en catalogo o listas de precios.

2. Descuento legal o racional

Es el descuento racional se calcula aplicando el tipo de interés y las leyes del interés simple mientras que el comercial, el descuento se calcula sobre el valor nominal del documento

3. Descuento de los títulos de crédito

Es la adquisición por parte del descontador de un crédito a cargo de un tercero de que es titular el descontatario, mediante el pago al contado del importe del crédito menos la tasa del descuento.

## **CONCLUSION**

Cuando una empresa realiza una venta a plazo genera una cuenta por cobrar.

Una cuenta por cobrar involucra dos partes: el acreedor que es quien obtiene la cuenta por cobrar (activo) y el deudor que es quien asume la obligación de la cuenta por pagar (pasivo).

Las cuentas por cobrar son recursos económicos propiedad de una empresa que le generan un beneficio en el futuro forman parte del activo circulante.

Los datos que debes tener en mano son: cuanto te deben quienes te deben y a que clientes necesitas hacerle un seguimiento estrecho.

Con las estrategias adecuadas para manejar las cuentas por cobrar, podrás mantener una sólida posición de caja, lo que será clave para el crecimiento del negocio.

## **BIBLIOGRAFIA**

### Bibliografía

<https://debitoo.es/glosario/cuentas-por-cobrar#:~:text=es%20la%20deuda%20a%20cr%a9dito.de%20un%20bien%20o%2>.

### Bibliografía

LIBRO DE CONTABILIDAD INTERMEDIA ALVARO JAVIER ROMERO LOPEZ

### Bibliografía

<https://doctrina.vlex.com.mx/vid/nic-c-3-cuentas-701138905>