

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

**ASIGNATURA:**

*CONTABILIDAD INTERMEDIA*

**PROFE**

*MIGUEL JIMÉNEZ MORENO*

**ALUMNA:**

*IRANY GUADALUPE DIAZ JIMENEZ*

**CARRERA:**

*CONTADURIA PUBLICA*

**GRUPO:**

*"A"*

## Desarrollo

Las cuentas por cobrar es un concepto de contabilidad donde se anota los aumentos y las disminuciones derivados de la venta de conceptos distintos a mercancías o prestación de servicios.

Las cuentas por cobrar pueden clasificarse como de exigencia inmediata: Corto plazo y a largo plazo.

- 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.

as 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.

asi todas las transacciones comerciales se caracterizan por hacerse a crédito. Cuando los comerciantes, industriales o prestadores de servicios realizan una venta de mercancías o prestación de servicios lo hacen suponiendo y confiando en que sus clientes les pagarán oportunamente, en condiciones normales, los importes vendidos.

Independientemente de los sistemas de control interno de la empresa, de la confianza depositada en los clientes por el departamento de crédito y de la eficiencia del departamento de cobranza, siempre habrá clientes que no cumplan su promesa de pago, así que, durante la operación de una empresa, surgen inevitablemente algunas cuentas incobrables

La cuenta de clientes registra los aumentos y disminuciones derivados de la venta de mercancías o la prestación de servicios, única y exclusivamente a crédito, ya sean documentados o no. Se refiere a los que constituyen la actividad principal de la entidad; por ello se dice que esta cuenta representa el derecho de la entidad a exigir a sus clientes el pago de su adeudo por la venta de mercancías o la prestación de servicios; es decir, representa un beneficio futuro fundadamente esperado y, por tanto, es un activo

Las devoluciones sobre venta; Representa el importe de las mercancías que los clientes devuelven físicamente a la empresa, por no estar de acuerdo con el color, precio, talla, estilo, modelo, etcétera. Rebajas y bonificaciones sobre ventas.

Es el importe de las bonificaciones que por pronto pago se conceden a los clientes. Estos descuentos tienen la finalidad de fomentar el pago anticipado, situación favorable para la empresa, ya que reduce sus costos de facturación y cobranza y, lo que es más importante, se disminuye el riesgo de incurrir en cuentas incobrables. En estos descuentos tenemos dos alternativas de registro: el método del precio bruto y el del precio neto.

Para cuantificar el importe de las partidas que habrá de considerarse irrecuperables o de difícil cobro, debe efectuarse un estudio que sirva de base para determinar el valor de aquellas que serán deducidas o canceladas, y estar en posibilidad de establecer o incrementar las estimaciones necesarias, en previsión de los diferentes eventos futuros cuantificables que pudieran afectar el importe de esas cuentas por cobrar, mostrando de esa manera el valor de recuperación estimado de los derechos exigibles.

Las cuentas incobrables surgen normalmente como la aplicación de una sana política del departamento de crédito, pues si éste es demasiado cuidadoso y conservador en la evaluación de los clientes, puede evitar todas las pérdidas de crédito, pero al hacerlo pierde rentabilidad el negocio por rechazar a muchos clientes aceptables.

Al amparo de ello, en el mismo periodo en que se efectúan las ventas, se debe reconocer el costo o gasto relativo. Así pues, se cargarán a los gastos del periodo, para lo cual se tienen dos criterios:

- a) Por un lado, se argumenta que son gastos de venta, por estar estrechamente vinculados a la propia venta de mercancías a crédito
- b) ) por otro, deben formar parte de los gastos de administración. ...porque el otorgamiento de crédito no se considera responsabilidad del departamento de ventas. Por tanto, debido a que el departamento de ventas no es responsable del otorgamiento de crédito, no debe considerársele responsable de las pérdidas por cuentas malas.

Respecto a la valuación de las cuentas por cobrar, el Boletín C-3 señala que las cuentas por cobrar deben computarse al valor pactado originalmente del derecho exigible.

Un criterio fundamental para determinar cuándo debe reconocerse el ingreso de una transacción de venta de bienes es que el vendedor haya transferido al comprador los riesgos inherentes a la propiedad del bien vendido.

mediante el reconocimiento de los ingresos en el punto de ventas se tiene una buena base para contabilizar el ingreso, pues el cliente ya pagó con efectivo o garantizó con una cuenta por cobrar, que próximamente liquidará en efectivo.

Se presenta cuando los clientes efectúan pagos en efectivo anteriores a la entrega de mercancías. Al momento de recibir el efectivo no se reconoce el ingreso porque aún no se ha ganado, sino que se considera como un pasivo, sujeto a la entrega de la mercancía. En caso de que no se cumpla con la entrega de las mercancías o la prestación del servicio, el cliente tiene derecho a exigir la devolución de su efectivo.

## **Conclusión**

Las cuentas y documentos por cobrar se representan en el balance de situación como activos circulantes si su cobro puede esperarse razonablemente dentro de un plazo de doce meses, o dentro de un ciclo normal de operaciones si este es mayor a un año.

Con estas cuentas se pretenden alcanzar el incremento de las ventas. Las ventas a crédito pretenden otorgar una facilidad al consumidor para que este pueda adquirir el producto o servicio que se ofrece y por consiguiente incrementar los ingresos del ofertante.

<file:///C:/Users/IRANY%20GUADALUPE/Downloads/CONTABILIDAD%20INTERMEDIA.p>