

UNIVERSIDAD DEL SURESTE CAMPUS OCOSINGO

ASIGNATURA:

CONTABILIDAD INTERMEDIA

TIPO DE TRABAJO:

ENSAYO

PROFESOR:

CP. MIGUEL JIMENEZ

ALUMNO:

DENILSON MARTIN LOPEZ LOPEZ

CARRERA:

CONTADURIA PUBLICA

Concepto de cuentas incobrables

Las cuentas por cobrar es un concepto de contabilidad donde se registran los aumentos y las disminuciones derivados de la venta de conceptos diferentes a mercancías o prestación de servicios, únicamente a crédito.

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

+ Corto plazo: es aquella 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.

Tratándose de cuentas por cobrar a largo plazo deberán indicarse los vencimientos y las tasas de interés, en su caso.

Deberá revelarse el monto del pasivo contingente para la entidad, por documentos y cuentas por cobrar.

Métodos para calcular la estimación de cuentas incobrables

El Boletín C-3 señala sobre las cuentas por cobrar que: deben computarse al valor pactado originalmente del derecho exigible; el valor pactado se deberá corregir para reflejar lo que en forma razonable se espera obtener en efectivo, especie, crédito o servicios, de cada una de las partidas que lo integran; esto requiere que se le dé efecto a descuentos y bonificaciones pactados, así como a las estimaciones por irrecuperabilidad o difícil cobro.

Para cuantificar el importe de las partidas que habrá de considerarse irrecuperables o de difícil cobro, debe realizar un estudio que sirva de base para fijar 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 nacen 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 prevenir todas las pérdidas de crédito, pero al hacerlo pierde rentabilidad el negocio por rechazar a muchos clientes aceptables.

Por consiguiente, los gastos por cuentas dudosas, incobrables o malas surgen desde el mismo momento en que se autoriza el crédito y se realiza la venta, aunque su reconocimiento sea posterior.

De ello, y apoyados en el juicio profesional que se sustenta en el criterio prudencial, debemos aceptar los costos y gastos desde el momento en que se conocen, y ya que conocemos su origen, el momento de la venta, entonces debemos reconocerlos, con base en los postulados de devengación contable y de asociación de ingresos con costos y gastos, según los cuales debemos identificar o enfrentar los ingresos con sus costos y gastos relativos, independientemente de la fecha en que se paguen.

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. Por lo que respecta al abono, se hará a una cuenta complementaria de activo denominada estimación para cuentas de cobro dudoso.

No se abona a la cuenta de clientes por varias razones: una de ellas, porque no se sabe exactamente cuál o cuáles cuentas se recuperarán y cuáles no. Tampoco es posible acreditar a la cuenta de mayor, toda vez que el saldo de las cuentas por cobrar según mayor no coincidiría con las cuentas auxiliares.

Intereses y descuento de documentos en cuenta complementaria de activo.

Los intereses o rendimientos de las cuentas por cobrar deben reconocerse como un ingreso en los resultados del periodo conforme se devenguen. No obstante, no deben

reconocerse en los estados financieros los intereses devengados derivados de cuentas de difícil recuperación, debido a que deben considerarse como activos contingentes.

La entidad debe revelar en notas el importe acumulado de tales intereses aún no reconocidos a la fecha de los estados financieros. Los intereses en cuestión deben reconocerse como ingresos hasta el periodo en que se cobren o cuando exista evidencia de su probable recuperación.

as cuentas a cargo de compañías, tenedoras, subsidiarias, afiliadas y asociadas deben presentarse en renglón por separado dentro del grupo cuentas por cobrar, debido a que frecuentemente tienen características especiales en cuanto a exigibilidad.

Si se considera que estas cuentas no son exigibles de inmediato y que sus saldos más bien tienen el carácter de inversiones por parte de la entidad, deberán clasificarse en capítulo especial dentro del activo no circulante.

Saldos acreedores en cuentas por cobrar Los saldos acreedores en las cuentas por cobrar deben reclasificarse como cuentas por pagar si su importancia relativa lo amerita. Este caso se origina cuando el cliente hace pagos en exceso. Ante esta situación, sería incorrecto disminuirlo del saldo de las cuentas por cobrar, ya que ese pago es un pasivo para la empresa a favor de su cliente; por tal razón, sería inadecuado mostrarlo en el balance general como parte (disminución) de las cuentas por cobrar, pues tal información sería engañosa para los lectores de los estados financieros.

Conclusión

Las Cuentas y documentos por cobrar dentro de una empresa son importantes porque, mediante estos, se pueden tener finanzas sanas dentro de la organización y con esto lograr mejoras económicas lo cual nos permite llevar tener un mayor número de clientes y con esto lograr el crecimiento de la empresa.

[CONTABILIDAD INTERMEDIA.pdf](#) [CONTABILIDAD INTERMEDIA.pdf](#)