



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

CATEDRATICO: SANTIESTEBAN PANIAGUA HUGO ADALBERTO

MATERIA: CONTABILIDAD INTERMEDIA

ALUMNO: SILVESTRE MELINA PEREZ ESTRADA

CUATRIMESTRE: 5TO.

CARRERA: CONTADURIA

TEMA: ENSAYO

FECHA: 14 DE MARZO DEL 2021

EN EL SIGUIENTE ENSAYO SE DARA A CONOCER SOBRE LA SEGUNDA UNIDAD, LOS TEMAS A TRATAR SON LOS SIGUIENTES: CONCEPTO DE CUENTAS INCOBRABLES, MÉTODOS PARA CALCULAR LA ESTIMACIÓN DE CUENTAS INCOBRABLES, INTERESES Y DESCUENTO DE DOCUMENTOS EN CUENTA COMPLEMENTARIA DE ACTIVO, CONTROL, PRINCIPIOS Y REGLAS DE VALUACIÓN Y PRESENTACIÓN.

EN EL LIBRO HABLA SOBRE LAS CUENTAS INCOBRABLES, AQUÍ COMO TODA EMPRESA HAY BUENOS Y MALOS CLIENTES, SOLAMENTE QUE HAY QUE TRATAR DE CONSEGUIR A LOS CLIENTES PAGADORES Y CUIDARLOS MUY BIEN, LOS CLIENTES DEUDORES SIEMPRE HABRA PERO HABLANDO CON ELLOS PODEMOS HACER QUE HAGA LA DEVOLUCION DEL CREDITO.

AQUÍ DEPENDIENDO DEL COBRADOR SI SE MENTALIZA EN HACER BUENA COBRANZA OBTENDRA BUENOS RESULTADOS, NO SE PUEDE USAR LA VIOLENCIA POR QUE EN MUCHOS CASOS LOS CLIENTES DEJAN DE PAGAR Y EL COBRADOR CONSIGUE ENEMIGOS CON ESTA SITUACION.

EN CASO DE QUE EL CLIENTE QUIERA ABONAR UN POCO A LA CUENTA HAY QUE ACEPTARLO, TAMBIEN HAY QUE PLATICARLES DEL CUIDADO DE SU HISTORIAL CREDITICIO PARA QUE ASI TOMEN CONCIENCIA Y TERMINEN DE PAGAR. EN OTROS CASOS LOS CLIENTES TERMINAN LIQUIDANDO EL CREDITO SI SE LE DA EL SEGUIMIENTO DEBIDO.

CADA CLIENTE ES DIFERENTE Y HAY QUE TENERLO EN CUENTA, ALGUNOS HABLANDO PASIVAMENTE LLEGAN A PAGAR Y OTROS CON REGAÑO PERO HAY QUE CONOCER EL CARÁCTER DE CADA CLIENTE, PORQUE ESTO NO SE APLICA PARA TODOS.

EN ESTE CASO PARA NO LLEGAR A SITUACIONES EXTREMAS, HAY QUE HACER BUENA REFERENCIA DE CADA CLIENTE QUE SE LE OTORGUE EL CREDITO O QUE SE LE VENDA ALGUN PRODUCTO. ANALIZAR LA SITUACION EN LA QUE VIVE, SUS INGRESOS, SU CAPACIDAD DE PAGO, SU VOCABULARIO, SI TIENE CASA PROPIA PORQUE CON ESTAS PEQUEÑAS COSAS PODEMOS SABER SI PUEDE LLEGAR A SER UN BUEN PAGADOR O NO.

POR ULTIMO VICITAR A SUS VECINOS PARA VERIFICAR ESTOS DATOS EN CASO DE QUE DEN BUENA REFERENCIA CON ESTO SE LE PUEDE OTRORGAR EL CREDITO.

EN EL TEXTO MENCIONABA TRABAJAR CON CLIENTES CON UN BUEN HISTORIAL, PERO AQUÍ HAY QUE ARRIESGARSE Y CLIENTES MALOS SIEMPRE HABRA, PERO HAY QUE LIMITARLOS.

AQUÍ LA VENTAJA DE TRABAJAR CON CLIENTES PAGADORES ES QUE ELLOS MISMNOS RECOMIENDAN CON OTROS CLIENTES QUE SON PAGADORES, DE LA MISMA MANERA SUCEDE CON LOS CLIENTES DEUDORES.

TAMBIEN HABLA SOBRE COMPRAR A CREDITO, YA QUE CUANDO LAS PERSONAS NO COMPRAN AL CONTADO, A LA EMPRESA LE BENFICIA POR QUE SE OBTIENE MAS GANANCIAS POR ESTE PRODUCTO, PERO LA DESVESTAJA ES QUE SI EL CLIENTE LLEGA A QUEDAR MAL CON LOS PAGOS SE PIERDE EL PRODUCTO Y LA GANANCIA IGUAL, POR TAL RAZON COMO MENCIONABA ANTES HAY QUE CONOCER BIEN AL CLIENTE.

HOY EN DIA HAY MUCHOS EMPRENDEDORES QUE VENDEN EL LINEA Y OFRECEN VARIOS TIPOS DE PRODUCTOS, EN ESTE CASO LAS REDES SOCIALES SON LAS QUE AYUDAN, SE PUEDEN ENCONTRAR CON CLIENTES QUE VIVEN LEJOS O ALGUNOS CERCANOS, PERO HAY QUE TENER CUIDADO A QUIEN VENDER LOS PRODUCTOS, SE TRABAJA POR NECESIDAD Y ESTA MAL QUE MIENTRAS UNO TRABAJE LA OTRA PERSONA NO QUIERA PAGAR.

HAY QUE TENER EN CUENTA ESTOS TEMAS EN CASO DE QUE EN UN FUTURO LLEGUEMOS A EMPRENDER, PARA QUE TENGAMOS IDEAS DE COMO HACER BUENAS COBRANZAS, OBTENER BUENOS RESULTADOS Y LO MAS IMPORTANTE OBTENER GANANCIAS NO PERDIDAS. EN CASO DE SER EMPLEADOS ANALIZAR BIEN A LOS CLIENTES CON QUIEN VAYAMOS A TRABAJAR PARA QUE DENTRO DE LA EMPRESA LLEGUEMOS A SER SIEMPRE PRODUCTIVOS Y GENERAR BUENOS RESULTADOS, YA QUE TODA EMPRESA ESO ES LO QUE BUSCA CON SUS EMPLEADOS, PRODUCTIVIDAD Y EFICIENCIA.

CONCLUSION

EN EL LIBRO OTOGADO HABLO SOBRE VARIOS TEMAS IMPORTANTES QUE HOY EN DIA QUE DEBEMOS DE TENER EN CUENTA Y TENER CONOCIMIENTO EN ESTO.

YA QUE MUCHAS PERSONAS SE DEDICAN A VENDER, YA SEA FISICAMENTE, EN LINEA O VENDEDORES AMBULANTES, TIENEN QUE TENERLO EN CUENTA PARA OBTENER BUENOS RESULTADOS AL MOMENTO DE COBRAR, EL PROBLEMA DE ALGUNOS VENDEDORES ES QUE ENTREGAN EL PRODUCTO A LA PERSONA PENSANDO QUE LLEGARA A PAGAR EN MUCHOS CASOS ESTAS PERSONAS QUE RECIBEN EL PRODUCTO SE NIEGAN EN PAGAR EL PRODUCTO, LO MISMO PASA CON ALGUNOS SERVICIOS.

HAY QUE SABER IDENTIFICAR A LOS CLIENTES MALOS PARA NO TRABAJAR CON ELLOS, PORQUE COMO VENDEDORES LES AFECTA ECONOMICAMENTE EN CASO DE SER EMPLEADO LES AFECTA CON EL SALARIO.

PARA QUE NO HAYA PROBLEMAS A FUTURO LO QUE PUEDE HACER EL PROVEEDOR ES QUE LE FIRMAN UNA LETRA DE CAMBIO O PAGARE PARA QUE EN UN FUTURO EN CASO DE QUE EL CLIENTE NO QUIERA PAGAR PUEDE USAR ESTO PARA QUE HAGA LA DEVOLUCION.

OTRO TEMA QUE TRATABA ES SOBRE EL INTERES Y DESCUENTO ESTO APLICA PARA LOS CLIENTES QUE LIQUIDAN EL CREDITO ANTES DE LA FECHA INDICADA POR QUE EN ESTE CASO EL PROVEEDOR NO TENDRA PROBLEMAS EN HACER LA COBRANZA CON DICHO CLIENTE. UN CASO SIMILAR ES CON LA COLEGIATURA DE LA UNIVERSIDAD, LOS ALUMNOS QUE ADELANTAN PAGOS POR UN CUATRIMESTRE LES HACEN DESCUENTOS. EN ESTOS CASOS TANTO EL VENDEDOR Y EL COMPRADOR LES BENEFICIA, YA QUE EL COMPRADOR ESTARA PAGANDO MENOS Y EL VENDEDOR AHORRA TIEMPO Y TRANSPORTE PARA RECUPERAR ESA CANTIDAD.

EN CASO DE OBTENER ALGUN PRODUCTO A CREDITO EL PRECIO SERA MÁS ELEVADO, POR TAL RAZON ES MEJOR PAGARLO EN EFECTIVO.

CITAS, FUENTES Y REFERENCIAS

≈ LIBRO CONTABILIDAD INTERMEDIA, 5TO CUATRIMESTRE

≈ ASPECTOS POR CONSIDERAR PARA LA DEDUCCION DE CUENTAS
INCOBRABLES

C.P.C Oscar A. Ortiz Molina