



**Nombre de alumno:**

Deysi Sarai Lara Roblero

**Nombre del profesor:**

Legmy Yaneth Santizo

**Nombre del trabajo:** cuadro  
sinóptico-Unidad 2 Cuentas  
por cobrar

**Materia:** contabilidad  
intermedia

**Grado:** 5°

**Grupo:** c

### Concepto

Son los bienes de cada individuo los cuales decidieron hacer el préstamo a un plazo definido o indefinido para adquirirlos de nuevo

- pagares
- registros de aumentos
- disminuciones
- prestación de servicios
- títulos de cambio

### Clasificación

**Corto plazo:** aquellas cuya disponibilidad es inmediata dentro de un plazo no mayor de un año

- Estado de situación financiera como activo corriente

**Largo plazo:** su disponibilidad es mas de un año

- fuera de activos no corrientes

### Cuentas por cobrar:

Son los que registran los aumentos y disminuciones derivadas de las ventas

### Cuentas que afectan

**Cientes:** recoge los derechos de cobro derivados de la venta de productos o servicios que se han realizado pero que no se han pagado todavía, ya que no se abonan al contado, ya sea en parte o en su totalidad.

- registra aumentos y disminuciones de la venta de mercancía
- prestación de servicio
- constituye la principal actividad
- exige su pago del adeudo

**Devolución sobre venta:** es la remesa, generalmente de mercancías, devuelta por un cliente a un proveedor, normalmente por incumplimiento de las condiciones del pedido.

- importe de mercancías
- rebajas y bonificaciones
- reducción sobre precio

**Descuento sobre venta:**  
Es el importe de las bonificaciones que pronto se conceden a los clientes

- fomentar el pago
- reduce costos de facturación y cobranza
- disminuye el riesgo de incurrir en cuentas incobrables
- método de precio de bruto
- método de neto

**Descuento en efectivo:** es una multa que se encarga por el pago extemporáneo que quienes pagan a tiempo no tienen que remitir

- Se encarga por el pago extemporáneo
- Se hacen ajustes de ingreso
- Se acreditan solo con el precio del producto

**Métodos para la estimación contable**

**Boletín C-3**

- debe comportarse al valor
- obtener en efectivo o especie
- créditos o servicios
- de efecto a bonificaciones y descuentos

- determina el valor de los que serán deducidas o canceladas
- resultados de transacciones

**Método para la medición de las cuentas de cobro dudoso**

**De termina el importe**

- el de provisiones
- cancelación directa

**Método de las provisiones**

Determinados de obtener evidencia y decir que la empresa no puede realizar cobros

- Método global:** el número de los clientes y si le resulta poco práctico analizar cada cliente
- Método Analítico:** consiste en el estudio de cuentas de los clientes lo que determina la solvencia es práctico y viable

**Método de ventas**

Es el porcentaje de ventas basado en actividades incobrables y se registran como incobrables

- cuentas incobrables

**Método de reserva**

Son aquellas que gastan deuda incobrable o no recuperable

- Se ajustan en el mismo periodo
- Eliminar la necesidad de llevar deudas.

- Hojas de balance:**
  - registro de cuentas
  - se llaman cuentas dudosas
  - presentan entradas de resera en el diario
  - calcula el porcentaje % de las deudas por cobrar
  - se registran cuentas recibidas
  - reportan el resultado de las cuentas
- Estado de ingresos:**
  - calcula las ventas de crédito
  - señala el porcentaje del crédito para un periodo
- Requisitos fiscales:**
  - Calcular ingresos
  - ver las pérdidas directas de deudas
  - permiten una estimación

**Documentos por cobrar:** son aquellos activos de la empresa, que registra las operaciones relativas o ventas a crédito de conceptos distintos de la mercancía o para garantizar adeudos

**Títulos de crédito**

Son los documentos necesarios para ejercitar el derecho literal que en ellos se consigna.

**-Pagares:**

Personas que intervienen, suscriptor y beneficiario

**Pagare**

-Título de crédito  
-Pago de suma de dinero

-suscriptor

-beneficiario

**Facturación**

-Prestación de un servicio  
-Asignación de precio  
-Emisión por un cliente  
- Al dar salida al producto

-Corto plazo

-Largo plazo

**Pagos**

Se generan por actividades constantes  
-se dan al finalizar una cobranza  
-el departamento de crédito determina el objetivo diario

-Personas que están delegadas a facturar no pueden generar cuentas de cobro

**Intereses y descuentos en cuenta complementaria de activo**

**Concepto**

- son ingresos en los periodos
- no se reconocen en estados financieros
- se consideran activos contingentes

**Intereses por cobrar no devengados**

- Se presentan deduciendo del saldo de la cuenta en la que se cargan

**Cuentas por cobrar en moneda extranjera**

- Esta se evalúa al tipo de cambio Bancario.

**Cuentas a cargo de tenedoras o subsidiarias**

- se presenta en renglón por separado
- no son exigibles de inmediato
- tiene inversiones por la entidad
- se clasifican en activo circulante