



Nombre de alumno: Víctor Maldonado García

Nombre del profesor: legmy Yanet zantiso

Nombre del trabajo: cuadro sinóptico

Materia: contabilidad intermediaria

Grado: quinto cuatrimestre

Grupo: c

Frontera Comalapa chipas a 10/03/2021

Cuentas por cobrar

Concepto

Concepto de contabilidad donde se registran los aumentos y las disminuciones derivados de la venta de conceptos distintos.

Crédito documentado (título de crédito, letras de cambio, y pagares

Cuando se realiza la venta de los inventarios surgen las cuentas por cobrar, la última etapa del ciclo comercial o ciclo financiero a corto plazo.

Presenta el derecho exigible que tiene la entidad de exigir a los suscriptores de los títulos de crédito el pago de su adeudo.

Clasificación

Corto plazo

Aquellas cuya disponibilidad es inmediata dentro de un plazo no mayor de un año.

Deben presentarse en el estado de situación financiera como activo corriente.

Largo plazo

Su disponibilidad es a más de un año.

Deben presentarse fuera del activo no corriente.

Ciente

Registran los aumentos y disminuciones derivados de la venta mercancías o a la prestación de servicios.

Devoluciones sobre venta

Representa el importe de las mercancías que los clientes devuelven físicamente a la empresa

Cuentas que afectan las cuentas por cobrar.

Descuento sobre venta

Tienen la finalidad de fomentar el pago anticipado, situación favorable para la empresa.

Saldo acreedores en cuentas por cobrar

Deben reclasificarse como cuentas por pagar, se origina cuando el cliente hace pagos en exceso.

Documentos y cuentas por cobrar vendidos o descontados.

Deberá revelarse el monto del pasivo contingente para la entidad.

Documentos y cuentas por cobrar vendidos o descontados con responsabilidad para la entidad.

Métodos para calcular la estimación de cuentas incobrables.

Identificación de las cuentas dudosas.

Surge como la aplicación de una sana política del departamento de crédito.

Los gastos por cuentas dudosas incobrables surgen desde el mismo momento en que se autoriza el crédito y se realiza la venta.

En el mismo periodo que se efectúan las ventas se debe reconocer le costo o gasto relativo.

Se cargaran a los gastos del periodo para lo cual se tienen dos criterios.

Se argumenta que son gastos de venta, por estar estrechamente vinculados a la propia venta de mercancías a crédito.

Por otro, deben formar parte de los gastos de administración porque el otorgamiento de crédito no se considera responsabilidad del departamento de ventas.

Métodos de las provisiones

Consiste en determinar estimados antes de obtener evidencia y decir que la empresa no podrá realizar los cobros a determinados clientes específicos

Método global

Se aplica a las empresas cuyo caudal de clientes es numerosos.

Elementos intervienen para elegir este procedimiento.

*Cuenta con un número considerable de clientes.
*Se tenga en consideración la experiencia de años anteriores.

Empresas de nueva o reciente creación.

Se recurre a indicadores de empresas del mismo ramo o características similares.

Para emplear este procedimiento es indispensable establecer dos conceptos.

*la base sobre la que se debe actuar de acuerdo con la experiencia que se ha obtenido en periodos contables.

*la determinación del tanto por ciento aplicable a la base elegida.

En relación con la base a elegir, tres conceptos gozan de aceptación.

*porcentaje de la venta a crédito.
*porcentaje del saldo a cargo de clientes.
*porcentaje de las ventas totales.

Método analítico

Consiste en el estudio de cada cuenta de clientes para determinar su solvencia.

Es práctico y viable de aplicar en las empresas con número reducido de clientes.

Proceso

Se establece la antigüedad de saldo de cliente.

La descomposición del saldo se realiza recorriendo en sentido inverso la tarjeta de la cuenta

Después de vaciar los saldos de clientes al estado se obtiene las sumas para cobrar

Método del porcentaje de ventas.

Basado en las actividades incobrables pasadas se calcula y registra como incobrables.

Gasto por deudas incobrables

Reduce los ingresos para el periodo y la asignación reducirá las cuentas por cobrar.

Las cuentas incobrables

Pueden ser estimadas tomando un porcentaje del saldo de cuentas por cobrar al final del año.

El balance general clasificado se presenta restando a la cuenta de activo correspondiente.

Porcentaje de ventas de cuentas por cobrar a fin de año.

Se puede utilizar como base para la estimación para la estimación del registro de cuentas incobrables.

*porcentajes de ventas por cobrar.
*porcentajes de ventas
Son métodos contables asignados para reconciliar cuentas de clientes tácticamente no recuperables.

Gastan deudas no recuperables contra cuentas por cobrar al final de un periodo contable en el que la deuda incobrable fue creada

Las deudas no cobrables pueden ajustarse en el mismo periodo en que fueron creadas

Hoja de balance

El porcentaje de cobrables es considerado en la hoja de balance anual.

El registro de cuentas de deuda no cobrable se llama en ocasiones cuentas dudosas.

Estado de ingresos

Supone que un porcentaje del crédito de ventas para un periodo contable no es cobrable.

Reserva de deuda incobrable

Se colocan como gasto restado del ingreso bruto, reduciendo el ingreso neto para el periodo reportado

Requisitos fiscales

Usando los porcentajes de ventas y los porcentajes de cuentas por cobrar para registrar los gastos de mala deuda no está autorizado para cálculos de ingresos fiscales por el IRS.

Las cuentas se someten a tres consideraciones para determinar su solvencia o capacidad de pago.

Antigüedad De saldo

Análisis de saldo con base a su antigüedad.

Tendencia de la cuenta

Se resuelve examinando la tarjeta del cliente.

Grado de aprovechamiento de facilidad.

Si el cliente aprovecha las facilidades que se le conceden para pagar su adeudo

De las consideraciones precedentes, se puede clasificar a los clientes en los siguientes grupos.

Clientes buenos

Representa cantidades que la entidad cobrara en tiempo oportuno.

Clientes malos

Representados por aquellos cuyo crédito consideramos imposible de recuperar

Ciente de cobro dudoso

A la fecha del balance, investigaciones análisis de antigüedad de saldo realizado hacen dudar de su solvencia.

Método de reserva

Documentos por cobrar

Son aquellos activos de la empresa, cuyo derecho de recibir efectivo en el futuro está documentado por escrito.

El crédito que tiene la empresa podrá convertirse en efectivo en un plazo inferior al año.

Las operaciones de mercancía tales como o mercancías adquiridas a largo plazo se garantiza con título de crédito

Son títulos de crédito documentos necesarios para ejercitar el derecho literal.

Pagare

Encierra la promesa incondicional de pago de una suma de dinero en una fecha especificada.

Personas que intervienen

Suscriptor o girador y beneficiario

Suscriptor

Persona física o moral que firma y suscribe un pagare y se compromete a pagar una cantidad de dinero en una fecha determinada.

Beneficiario

Es la entidad a la que el girador le promete incondicionalmente un pago de dinero en una fecha determinada

El pagare debe contener.

La mención de ser pagare inserta en el texto del documento.

La promesa condicional de pagar una suma determinada de dinero.

El nombre de la persona a quien ha de hacerse el pago.

La época y lugar de pago.

La fecha y el lugar de donde se suscribe el documento.

La firma del suscriptor o de la persona que firma a su ruego o en su nombre.

Fecha de vencimiento.

En algunos se anota el vencimiento especificado el día de pago.

En otros casos se anota el tiempo únicamente expresado en meses.

Facturación para la venta de mercaderías que hay en el mercado que uno está comprando.

Facturación

Se inicia cuando se envía un pedido o cuando se completa la prestación de un servicio.

Es responsable de la asignación del precio y de la emisión de una factura al cliente.

Pagos

Actividad constante e importante del proceso de las cuentas por cobrar

Una persona natural o jurídica que este obligada a facturar no puede generar cuenta de cobro

Intereses y descuentos de documentos en cuenta complementaria de activo.

Cuentas por cobrar a cargo de tenedoras, subsidiarias y otras según el boletín C-3.

Interés por cobrar no devengados.

De acuerdo con el boletín C-3

Intereses por cobrar no devengados que hayan sido concluidos como parte de las cuentas por cobrar, deben presentarse deduciéndose del saldo de la cuenta en la que fueron cargados.

Cuentas por cobrar en moneda extranjera

De conformidad con el boletín C-3

Deberán evaluarse al tipo de cambio bancario que esté en vigor a la fecha de los estados financieros.

Deben presentarse en renglón por separado dentro del grupo cuentas por cobrar

No son exigibles de inmediato, su saldo 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

Deben clasificarse como cuentas por pagar si su importancia relativa lo amerita.