



**Nombre de alumno: Paola Jasmin  
Martinez Morales**

**Nombre del profesor: C.P. Legmy Yaneth  
Santizo**

**Nombre del trabajo: Cuadro Sinóptico**

**Materia: Contabilidad Intermedia**

PASIÓN POR EDUCAR

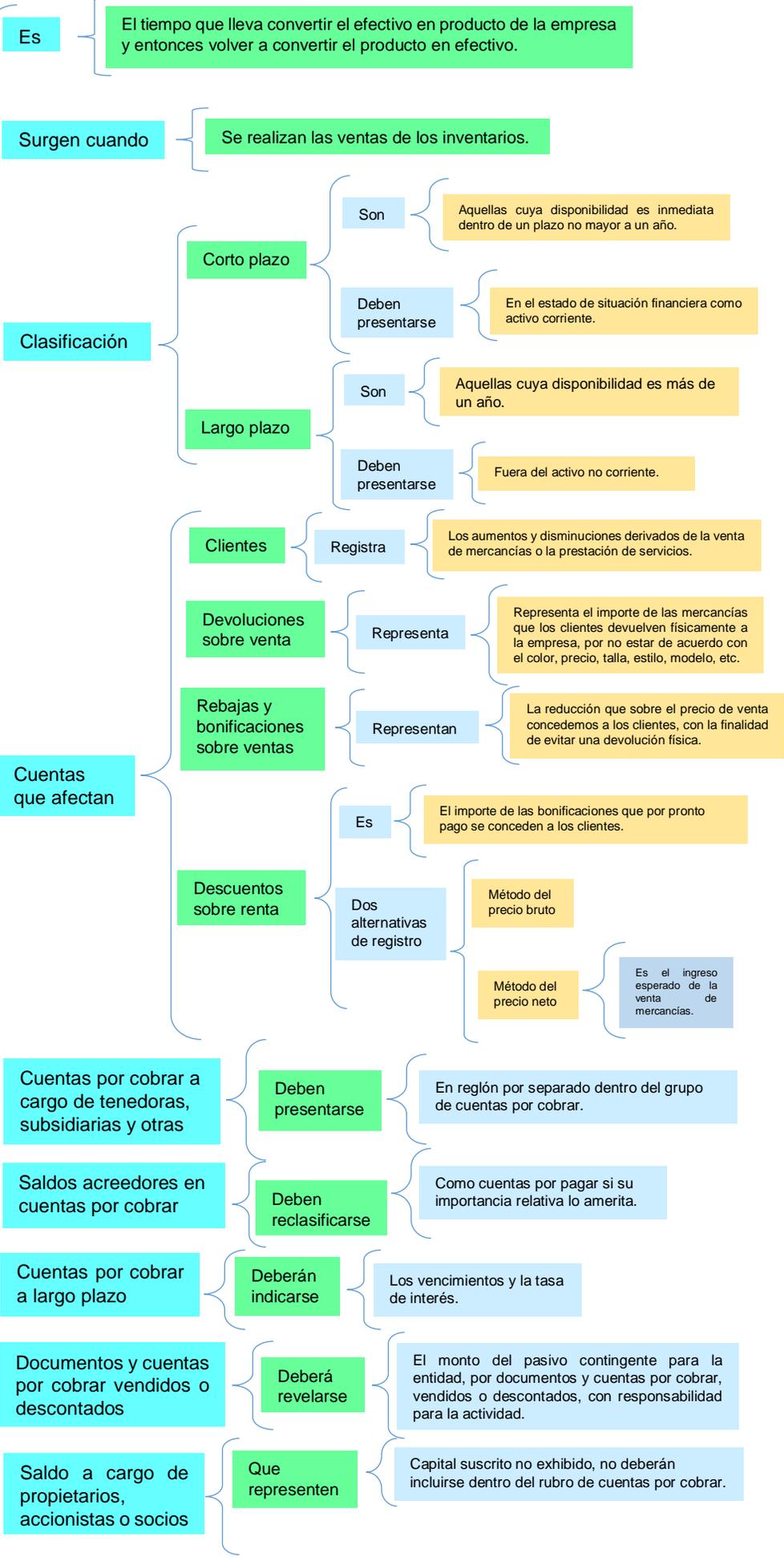
**Grado: 5°**

**Grupo: c**

Frontera Comalapa, Chiapas a 13 de Marzo de 2021.

Unidad 2  
Cuentas por cobrar

2.1. Concepto



Unidad 2  
Cuentas por cobrar

2.2. 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

Al valor pactado

Deberá modificarse 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

Para cuantificar

El importe de las partidas que habrá de considerarse irrecuperables o de difícil cobro.

Identificación de las cuentas dudosas

Las cuentas incobrables

Surgen como

La aplicación de una sana política del departamento del crédito.

Surgen desde

El mismo momento en que se autoriza el crédito y se realiza la venta, aunque su reconocimiento sea posterior

Ello se sustenta en

El criterio prudencial

Se cargaran a los gastos del periodo

Estos dos criterios

a) Se argumenta que son gastos de venta

b) Deben formar parte de los gastos de administración.

La cuenta complementaria de

Activo estimación para cuentas de cobro dudoso es de naturaleza acreedora, por lo que su importe se presentara en el balance general disminuyendo el saldo de la cuenta de clientes

Método para la medición de las cuentas de cobro dudoso

Para determinar

El importe que habrá de disminuirse de las cuentas por cobrar tenemos dos métodos:

Las provisiones

Cancelación directa

Método de provisiones

Consiste en

Determinar estimados antes de obtener evidencias y decidir que la empresa no podrá realizar los cobros a determinados clientes específicos.

Dos tipos

Global

Analítico

Se aplica a

Las empresas cuyo caudal de clientes es numeroso y, por tanto, resulta poco práctico analizar cada cuenta individual.

Intervienen dos elementos para elegir este procedimiento

Que la empresa cuente con un número considerable de clientes.

Que se tenga en consideración la experiencia de años anteriores.

Método global

Es indispensable establecer dos conceptos.

1. La base sobre la que se debe actuar de acuerdo con la experiencia que se ha obtenido en periodos contables anteriores por cuentas incobrables.

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

Tres conceptos gozan de aceptación

a) Porcentaje de las ventas a crédito

Se argumenta a favor que las cuentas por cobrar son originadas por las ventas a crédito y, por ello, sus gastos se identifican mejor con las ventas que las originaron. En su contra se aduce que no todas las ventas a crédito permanecen pendientes de cobro.

Unidad 2  
Cuentas por cobrar

2.2. Métodos para calcular la estimación de cuentas incobrables

Método global

Tres conceptos gozan de aceptación

b) Porcentaje del saldo a cargo de clientes

Se argumenta a favor que precisamente las cuentas por cobrar llegarán a ser de cobro dudoso o se convertirán en incobrables.

c) Porcentaje de las ventas totales

Se argumenta a favor que, si las cuentas por cobrar surgen al momento de las ventas, resulta adecuado tomar como base de determinación este importe para hacer un mejor enfrentamiento de ingresos con costos y gastos. En contra, se tiene que, al ser mayores los importes del saldo de ventas, el porcentaje será menor a gastos y a la estimación, con lo cual tanto en el estado de resultados como en el balance, el saldo realizable de cuentas por cobrar será poco conservador.

Método analítico o de clasificación

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 y cuya importancia relativa representa cierta consideración del balance.

Para llevar a cabo este estudio

Se acostumbra como primer paso establecer la antigüedad de saldos de cada cliente, que se logra con la integración de un estado, el cual contiene los datos tomados de la tarjeta auxiliar del cliente.

Gravámenes o restricciones

Debe quedar

Claramente establecida en el balance general, o en las notas a los estados financieros, la situación de las cuentas por cobrar con respecto a gravámenes de cualquier tipo que recaigan sobre ellas, restricciones que tengan por estar condicionada su recuperabilidad a terminación de obras, prestación de servicios, etcétera.

Es común cuando

La empresa participa en concursos para la realización de obras con los gobiernos municipales, estatales o federales, en los cuales el pago de las cuentas por cobrar está condicionado a los términos en los contratos y normalmente a la terminación de obras.

Cuentas por cobrar en moneda extranjera

Cuando existan

Cuentas y documentos por cobrar en moneda extranjera deberá revelarse este hecho en el cuerpo del balance general o en una nota a los estados financieros.

Método del porcentaje de ventas

Es

Un porcentaje de las ventas basado en actividades incobrables pasadas, se calcula y se registran como incobrables.

Se suele denominar

Provisión genérica para cuentas incobrables.

El gasto por deudas incobrables

Reduce

Los ingresos para el periodo y la asignación reducirán las cuentas por cobrar.

Las cuentas incobrables

También pueden

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

La cuenta por cobrar

Es

Un recurso que debe ser del entero y exhaustivo control de la compañía, pues supone la futura generación de ingresos mediante unas políticas de crédito y cobranza efectivas.

Pueden tener

Problemas de cobrabilidad que llevan al deterioro del valor, lo que hace necesario la adecuada práctica contable para que el valor de los saldos en libros refleje el verdadero comportamiento de los flujos de caja y por ende el fiel reflejo de la situación financiera de la compañía.

Unidad 2  
Cuentas por cobrar

2.2. Métodos para calcular la estimación de cuentas incobrables

Método del porcentaje de ventas

Se puede utilizar como

Base para la estimación del registro de las cuentas incobrables.

Los porcentajes de cuentas por cobrar y los porcentajes de ventas.

Son

Dos métodos contables asignados para reconciliar cuentas de clientes tácticamente no recuperables.

Método de reserva

Los métodos de provisión de deudas incobrables

Ofrecen un sentido para contar con deudas incobrables actuales y esperadas en un periodo contable a través de entradas en el diario y reportes financieros.

Los métodos de reserva

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

Hoja de balance

El registro de cuentas de deuda no cobrable

Se llama

En ocasiones cuentas dudosas y presenta una entrada de reserva en el diario por cuentas dudosas.

Las reservas de deudas por cobrar como porcentajes de las cobrables

Se calcula

Multiplicando las cuentas por cobrar por un porcentaje estimado de deudas no cobrables esperadas.

Las cuentas incobrables

Se restan de las cuentas recibidas en la hoja de balance y el resultado reportado son las cuentas por cobrar netas.

Estado de ingresos

El porcentaje de ventas

Es considerado

En la hoja de balance anual.

Supone que

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

Las deudas incobrables

Se calculan

Multiplicando las ventas de crédito por un porcentaje estimado considerado no cobrable.

Las reservas de deuda incobrable

Se colocan

Como gasto del ingreso bruto, reduciendo el ingreso neto para el periodo reportado.

Requisitos fiscales

La pérdida directa de las deudas no recuperables es el método requerido por el IRS cuando calculas el ingreso con propósitos fiscales.

La pérdida directa requiere al cantidad actual de deudas malas que sea restada de las cuentas por cobrar cuando la determinación se establezca que una deuda no es recuperable.

La pérdida directa no permite una estimación de deuda mala para el período anual de reporte.

Tres consideraciones para determinar su solvencia o capacidad de pago

1. Antigüedad de saldo.

Una cuenta que se hace vieja es peligrosa y lo más probable es que no se llegue a cobrar. Consecuentemente, se debe prever estudiando con cierta intensidad la probabilidad de su cobro.

2. Tendencia de la cuenta.

Si los cargos son más numerosos y con mayor importe que en los abonos, la cuenta tiende a crecer y puede pasar que el cliente suspenda sus pagos más adelante.

3. Grado de aprovechamiento de facilidades.

Si se le ofrecen excelentes descuentos y no los aprovecha, se puede pensar que su situación económica (liquidez) no es la adecuada o que su administración es ineficiente; y si el saldo se acrecienta y se hace viejo, lo más probable es que peligre su recuperación.

## Unidad 2 Cuentas por cobrar

### 2.2 Métodos para calcular la estimación de cuentas incobrables

Se puede clasificar a los clientes en los siguientes grupos:

a) Clientes buenos

El importe del saldo de estos clientes representa cantidades que la entidad cobrará en tiempo oportuno y condiciones normales, proporcionando a la empresa suficientes flujos de efectivo.

b) Clientes malos

Son clientes que aun cuando no ha vencido el plazo de cobro, dan indicios de que hacen evidente esa insolvencia, la que se ha de reflejar como pérdida para la empresa.

c) Clientes de cobro dudoso

Son los que a la fecha del balance, por las investigaciones y los análisis de antigüedad de saldo realizados, nos hacen dudar de su solvencia.

Presentación de la estimación en el estado de resultados y en el estado de posición financiera.

En el estado de resultados

Esta estimación forma parte de los gastos de operación, por lo que disminuye la utilidad bruta.

En el balance general

Por tratarse de una cuenta complementaria de activo de naturaleza acreedora, se mostrará disminuyendo el saldo de la cuenta de clientes.

Incrementos o reducciones de las estimaciones

Que se tengan que hacer

A las estimaciones, con base en los estudios de valuación, deberán cargarse o acreditarse a los resultados del ejercicio en que se efectúen.

Son aquellos

Activos de la empresa, en concreto las cuentas por cobrar, cuyo derecho de recibir efectivo en el futuro está documentado por escrito y tiene un plazo de vencimiento menor a un año.

Son, por ejemplo

Aquellas letras de cambio con vencimiento a 3 meses.

El pagaré es un título de crédito que considera las siguientes definiciones:

Pagaré

Es un título de crédito que encierra la promesa incondicional de pago de una suma de dinero en una fecha especificada en el mismo documento.

Personas que intervienen.

Suscriptor.

Es la entidad (persona física o moral) que firma o suscribe un pagaré y se compromete a pagar una cantidad de dinero en una fecha determinada en el propio título.

Beneficiario

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

### 2.3. Documentos por cobrar

El pagare debe contener

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

II. La promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero.

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

IV. La época y lugar de pago

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

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

## Unidad 2 Cuentas por cobrar

### 2.3. Documentos por cobrar

Determinación de la fecha de vencimiento

Cuando se expresa el término de vencimiento en días, se debe calcular el número de días, lo que sirve de base para el cálculo de intereses. Los días se empezarán a contar a partir del siguiente a la fecha de expedición, la cual no se cuenta.

Calculo de los intereses

Formulas

Fórmulas  $I = C \times \% \times T \times 100$  donde: C = Valor nominal del título, llamado también principal % = Tasa de interés pactada T = Tiempo

Facturación

Se inicia cuando se envía un pedido o cuando se completa la prestación de un servicio; y es responsable de la asignación del precio y de la emisión de una factura al cliente.

Pagos

Es una actividad constante e importante del proceso de las cuentas por cobrar.

### 2.3.1. Intereses y descuento de documentos en cuenta complementaria de activo

Las NIF, Mejoras a las NIF 2011, se proponen lo relacionado con los Intereses devengados de cuentas por cobrar de difícil recuperación:

Los intereses o rendimientos de las cuentas por cobrar:

Deben reconocerse como un ingreso en los resultados del periodo conforme se devenguen.

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 deben reconocerse

Como ingresos hasta el periodo en que se cobren o cuando exista evidencia de su probable recuperación.

Intereses por cobrar no devengados

De acuerdo con el Boletín C-3

Los intereses por cobrar no devengados que hayan sido incluidos 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

Las cuentas por cobrar en moneda extranjera deberán evaluarse al tipo de cambio bancario que esté en vigor a la fecha de los estados financieros.

Cuentas por cobrar a cargo de tenedoras, subsidiarias y otras Según el Boletín C-3:

Las 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 tiene el carácter de inversiones por parte de la entidad, deberán clasificarse en capítulo especial dentro del activo no circulante.

Saldo 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.

Unidad 2  
Cuentas por cobrar

2.4. Control, principios y reglas de valuación y presentación

Reglas de valuación

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.

Venta de bienes

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.

Earl A. Spiller, Jr. y Martin L. Gosman.

Lo tratan como reconocimiento del punto de ventas, fundamentalmente basados en el hecho de que las ventas constituyen la actividad principal de las empresas en su proceso de obtención de ganancias.

Al respecto, la NIIF 18 expresa que los ingresos procedentes de la venta de bienes deben ser reconocidos cuando se cumplen todos los siguientes criterios:

a) El vendedor ha transferido al comprador los riesgos y beneficios de la propiedad.

b) El vendedor no conserva para sí ninguna implicación en la gestión en el grado usualmente asociado con la propiedad ni el control efectivo sobre los bienes vendidos.

c) La cantidad de ingresos puede ser medida con fiabilidad.

d) Es probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluyan hacia el vendedor.

e) Los costos incurridos o por incurrir, en relación con la transacción pueden valorarse de forma fiable.

Anticipo de clientes

Se presenta cuando los clientes efectúan pagos en efectivo anteriores a la entrega de mercancías.

Anticipo de clientes, a cuenta de futuras ventas de mercancías.

Cuando posteriormente se entrega al cliente la mercancía se reconoce el ingreso, pues ya se ha ganado.

Ventas con tarjeta de crédito.

Estas son patrocinadas por instituciones financieras y por los bancos, los que cargan a los vendedores de bienes y servicios una comisión o descuento al momento de liquidar los pagarés.

Reglas de presentación

La presentación de las cuentas por cobrar

Debe ceñirse a ciertas reglas para su presentación, que se clasifican de acuerdo con su disponibilidad.

Clasificación por su disponibilidad  
El Boletín C-3 señala que:

Considerando su disponibilidad, las cuentas por cobrar pueden ser clasificadas como de exigencia inmediata o a corto plazo, y a largo plazo.

Se consideran como

Cuentas por cobrar a corto plazo aquellas cuya disponibilidad es inmediata dentro de un plazo no mayor de un año posterior a la fecha del balance, con excepción de aquellos casos en que el ciclo normal de operaciones exceda de este periodo.

Las cuentas por cobrar a corto plazo

Deben presentarse en el balance general inmediatamente después del efectivo y de las inversiones en valores negociables.