



Nombre del Alumno: Egner Martinez Mendez

Nombre del tema: Cuentas por cobrar

Parcial: 2

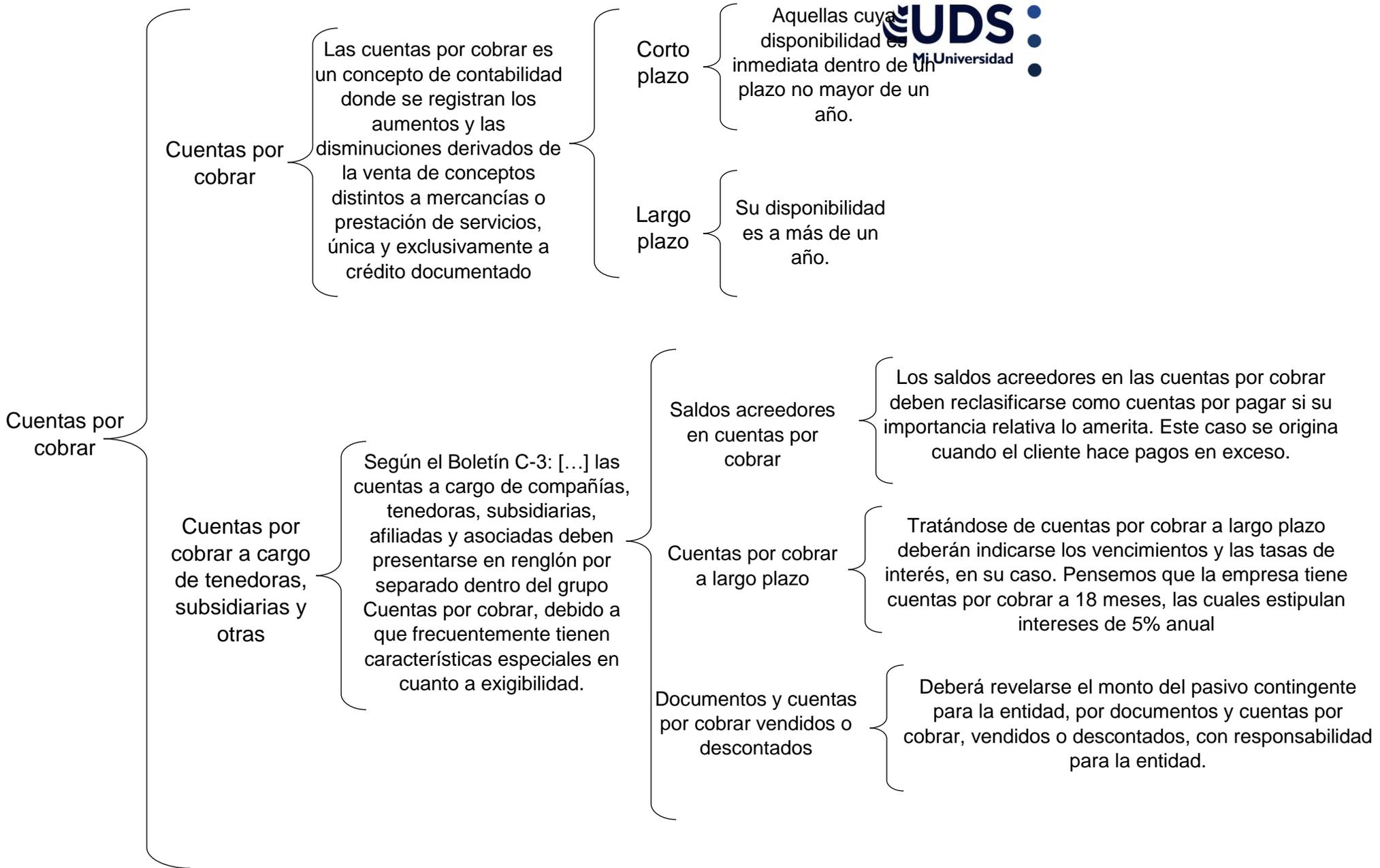
Nombre de la Materia: Contabilidad intermedia

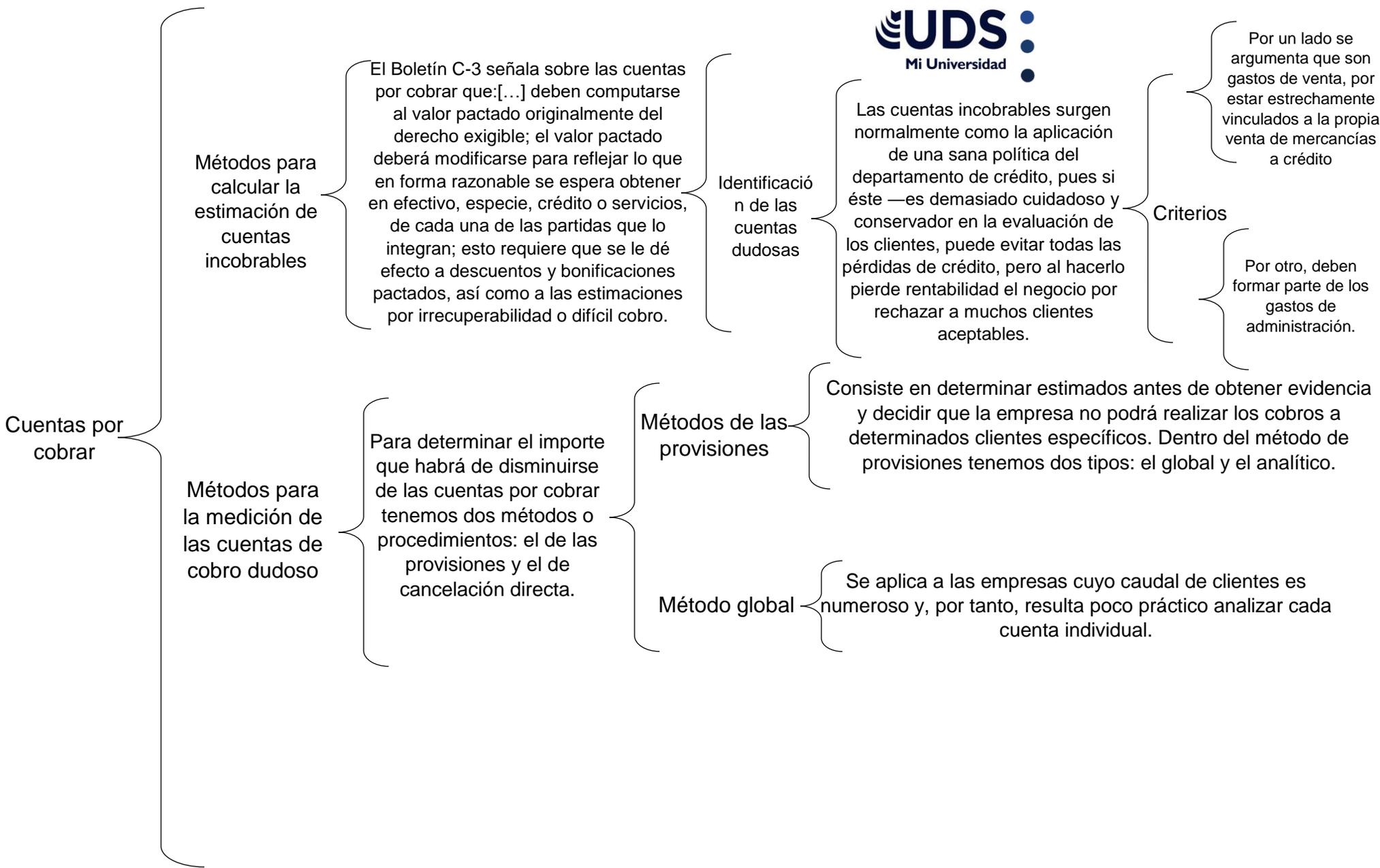
Nombre del profesor: Legmy Yanet Santizo

Nombre de la Licenciatura: Contaduria Publica

Cuatrimestre: 5

Cuadro Sinoptico







Cuentas por cobrar

Método del porcentaje de ventas

El método de porcentaje de ventas, es exactamente lo que su nombre indica. Un porcentaje de las ventas basado en las actividades incobrables pasadas, se calcula y se registran como incobrables. Se le suele denominar —provisión genérica para cuentas Incobrables.

Método de reserva

Los métodos de provisión de deudas incobrables ofrecen un sentido para contar con deudas incobrables actuales y esperadas en un período contable a través de entradas en el diario y reportes financieros.

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

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

Antigüedad de saldo

Es quizá la más significativa. Para resolverla tenemos el análisis de saldos con base en su antigüedad. Una cuenta que se hace vieja es peligrosa y lo más

Tendencia de la cuenta

Se resuelve examinando la tarjeta del cliente: 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.

Grado de aprovechamiento de facilidades

Estriba en examinar si el cliente aprovecha las facilidades que se le conceden para pagar su adeudo. 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.



Cuentas por cobrar

Documentos por cobrar

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.

Pagare

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

Son dos las personas que intervienen en un pagaré, el suscriptor o girador y el beneficiario.

Suscriptores

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 (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

Documentos por cobrar

Determinación de la fecha de vencimiento

En algunos pagarés se anota el vencimiento especificando el día de pago; en otros casos se anota el tiempo únicamente expresado en meses. Si se expide un pagaré el 10 de enero con vencimiento a cuatro meses, el vencimiento será exactamente el 10 de mayo.

