



Nombre de alumno: María Aracely Cruz Constantino.

Nombre del profesor: Cp. Julio Cesar Méndez Gómez

Nombre del trabajo: Mapa Conceptual.

Materia: Contabilidad intermedia.

Grado: 5°

Grupo: Licenciatura en contaduría pública y finanzas

Ocosingo, Chiapas 01 de abril del 2024

MÉTODOS DE PORCENTAJE DE VENTA

Es un porcentaje de las ventas basados en las actividades incobrables pasadas; se calcula y se registran como incobrables.

¿QUÉ ES?

Es donde se registran los aumentos y disminuciones derivados de la venta de conceptos distintos de mercancías a crédito documentado.



CLASIFICACIÓN

A CORTO PLAZO: Cuya disponibilidad es inmediata no mayor a 1 año.
A LARGO PLAZO: Su disponibilidad es mas de 1 año.

MÉTODOS PARA LA MEDICIÓN DE LAS CUENTAS DE COBRO DUDOSO

MÉTODO DE PROVISIONES: consiste en determinar estimados antes de obtener evidencia y decidir que la empresa no podrá realizar el cobro a determinados clientes. Dividido en global y analítico.
MÉTODO DE CANCELACION DIRECTA:



SALDOS ACREEDORES EN CUENTAS POR COBRAR

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

CUENTAS INCOBRABLES

Representa una pérdida de activos y una disminución de ingresos, que se contabiliza como un gasto.

EL BOLETÍN C-3 SEÑALA:

Que los saldos a cargo de propietarios, accionistas, o socios de una entidad que representa capital suscrito no exhibido, no deberá incluirse dentro del rubro de cuentas por cobrar.



CAUSAS:

la quiebra del deudor, la incapacidad de encontrar al deudor, un fraude por parte del deudor o la falta de documentación adecuada para demostrar que existe una deuda.



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. Clasificadas en: Venta de bienes, Anticipo de clientes, Ventas con tarjeta de crédito.

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.

REQUISITOS FISCALES

Las cuentas se someten a 3 consideraciones para determinar su solvencia o capacidad de pago.

- Antigüedad de saldo
- Tendencia de la cuenta
- Grado de aprovechamiento de facilidades

CLASIFICACION DE CLIENTES



CLIENTES BUENOS: El importe del saldo de estos clientes representa cantidades que la entidad cobrará en tiempo oportuno y condiciones normales

CLIENTES MALOS: Aquellos cuyo crédito consideramos imposible de recuperar.

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.

CUENTAS POR COBRAR



INTERESES

Clasificados en:

- Intereses por cobrar no devengados.
- Cuentas por cobrar en moneda extranjera.
- Saldos acreedores en cuentas por cobrar.

INTERESES

Los intereses o rendimientos de las cuentas por cobrar deben reconocerse como un ingreso en los resultados del periodo conforme se devenguen. Los intereses en cuestión deben reconocerse como ingresos hasta el periodo en que se cobren o cuando exista evidencia de su probable recuperación.

DOCUMENTOS POR COBRAR

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

