

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
UNAN-MANAGUA**

**RECINTO UNIVERSITARIO CARLOS FONSECA AMADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS**



**SEMINARIO DE GRADUACION PARA OPTAR AL TITULO DE
LICENCIADA EN CONTADURIA PÚBLICA Y FINANZAS**

TEMA GENERAL

Contabilidad Financiera

SUBTEMA:

Cuentas por cobrar y provisión para cuentas de cobro dudoso, al periodo que finaliza el 31 de Diciembre de 2015, de la empresa Comercial LC Nicaragüense, S.A.,

AUTORES:

Bra. Yaosca Lisbeth López Pérez

Bra. Sara Lucia Caballero Hernández

Tutor:

Lic. Ricardo Morales

Managua, Mayo 2016.

DEDICATORIA

A Dios por su gran amor, bendición y misericordia, permitiéndome el don de la vida y la sabiduría para poder lograr una de mis metas más importantes.

A mis padres Betzaida Alejandrina Pérez y Octavio López Arias, quienes con amor, ejemplo, consejos y sacrificios, me han apoyado incondicionalmente en todo momento de mi vida, siendo ambos mis pilares fundamentales.

Bra. Yaosca Lisbeth López Pérez

DEDICATORIA

Nuestro creador: Por ser mi guía espiritual, por darme la fortaleza, prudencia y sabiduría para alcanzar mis metas y hacer realidad mis sueños.

A mis padres Lucia Hernández y Lucas Caballero, al igual que mis hermanos: porque ha sido ellos mi fuente de inspiración y superación personal, con sus consejos y apoyo han logrado que cumpla todas mis metas.

A mi hija Génesis: por ser uno de los motores principales al culminar mi carrera y así ser un ejemplo a seguir para ella dando lo mejor de mí para que tengamos un futuro mejor.

A mis docentes y tutor: por ser mi guía a lo largo del camino estimulando mi intelecto con sugerencias y recomendaciones.

A mis compañeros y amigos: por su apoyo y acompañamiento durante todo el trascurso en el cual hemos vivido momentos duros y al igual maravillosos.

Bra. Sara Lucia Caballero Hernández

AGRADECIMIENTO

Le doy primero gracias infinitas a nuestro Dios todo poderoso, por siempre guiar mi camino y regalarme fortaleza para continuar siempre adelante y poder hoy culminar mis estudios superiores.

A mis padres, quienes son el medio que eligió Dios para instruirme por la senda del bien con mucho amor y comprensión.

A los docentes, que a lo largo de nuestra vida académica han compartido sus conocimientos en la profesión contable y a nuestro tutor por su apoyo en el desarrollo del presente trabajo.

Bra. Yaosca Lisbeth López Pérez

AGRADECIMIENTO

Doy gracias a Dios nuestro señor, por permitirme la vida y darme la oportunidad de prepararme profesionalmente, porque a pesar de las adversidades que he tenido, sigo adelante con mucho entusiasmo y deseos de superación.

A mis padres y hermanos quienes me han brindado su apoyo emocional y económico, que me han guiado por el camino correcto y han hecho de mí una persona de bien.

A mis maestros y tutor por transmitirme sus conocimientos, acerca de la carrera y a nivel personal lo que me permitirá desempeñarme con éxito en el ámbito profesional, en donde existe una gran competencia laboral.

A mis compañeros y amigos que en todo el transcurso de este ciclo de vida han sido un gran apoyo y con los cuales he vivido momentos maravillosos.

Br. Sara Lucia Caballero Hernández

RESUMEN

El presente trabajo está enfocado en las cuentas por cobrar y provisión para cuentas de cobro dudoso, teniendo en cuenta que el origen de la contabilidad surgió hace muchísimos años y que en la contabilidad financiera las cuentas por cobrar representan uno de los instrumentos financieros básicos dentro de las empresas comerciales, constituyen un rubro importante del activo para cualquier empresa, debido a que en toda organización es saludable otorgar créditos para mantener y atraer clientes.

El objetivo primordial de nuestra investigación fue analizar el sistema contable de las cuentas por cobrar y de la provisión para cuentas de cobro dudoso de la empresa COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A. al periodo que termina el 31 de diciembre 2015 aplicando las NIIF para PYMES.

Conocemos que las cuentas por cobrar no solamente son el hecho de cobrarlas con prontitud, también debe prestar mucha atención a sus normas de control interno establecidas, así como a las políticas de crédito, y las políticas de cobro para lograr mantener los índices de morosidad de los clientes en los porcentajes más reducidos posibles.

El estudio de las cuentas por cobrar en las empresas comerciales, permite descubrir la falta de control en el proceso de administración de los créditos, desde su otorgamiento, hasta la recuperación de cartera, una buena administración de sus cuentas por cobrar puede incrementar sus utilidades y generar así valor agregado a la empresa.

INDICE

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	IV
RESUMEN	VI
I. INTRODUCCION	1
II. JUSTIFICACION	3
III. OBJETIVOS	4
I. OBJETIVO GENERAL.....	4
II. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	4
IV. DESARROLLO	5
CAPITULO I. ANTECEDENTES DE LA CONTABILIDAD Y LAS CUENTAS POR COBRAR.....	5
1.1. ORIGEN DE LA CONTABILIDAD.....	5
1.2. LA CONTABILIDAD FINANCIERA.....	6
1.3. IMPORTANCIA DE LA CONTABILIDAD	7
1.4. OBJETIVO DE LA CONTABILIDAD	7
1.5. CARACTERÍSTICAS DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA	8
1.6. USUARIOS DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA	10
1.7. ELEMENTOS BÁSICOS DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA	12
1.8. CONSIDERACIONES BÁSICAS DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA	15
CAPITULO II. CUENTAS POR COBRAR	16
2.1. DEFINICIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	16
2.2. REGISTROS CONTABLES DE LAS CUENTAS POR COBRAR.	17
2.3. PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD APLICABLES A LAS CUENTAS POR COBRAR.....	18
2.4. VALUACIÓN Y PRESENTACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR.	19
2.5. CLASIFICACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR.....	20
2.6. ORIGEN DE LAS CUENTAS POR COBRAR	21
2.7. CICLO FINANCIERO DE LAS EMPRESAS COMERCIALES.....	22
2.8. CARACTERÍSTICAS DE LAS CUENTAS POR COBRAR	22
2.9. OPERACIONES QUE INVOLUCRAN CUENTAS POR COBRAR.....	23
2.10. DETERMINACIÓN DEL NIVEL DE CUENTAS POR COBRAR.	23
2.11. OBJETIVO DE LAS CUENTAS POR COBRAR.....	24
2.12. IMPORTANCIA DEL MANEJO CONTABLE DE LAS CUENTAS POR COBRAR.....	24
2.13. ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	25
2.14. OBJETIVOS DE LA ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR.	25
2.15. EL NIVEL DE LA INVERSIÓN EN LAS CUENTAS POR COBRAR	26
CAPITULO III. ESTIMACIÓN PARA CUENTAS INCOBRABLES O CUENTAS DE COBRO DUDOSO.27	
3.1. DEFINICIÓN DE CUENTA INCOBRABLE	27
3.2. IDENTIFICACIÓN DE LAS CUENTAS INCOBRABLES.	28
3.3. CANCELACIÓN DE UNA CUENTA MALA O INCOBRABLE	31
3.4. CARACTERÍSTICAS DE LAS CUENTAS INCOBRABLES	32
3.5. REGLAS DE PRESENTACIÓN DE LAS CUENTAS INCOBRABLES	33
3.6. SOBRE LA APLICACIÓN DE LAS ESTIMACIONES PARA CUENTAS INCOBRABLES	33
3.7. INCREMENTOS O REDUCCIONES DE LAS ESTIMACIONES	34
3.8. RECUPERACIÓN DE LAS CUENTAS MALAS.....	35

3.9.	INTERESES DEVENGADOS DE CUENTAS POR COBRAR DE DIFÍCIL RECUPERACIÓN	35
3.10.	MÉTODOS PARA LA MEDICIÓN DE LAS CUENTAS DE COBRO INCOBRABLES	36
CAPITULO IV. EL CONTROL INTERNO Y SU INCIDENCIA EN LAS CUENTAS POR COBRAR....		42
4.1.	GENERALIDADES SOBRE EL CONTROL INTERNO	42
4.2.	DEFINICIÓN DE CONTROL INTERNO	42
4.3.	OBJETIVOS DEL CONTROL INTERNO.....	44
4.4.	CLASIFICACIÓN DEL CONTROL INTERNO	45
4.5.	ELEMENTOS DEL CONTROL INTERNO.....	46
4.6.	PRINCIPIOS DEL CONTROL INTERNO.	47
4.7.	CONTROL INTERNO DE LAS CUENTAS POR COBRAR	48
4.8.	PROCEDIMIENTOS DE CONTROL INTERNO DE LAS CUENTAS POR COBRAR	49
4.9.	NORMAS DE CONTROL DE LAS CUENTAS POR COBRAR.....	50
CAPITULO V. EL CRÉDITO, LA COBRANZA Y SUS POLÍTICAS.		52
5.1.	EL CRÉDITO.....	52
5.2.	ANTECEDENTES DEL CRÉDITO	53
5.3.	IMPORTANCIA DEL CRÉDITO	53
5.4.	CARTERA DE CUENTAS POR COBRAR	54
5.5.	COMPONENTES DE UNA OPERACIÓN DE CRÉDITO.....	56
5.6.	ESTÁNDARES DE CRÉDITO	57
5.7.	EVALUACIÓN DE ESTÁNDARES DE CRÉDITO	57
5.8.	DETERMINACIÓN DE CAPACIDAD PARA OTORGAMIENTO DE CRÉDITO	58
5.9.	ANÁLISIS DEL CRÉDITO.....	58
5.10.	LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO.....	59
5.11.	NORMAS DE CRÉDITO	63
5.12.	TÉRMINOS COMERCIALES	65
5.12.	LA COBRANZA:	65
5.13.	PROCEDIMIENTOS DE COBROS	77
5.14.	LA CARTERA.....	78
5.15.	ELEMENTOS PARA LA BUENA ADMINISTRACIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITO	79
5.16.	LÍMITES DE CRÉDITO	80
V.	CASO PRÁCTICO	81
V.I.	INTRODUCCION.....	81
V.II.	DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO	98
V.III.	CONCLUSION CASO PRÁCTICO	125
VI.	CONCLUSIONES.....	126
VI.	BIBLIOGRAFÍA.....	127
VIII.	ANEXOS	128

INDICE FIGURAS

FIGURA# 1. ESQUEMA DEFINICION DE CUENTAS POR COBRAR	16
FIGURA#2. CICLO FINANCIERO DE LAS EMPRESAS COMERCIALES	22
FIGURA# 3. ESQUEMA DE APLICACIONES SOBRE EL MÉTODO GLOBAL	38
FIGURA# 4. CICLO DE LA COBRANZA	66

I. INTRODUCCION

En la actualidad, muchas de las operaciones comerciales que realizan las empresas son a crédito, lo que genera una cuenta por cobrar por la venta de mercancías o prestación de servicios a sus clientes. Esta operación permite a las empresas que otorgan el crédito incrementar sus ventas y ser más competitivas al proporcionar a sus clientes más opciones para obtener la mercancía o servicios que requieren.

En la presente investigación documental sobre las cuentas por cobrar y cuentas de cobro dudoso, nos enfocamos en la importancia del control contable de la empresa COMERCIAL LC NICARAGUENSE S.A, la cual su actividad principal consiste en la distribución y venta de electrodomésticos tanto al contado como al crédito, siendo esta una herramienta financiera beneficiosa para el desarrollo económico de las empresas.

Es de suma importancia conocer cómo se originan y como se debe manejar las cuentas por cobrar dentro de una empresa que se dedica a la venta de electrodomésticos; por ser estos artículos de alto valor lo que dificulta que la población lo adquiera al contado por lo que se tiene que recurrir a brindarle un financiamiento a distintos plazos convenientes con el cliente y la empresa.

A partir de todas las situaciones que se dan en las empresas con respecto al manejo de los créditos, se presenta en la última parte de este trabajo de investigación, un modelo de gestión de Cuentas por Cobrar, en el cual se ha recopilado una serie de información relativa

a los aspectos más esenciales del manejo del crédito en general y a la administración de las cuentas por cobrar, a fin de contribuir a mejorar o enriquecer en cierta medida, los conocimientos que se tienen sobre este tema.

La metodología que permitió desarrollar el presente trabajo documental, fue la recopilación de información a través de fuentes documentales que han permitido profundizar el tema tratado y la aplicación de los conocimientos adquiridos,

En el primer capítulo hablamos un poco de los antecedentes de la contabilidad y de las cuentas por cobrar como surge hasta la época de hoy, en el segundo capítulo hacemos énfasis en las cuentas por cobrar como se originan y como deben ser administradas, en el tercer capítulo hablamos de la estimación de cuentas incobrables las características de ellas como se aplican y su método de medición, en el cuarto capítulo mencionamos el control interno y su énfasis en las cuentas por cobrar su procedimiento y normas, en el quinto capítulo detallamos lo correspondiente al crédito la cobranza y sus políticas y que mediante una gestión de una buena administración y cobranza puede la empresa tener una sana cartera de crédito.

II. JUSTIFICACION

El propósito de la siguiente investigación es ofrecer una visión más amplia sobre la cuentas por cobrar y la estimación de cuentas incobrables, aportando un conocimiento de cómo se manejan estas cuentas dentro de las empresas comerciales ya que éstas pueden llegar a representar una parte considerable de los activos circulantes.

Esta investigación está basada en la descripción de las actividades realizadas en la empresa COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A., tanto de la otorgación de créditos a sus clientes, como la recuperación y pérdida de los mismos, lo cual nos permitirá como estudiantes, aplicar los conocimientos teóricos y las herramientas adquiridas durante la carrera de Contaduría Pública y Finanzas.

El aporte principal de la investigación será proporcionar una base de conocimientos en beneficio de este tipo de empresas, los cuales estarán enmarcados en un modelo para la administración eficiente de las cuentas por cobrar, de manera que sea adecuado a la realidad del medio, a las condiciones del mercado, a las características propias de la entidad, a los lineamientos técnicos, legales, mercantiles y fiscales y a todos los aspectos que pudieran influir en el manejo de los créditos por parte de las empresa.

También será de apoyo para aquellos estudiantes que quieran conocer sobre el manejo de las cuentas por cobrar y la estimación para cuentas incobrable, alimentando su aprendizaje en el manejo de las cuentas por cobrar.

III. OBJETIVOS

i. Objetivo general

- ❖ Exponer mediante un caso práctico, la aplicación contable de las cuentas por cobrar y provisión para cuentas de cobro dudoso al periodo que finaliza el 31 de Diciembre 2015, de la empresa COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A, aplicando las NIIF para PYME.

ii. Objetivos específicos

- ❖ Conocer el origen e importancia de la contabilidad financiera.
- ❖ Definir la importancia del control y manejo de las cuentas por cobrar.
- ❖ Estudiar la medición y registro de las pérdidas por cuentas incobrables.
- ❖ Identificar el control interno y su aplicación sobre las cuentas por cobrar y las cuentas incobrables, en la empresa Comercial LC Nicaragüense, S.A.
- ❖ Determinar cómo las políticas de crédito y de cobranza inciden en las cuentas por cobrar, de la empresa Comercial LC Nicaragüense, S.A.

IV. DESARROLLO

CAPITULO I. Antecedentes de la contabilidad y las cuentas por cobrar.

1.1. Origen de la contabilidad.

La necesidad de contar surge en el hombre desde que se inicia la acumulación de riqueza, originada en el esclavismo, las guerras, el despojo de otros seres humanos. Esta necesidad por parte de los poderosos hace surgir la contabilidad, la cual fue anterior a la escritura, pero que se perfecciona al inventarse esta. Los primeros contables eran los más ilustrados de cada grupo humano, pues debían poseer tres cualidades muy valiosas: saber leer, escribir y contar.

A medida que el hombre avanza en su ascenso cultural, asimismo avanza en el proceso de contar las riquezas, todos los imperios antiguos: sumerios, egipcios, griegos, romanos tenían una manera primitiva de contabilidad dada la importancia que estos le daban al proceso de conocer la riqueza de sus conquistas y el valor de los tributos que debían imponer.

En 1494 se le atribuyó la "paternidad" de la contabilidad a un monje italiano llamado Fray Lucas Bartoloméo Paccioli, por su obra titulada "La suma de Aritmética, geometría proportioni el Proporcionalita" y en donde se considera el concepto de partida doble por primera vez, formalizando así un esquema muy primitivo para registrar las escasas operaciones mercantiles. A ese primitivo y sencillo sistema de registro o contabilización de

mercaderías, se le consideró, con el paso del tiempo, como la base de la contabilidad. Su obra constituye el primer trabajo impreso sobre temas contables y algebraicos. El objetivo principal de Paccioli fue diseñar un sistema que proporcionara al comerciante información oportuna en relación a sus activos y obligaciones.

1.2. La contabilidad financiera

En términos generales la contabilidad puede ser definida como: la técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuradamente información cuantitativa expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica.

“Se conforma por una serie de elementos tales como las normas de registro, criterios de contabilización, formas de presentación, etc. A este tipo de contabilidad se le conoce como *contabilidad financiera*, debido a que expresa en términos cuantitativos y monetarios las transacciones que realiza una entidad, así como determinados acontecimientos económicos que le afectan, con el fin de proporcionar información útil y segura a usuarios externos para la toma de decisiones. Este tipo de contabilidad es útil para acreedores, accionistas, analistas e intermediarios financieros, el público inversionista y organismos reguladores entre otros, todos usuarios externos de la información contable”.¹

¹ (Guajardo Cantí, Gerardo, Andrade de Guajardo, Nora. E., 2008)

1.3. Importancia de la contabilidad

La importancia de la Contabilidad radica en que es el medio principal para comunicar información relativa al impacto de las actividades financieras. Esta información se le proporciona a quienes toman decisiones en la forma de estados financieros. Para elaborar estos estados, los contadores analizan, registran, cuantifican, acumulan, resumen, clasifican, reportan e interpretan numerosos eventos y sus efectos financieros en la organización.

1.4. Objetivo de la contabilidad

El objetivo general de la contabilidad financiera es generar información útil y oportuna para la toma de decisiones de los diferentes usuarios, de la misma forma es objeto de la contabilidad financiera, controlar todas las operaciones financieras realizadas en las entidades e informar sobre los efectos que las operaciones practicadas han producido a las finanzas de la empresa.

Para lograr su objetivo, la contabilidad financiera deberá realizar:

- ❖ Registros con bases en sistemas y procedimientos técnicos adaptados a la diversidad de operaciones que pueda realizar un determinado ente.

- ❖ Clasificar operaciones registradas como medio para obtener objetivos propuestos

- ❖ Interpretar los resultados con el fin de dar información detallada y razonada.

- ❖ Con relación a la información suministrada, esta deberá cumplir con un objetivo administrativo y uno financiero.

Administrativo: Ofrecer información a los usuarios internos para suministrar y facilitar a la administración intrínseca la planificación, toma de decisiones y control de operaciones. Para ello, comprende información histórica presente y futura de cada departamento en que se subdivide la organización de la empresa.

Financiero: proporcionar información a usuarios externos de las operaciones realizadas por un ente, fundamentalmente en el pasado por lo que también se le denomina contabilidad histórica.

1.5. Características de la contabilidad financiera

Las características cualitativas son los atributos que hacen útil, para los usuarios, la información suministrada en los estados financieros.

Las cuatro principales características cualitativas son comprensibilidad, relevancia, fiabilidad y comparabilidad.

1. Comprensibilidad: Una cualidad esencial de la información suministrada en los estados financieros es que sea fácilmente comprensible para los usuarios. Para este propósito,

se supone que los usuarios tienen un conocimiento razonable de las actividades económicas y del mundo de los negocios, así como de su contabilidad, y también la voluntad de estudiar la información con razonable diligencia. No obstante, la información acerca de temas complejos que debe ser incluida en los estados financieros, a causa de su relevancia de cara a las necesidades de toma de decisiones económicas por parte de los usuarios, no debe quedar excluida sólo por la mera razón de que puede ser muy difícil de comprender para ciertos usuarios.

2. Relevancia: Para ser útil, la información debe ser relevante de cara a las necesidades de toma de decisiones por parte de los usuarios. La información posee la cualidad de la relevancia cuando ejerce influencia sobre las decisiones económicas de los que la utilizan, ayudándoles a evaluar sucesos pasados, presentes o futuros, o bien a confirmar o corregir evaluaciones realizadas anteriormente.

3. Fiabilidad: Para ser útil, la información debe también ser fiable. La información posee la cualidad de fiabilidad cuando está libre de error material y de sesgo o prejuicio, y los usuarios pueden confiar en que es la imagen fiel de lo que pretende representar, o de lo que puede esperarse razonablemente que represente.

4. Comparabilidad: Los usuarios deben ser capaces de comparar los estados financieros de una entidad a lo largo del tiempo, con el fin de identificar las tendencias de la situación financiera y del desempeño. También deben ser capaces los usuarios de comparar los estados financieros de entidades diferentes, con el fin de evaluar su posición financiera, desempeño y cambios en la posición financiera en términos relativos.

1.6. Usuarios de la contabilidad financiera

Entre los usuarios de los estados financieros se encuentran los inversores presentes y potenciales, los empleados, los prestamistas, los proveedores y otros acreedores comerciales, los clientes, los gobiernos y sus organismos públicos, así como el público en general. Éstos usan los estados financieros para satisfacer algunas de sus variadas necesidades de información.

Existen dos tipos de usuarios: usuarios internos y usuarios externos.

1.4.1. Usuarios internos

Son las personas que trabajan dentro de la empresa y utilizan esta información de acuerdo a sus necesidades particulares, es decir, los que trabajan en la empresa manejan la información financiera de acuerdo a sus puestos de trabajo, objetivos, entre otros.

1.- Propietarios: Son los primeros interesados en conocer cómo va el negocio y su situación actual.

2.- Junta Directiva: Es el órgano que normalmente tiene el poder y las facultades de administración de la sociedad que les han sido delegadas por los accionistas; por lo tanto la primera fuente de información utilizada por una junta directiva para tomar decisiones está constituida por los estados financieros generados por la contabilidad.

3.- Gerentes: Son los empleados y funcionarios de jerarquías que tienen el siguiente nivel de decisión después de la junta directiva.

1.4.2. Usuarios externos

Son aquellas personas y/o empresas que tienen algún tipo de relación con una entidad pero que no pertenecen personalmente a la organización. . La información que se les presenta puede ser proyectada o histórica.

1.- Potenciales Inversionistas: Están constituidos por personas naturales o jurídicas que requieren de información financiera ya sea para ingresar como inversionista o unir capitales para un proyecto específico con alguna entidad económica. Un inversionista requiere siempre conocer detalladamente la situación financiera y la capacidad de la entidad para generar ingresos y beneficios, por lo que en principio solicitará a los estados financieros de la entidad que recibirá la inversión o en la cual piensa invertir.

2.- Proveedores: Solicitan información de los estados financieros con el objetivo de tomar decisiones acerca del otorgamiento de créditos a sus clientes y evaluar la capacidad en el corto y largo plazo para hacer frente a sus obligaciones, para lo cual deben conocer su situación financiera.

3.- Las entidades financieras: Requieren por lo general las cifras para el otorgamiento de un préstamo. Para conocer si el futuro prestatario posee o tiene capacidad de pago, las entidades financieras recurren al análisis de sus cifras financieras.

4.- El gobierno: Puede requerir información de algún tipo de entidades por ejemplo las que participan en procesos de licitación públicas. Igualmente y en cumplimiento de las normativas fiscales vigentes, entre otros.

1.7. Elementos básicos de la contabilidad financiera

Los elementos relacionados directamente con la medida de la situación financiera son los activos, los pasivos y el patrimonio neto. Se definen como sigue:

Activo: es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.

Los beneficios económicos futuros incorporados a un activo consisten en el potencial del mismo para contribuir directa o indirectamente, a los flujos de efectivo y de otros equivalentes al efectivo de la entidad. Este potencial puede ser de tipo productivo, constituyendo parte de las actividades de operación de la entidad. Puede también tomar la forma de convertibilidad en efectivo u otras partidas equivalentes, o bien de capacidad para reducir pagos en el futuro, tal como cuando un proceso alternativo de manufactura reduce los costos de producción.

Los beneficios económicos futuros incorporados a un activo pueden llegar a la entidad por diferentes vías. Por ejemplo, un activo puede ser:

- (a) utilizado aisladamente, o en combinación con otros activos, en la producción de bienes y servicios a vender por la entidad;
- (b) intercambiado por otros activos;
- (c) utilizado para satisfacer un pasivo; o
- (d) distribuido a los propietarios de la entidad.

Pasivo: es una obligación presente de la entidad, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.

Una característica esencial de todo pasivo es que la entidad tiene contraída una obligación en el momento presente. Un pasivo es un compromiso o responsabilidad de actuar de una determinada manera. Las obligaciones pueden ser exigibles legalmente como consecuencia de la ejecución de un contrato o de un mandato contenido en una norma legal. Este es normalmente el caso, por ejemplo, de las cuentas por pagar por bienes o servicios recibidos. No obstante, las obligaciones también aparecen por la actividad normal de la entidad, por las costumbres y por el deseo de mantener buenas relaciones comerciales o actuar de forma equitativa. Si, por ejemplo, la entidad decide, como medida política, atender a la rectificación de fallos en sus productos incluso cuando éstos aparecen después del periodo normal de garantía, los importes que se espere desembolsar respecto a los bienes ya vendidos son también pasivos para la entidad.

Usualmente, la cancelación de una obligación presente implica que la entidad entrega unos recursos, que llevan incorporados beneficios económicos, para dar cumplimiento a la

reclamación de la otra parte. La cancelación de un pasivo actual puede llevarse a cabo de varias maneras, por ejemplo a través de:

- (a) pago de dinero;
- (b) transferencia de otros activos;
- (c) prestación de servicios;
- (d) sustitución de ese pasivo por otra deuda; o
- (e) conversión del pasivo en patrimonio neto.

Patrimonio: es la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos.

Aunque el patrimonio neto ha quedado definido, como un residuo o resto, puede subdividirse a efectos de su presentación en el balance. Por ejemplo, en una sociedad por acciones pueden mostrarse por separado los fondos aportados por los accionistas, las ganancias pendientes de distribución, las reservas específicas procedentes de ganancias y las reservas por ajustes para mantenimiento del capital. Tal clasificación puede ser relevante para las necesidades de toma de decisiones por parte de los usuarios de los estados financieros, en especial cuando indican restricciones, sean legales o de otro tipo, a la capacidad de la entidad para distribuir o aplicar de forma diferente su patrimonio neto. También puede servir para reflejar el hecho de que las partes con intereses en la propiedad de la entidad, tienen diferentes derechos en relación con la recepción de dividendos o el reembolso del capital.

1.8. Consideraciones básicas de la contabilidad financiera

a) Prudencia: La mayoría de las transacciones están rodeadas de incertidumbre, por lo tanto esta situación debe ser reconocida ejerciendo una prudencia en la preparación de los estados financieros.

b) Sustancia más que forma: Si la información sirve para representar fielmente las transacciones y demás sucesos que se pretenden reflejar, es necesario que éstos se contabilicen y presenten de acuerdo con su esencia y realidad económica, y no meramente según su forma legal. La esencia de las transacciones y demás sucesos no siempre es consistente con lo que aparenta su forma legal o trama externa.

c) Importancia relativa: La información es de importancia relativa, cuando su omisión o presentación errónea pueden influir en las decisiones económicas que los usuarios tomen a partir de los estados financieros. La importancia relativa depende de la cuantía de la partida o del error de evaluación en su caso, juzgados en las circunstancias particulares de la omisión o el error. Esto es, la importancia relativa proporciona un umbral o punto de corte, más que ser una característica cualitativa primaria que la información debe tener para ser útil.

CAPITULO II. Cuentas por cobrar

2.1. Definición de cuentas por cobrar

“Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo, como préstamos a altos ejecutivos o empleados, préstamos a subsidiarias o relacionadas, derechos por reembolso de impuestos y anticipos a proveedores”².



Figura# 1. Esquema definicion de Cuentas por Cobrar (Gitman Lawrence, 2000)

Generalmente las empresas, para lograr mayores niveles de ingresos utilizan el sistema de ventas a crédito, ya que de esta manera logran un mayor número de clientes y por tanto mayores niveles de ventas. Cuando la empresa ha seleccionado a sus clientes, realiza la venta e inmediatamente pasa a la contabilización de dicha operación, en ese momento se crea una cuenta por cobrar, cuando la empresa entrega el producto o el servicio al cliente y el cliente adquiere el compromiso de pago.

² (Romero López, 2012)

2.2. Registros contables de las cuentas por cobrar.

DEBITOS	CREDITOS
<p>a. Por el valor de los productos, mercancías o servicios vendidos a crédito.</p> <p>b. Por el valor de las notas débito por cheques devueltos por los bancos.</p> <p>c. Por el ajuste por diferencia en cambio que resulte al cierre del período de la cartera expresada en moneda extranjera.</p> <p>d. Por el valor adjudicado y recibido por el suscriptor favorecido de acuerdo con el plan previsto en el contrato.</p> <p>e. Por el reajuste de las cuotas netas adeudadas por el suscriptor favorecido.</p> <p>f. Por el valor de la causación, periódica y sistemática de las cuotas de administración en mora no recaudadas.</p> <p>g. Por la cesión de derechos de acuerdo con las normas establecidas</p>	<p>a. Por el valor de los pagos efectuados por los clientes.</p> <p>b. Por el valor de las devoluciones de productos, mercancías o servicios no aceptados.</p> <p>c. Por el valor de los descuentos o bonificaciones por cualquier concepto.</p> <p>d. Por los traslados a cuentas de difícil cobro.</p> <p>e. Por el valor de las Notas Crédito que origine el ente económico a favor de sus clientes.</p> <p>f. Por el ajuste por diferencia en cambio que resulte al cierre del período de la cartera expresada en moneda extranjera.</p> <p>g. Por el saldo a favor que tenga el suscriptor favorecido en la cuenta Acreedores del Sistema, al momento de hacerse la entrega del bien o prestado el servicio.</p> <p>h. Por el valor de la cesión de derechos de acuerdo con las normas legales vigentes en el momento de dicha cesión.</p> <p>i. Por el valor de las re consignaciones de los cheques devueltos.</p>

El saldo de la cuenta Clientes puede en ciertas circunstancias presentar problemas de medición por no representar en forma fiel los derechos de exigir el pago de sus deudas por sus clientes en razón a que existe la posibilidad de que algunos de ellos se sustraigan al pago por razones diversas. El hecho de que el cliente no cancele su deuda representa una pérdida para el ente económico. En este caso es obligatorio para el contador público registrar esa posibilidad de pérdida atendiendo al principio de contabilidad de prudencia, conservadurismo o moderación.

2.3. Principios de contabilidad aplicables a las cuentas por cobrar.

Entidad: Deben considerarse cuentas por cobrar de la empresa, únicamente los importes a que se tenga derecho teniendo en cuenta su personalidad económica y jurídica propia e independiente de toda otra entidad, aun cuando se trate de los propietarios de la misma.

Valor histórico original: Las cuentas por cobrar deben registrarse teniendo en cuenta el número de unidades monetarias que se tenga derecho a percibir, es decir, considerando el importe pactado al realizar la operación que las originó, aun cuando haya que percibirse en una fecha futura.

Revelación suficiente: Es necesario complementar los datos relativos a cuentas por cobrar, con aquellos que modifiquen su valor histórico original, como cuentas incobrables, de manera que la información contenga en forma clara y comprensible todo lo necesario para juzgar la situación financiera y los resultados de operación de la entidad.

2.4. Valuación y presentación de las cuentas por cobrar.

Las cuentas por cobrar deben contabilizarse al valor pactado originalmente del derecho exigible, este 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 esto requiere que se le dé efecto a descuentos y bonificaciones pactadas, así como las estimaciones por irrecuperables o de difícil cobro.

Romero (2012) encontró lo siguiente: Según la NIIF 18 expresa que los ingresos procedentes de la venta de bienes deben ser reconocidos cuando se cumplen todos los siguientes criterios³:

- 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 asociado con la transacción fluyan hacia el vendedor.

³ (Romero López, 2012)

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

2.5. Clasificación de las cuentas por cobrar

2.5.1. De acuerdo con la exigibilidad de las cuentas por cobrar, estas se clasifican en:

- **Cuentas por cobrar de exigencia inmediata o a corto plazo:** Se llaman así aquellas cuya disponibilidad es inmediata, dentro de un plazo no mayor de un año o del ciclo financiero.

- **Cuentas por cobrar de exigencia a largo plazo:** Son aquellas cuentas por cobrar cuyo plazo de exigibilidad es mayor a un año de la fecha de presentación de estados financieros, y donde deberán indicarse los vencimientos y tasa de interés en su caso activo no circulante.

2.5.2. De acuerdo con su origen, las cuentas por cobrar forman dos grupos:

- **A cargo de clientes:** En estas se presentan los documentos y cuentas a cargo de clientes de la entidad, derivados de la venta de mercancías o prestación de servicios que representen la actividad normal de la misma.

- **A cargo de otros deudores. :** En estos rubros deberán mostrarse las cuentas y documentos por cobrar a cargo de otros deudores, agrupándolos por concepto y de acuerdo

con su importancia. Estas se originan por transacciones distintas a aquellas para las cuales fue constituida la entidad.

2.6. Origen de las cuentas por cobrar

- 1) **Por ventas a crédito.** Son aquellas en donde se entrega la mercancía o el bien, y el pago derivado de la venta se recibe en fecha posterior e inclusive en uno o varios pagos.
- 2) **Contado comercial.** Es cuando el precio de la venta se liquida en un plazo máximo de 30 días.
- 3) **Por ventas a plazos.** Son aquellas en que el comprador está obligado a hacer pagos periódicos destinados a cubrirle al vendedor el precio de venta de los artículos comprados, así como proporcionarle a este un rendimiento sobre el saldo no pagado de la cuenta por cobrar.

2.7. Ciclo financiero de las empresas comerciales



Figura#2. Ciclo financiero de las empresas comerciales (Fuente Propia)

“El tiempo requerido para completar esta fase del ciclo depende de los términos de crédito de la empresa y de su experiencia de cobro. Los términos de crédito están influidos vigorosamente por la práctica en la industria, mientras que las políticas de cobros están implantadas por la administración”⁴.

2.8. Características de las cuentas por cobrar

- Permiten saber quién nos debe, cuánto y su vencimiento.
- Conocer las cuentas por cobrar vencidas.
- Permite saber cuándo y cuánto nos deben en el corto, en el mediano y en el largo plazo.

⁴ (Romero, 2012, p.168)

- Maneja las cuentas por cobrar con clientes.
- Todo el manejo de la cartera se puede hacer por medio de operaciones especializadas para el manejo de cartera o por medio del movimiento contable.
- Permite manejar cuentas por cobrar basadas en cuotas, que se pueden programar manualmente o por medio de asistentes.
- Permite analizar el movimiento y estado de cuentas con los clientes.
- Mantiene la historia detallada de pagos de cada cliente.

2.9. Operaciones que involucran cuentas por cobrar

- ✓ Ventas cobrables con factura
- ✓ Devolución de una mercancía
- ✓ Baja o castigo de una cuenta por cobrar considerada como incobrable
- ✓ Recuperación de una cuenta que previamente fue considerada como incobrable.

2.10. Determinación del nivel de cuentas por cobrar.

Para determinar un nivel en cantidad de cuentas por cobrar es necesario conocer las políticas que la empresa tenga en cuenta al otorgamiento de créditos y clientes, el cual representa el tiempo que transcurre entre la fecha de la venta y la fecha en que se cobra, o se recibe en efectivo el importe de la venta. Por lo tanto, las ventas a crédito se transforman en Cuentas por Cobrar representando generalmente en la empresa una importante inversión del activo circulante.

2.11. Objetivo de las cuentas por cobrar.

Su objetivo primordial es el de registrar todas las operaciones originadas por adeudos de clientes, de terceros o de funcionarios y empleados de la compañía. Se tiende a considerar como un medio para vender productos y superar a competencia, mediante la el ofrecimiento de facilidades de créditos como parte de los servicios de la empresa para favorecer a sus clientes.

Desde otro punto de vista las cuentas por cobrar son una estrategia de mercadotecnia, cuya objetivo es incrementar sus ventas y ganar clientes. Se tiende a considerar como un medio para vender productos y superar a la competencia, mediante el ofrecimiento de facilidades de créditos como parte de los servicios de la empresa para favorecer a sus clientes.

2.12. Importancia del manejo contable de las cuentas por cobrar

Cuando la empresa utiliza una política de ventas al crédito, a la vez adquiere ciertas responsabilidades en cuanto a la correcta administración de su cartera, es decir tratar de recuperar el monto total de sus ventas al crédito, sin embargo, el hecho de utilizar esta política crea cierto riesgo a las empresas. Cuando las cuentas por cobrar son numerosas, el propietario del negocio sabe que algunas nunca podrán cobrarse. No conoce su importe exacto, ni cuáles cuentas específicas carecerán de valor.

2.13. Administración de cuentas por cobrar

Esta función es parte de la administración financiera del capital de trabajo, ya que coordina los elementos de una empresa para maximizar su patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas, mediante el manejo óptimo de las variables de política de crédito comercial concedido a clientes y política de cobros.

El administrador financiero deberá cuantificar:

- ✓ Cuanto invertir en cuentas por cobrar
- ✓ Líneas máximas de crédito a otorgar a cada cliente
- ✓ Plazos máximos de crédito
- ✓ Sistema adecuado de cobranzas

2.14. Objetivos de la administración de cuentas por cobrar.

1. Fijar el límite máximo de inversión en cuentas por cobrar.
2. Establecer límites máximos por clientes.
3. Establecer condiciones de crédito en forma clara
4. Evitar al máximo contar con cartera vencida
5. Abatir costos de cobranza.

2.15. El nivel de la inversión en las cuentas por cobrar

La inversión de las Cuentas por Cobrar se determina por el volumen de las ventas a crédito y por el promedio de días que transcurren entre las fechas de venta y la cobranza. Para medir la inversión en Cuentas por Cobrar se efectúan pruebas de liquidez. Se calcula generalmente la relación que existe entre las Cuentas por Cobrar, las Ventas y la rotación de las Cuentas por Cobrar.

CAPITULO III. Estimación para cuentas incobrables o cuentas de cobro dudoso.

3.1. Definición de cuenta incobrable

Es una cuenta de valoración donde se registran las posibles pérdidas estimadas de las cuentas por cobrar provenientes de las ventas de mercancía efectuadas a crédito. La cual se presenta disminuyendo a las cuentas por cobrar en la sección del activo circulante del balance.

“La provisión para cuentas incobrables de dudoso recaudo se describe comúnmente como una contra cuenta del activo o una cuenta de valuación. Ambos términos indican que la provisión para cuentas incobrables de dudoso recaudo tiene un saldo crédito, lo cual se compensa con el activo cuentas por cobrar para producir una medida más útil y confiable de la liquidez de una compañía”⁵.

“Para cuantificar el importe de las partidas que habrá de considerarse irrecuperable o de difícil cobro, debe efectuarse un estudio que sirva de base para determinar el valor de aquellas que serán deducidas o canceladas y estar en posibilidad de establecer o incrementar las estimaciones necesarias, en previsión de los diferentes eventos futuros cuantificables que

⁵ (Meigs, Williams, Haka, 2000, p.282)

podieran afectar el importe de esas cuentas por cobrar, mostrando de esa manera el valor de recuperación estimado de los derechos exigibles”⁶.

La cuenta provisión para cuentas incobrables es una cuenta complementaria de activo, es decir, reduce el valor de las cuentas por cobrar, por lo que su saldo es acreedor y representa la cantidad de las ventas a crédito que se estima no será recuperada.

Es aplicable a cualquier cuenta por cobrar, sin embargo, el saldo de clientes es el que se utiliza como base para su determinación. Esta cuenta se presenta en el estado de situación financiera inmediatamente después del rubro clientes; al restarle el importe del saldo de la primera a la segunda, se obtiene lo que se espera recibir por los cobros de las ventas a crédito.

3.2. Identificación de las cuentas incobrables.

Las cuentas incobrables surgen normalmente como la aplicación de una sana política del departamento de crédito, pues si este “es demasiado cuidadoso y conservados en la evaluación de los clientes puede evitar todas las pérdidas de crédito, pero al hacerlo pierde rentabilidad en el negocio por rechazar a muchos clientes aceptables”⁷.

⁶ (Romero, 2012, p. 179)

⁷ (Meigs, 1992, p.256)

“Consecuentemente los gastos por cuentas incobrables, surgen desde el mismo momento en que se autoriza el crédito y se realiza la venta, aunque su reconocimiento sea posterior”⁸.

Según establece Romero (2012) se deben reconocer los costos y gastos desde el momento en que se conocen, y ya que conocemos su origen desde el momento de la venta, entonces debemos reconocerlos, con base en los postulados de devengarían contable y de asociación de ingresos con costos y gastos, según los cuales debemos identificar o enfrentar los ingresos con sus costos y gastos relativos, independientemente de la fecha en que se paguen. Al amparo de ello, en el mismo periodo en que se efectúa las ventas, se debe reconocer el costo o gasto relativo.

Para la identificación de las cuentas incobrables se tienen dos criterios:

- a) Por un lado se argumenta que son gastos de ventas, por estar estrechamente vinculados a la propia venta de mercancías a crédito.
- b) Por otro, deben formar parte de los gastos de administración.

Por lo que respecta al abono, se hará a una cuenta complementaria de activo denominada, estimación para cuentas de cobro incobrables. No se abona a la cuenta de

⁸ (Romero, 2012, p.179)

clientes por varias razones: una de ellas, porque no se sabe exactamente cual o cuales cuentas se recuperaran y cuáles no. Tampoco es posible acreditar a la cuenta de mayor, todo a la vez ya que el saldo de las cuentas por cobrar según mayor no coincidirá con las cuentas auxiliares. La cuenta complementaria de activo, estimación para cuentas incobrables es de naturaleza acreedora, por lo que su importe se presentara en el balance general disminuyendo el saldo en la cuenta de cliente

“Cuando se ha determinado que una cuenta es incobrable, esta deja de ser un activo. La pérdida de este activo representa un gasto, llamado gasto de cuentas incobrables”⁹.

“El gasto de cuentas incobrables es causado por la venta de bienes al crédito, a los clientes que incumplen el pago de sus cuentas. Por consiguiente se incurre en este gasto en el mes en el cual se efectúan las ventas relacionadas, aunque las cuentas por cobrar no se determinan como incobrables, hasta un periodo contable posterior”¹⁰.

“La cuenta del gasto Cuentas Incobrables, creada como el débito de este asiento, se cierra contra la cuenta de resultado de la misma manera que cualquier otra cuenta de gasto. La provisión para cuentas incobrables de cobro dudoso recaudo acreditada en el asiento de diario anterior, aparecerá en el balance general como una deducción del valor nominal de

⁹ (Meigs, Williams, Haka, 2000).

¹⁰ (Meigs, Williams, Haka, 2000, p.281)

cuentas por cobrar, esto sirve para reducir las cuentas por cobrar a su valor neto realizable en el balance general”¹¹.

3.3. Cancelación de una cuenta mala o incobrable

Cuando se demuestra que una cuenta es prácticamente incobrable, se procede a su cancelación, por una parte el asiento de cargo se tiene que hacer en la cuenta de estimación para cuentas incobrables, de cobro dudoso clientes y no a la cuentas de gastos del periodo en que se determina la incobrabilidad de una cuenta y su cancelación.

Si una cuenta de gastos de cuentas incobrables fuera cargada primero con las pérdidas estimadas de crédito y posteriormente cargada con las perdidas en créditos demostrados, se duplicaría la contabilidad del gasto real de cuentas incobrables.

La cancelaciones pocas veces concuerdan con las estimaciones previstas, realmente el valor total de las cuentas por cobrar canceladas, rara vez serán exactamente iguales al valor estimado anteriormente, acreditando a la provisión para cuentas incobrables. Si los valores anulados por incobrables resultan menores que el valor estimado, la provisión para cuentas incobrables continuara mostrando un saldo crédito. Si los valores anulados por incobrables son mayores que el valor estimado, la provisión par cuentas incobrables adquirirá un saldo debito temporal, el cual será eliminado mediante el ajuste al final del periodo.

¹¹ (Meigs, Williams, Haka, 2000, p.282)

Esto es importante, pues de conformidad con lo postulado de la delegación contable y de asociación de costos y gastos con ingresos, el gastos por cuentas incobrables lo afectamos en el ejercicio en que se celebró la venta, para su adecuado enfrentamiento, ya que esta se consideraba como una partida estimada o virtual (que solo existe en nombre), y al momento de conocer la realidad lo correcto será afectar la propia cuenta de estimación y no la de gasto. Por otra parte se debe de hacer el abono ala cuenta de clientes y afectar el registro auxiliar del cliente particular reduciéndolo a cero.

3.4. Características de las cuentas incobrables

Existe un cierto número de indicaciones de que una cuenta puede ser incobrable o dudosa entre estas se encuentran las siguientes:

- a) Las condiciones de crédito se han ignorado continuamente.
- b) Una partida antigua se ha pagado únicamente en parte, mientras que las más recientes se han pagado íntegramente.
- c) Se ha detenido la concesión de crédito y no se han efectuado cobros recientemente.
- d) Un cliente que solía pagar en efectivo lo hace ahora por medio de letras.
- e) Una cuenta antigua ha sido asignada a un agente de cobro.
- f) Existen cantidades vencidas correspondientes a ex empleados.
- g) Un cliente ha muerto, desaparecido, fracasado en su negocio, ha sido eximido de una quiebra o se ha declarado en ella.
- h) Existe correspondencia desalentadora.

3.5. Reglas de presentación de las cuentas incobrables

“Las estimaciones para cuentas incobrables, descuentos, bonificaciones, etc. deben ser mostradas en el balance general como deducciones a las cuentas por cobrar. En caso de que se presente el saldo neto, debe mencionarse en nota a los estados financieros el importe de la estimación efectuada”¹².

Su registro contable se realiza cargando a los gastos de operación y se abona a una cuenta complementaria de activo que se llama “Estimación para cuentas incobrables”

3.6. Sobre la aplicación de las estimaciones para cuentas incobrables

Como resultado de las incertidumbres inherentes al mundo de los negocios, muchas partidas de los estados financieros no pueden ser medidas con precisión, sino sólo estimadas. El proceso de estimación implica la utilización de juicios basados en la información fiable disponible más reciente.

Por ejemplo, podría requerirse estimaciones para:

- 1- Las cuentas por cobrar irrecuperables o de dudosa recuperación;
- 2- La obsolescencia de los inventarios;
- 3- El valor razonable de activos o pasivos financieros;

¹² (Romero, 2012, p. 200)

- 4- La vida útil o las pautas de consumo esperadas de los beneficios económicos
- 5- incorporados en los activos depreciables
- 6- Las obligaciones por garantías concedidas.

La utilización de estimaciones razonables es una parte esencial de la elaboración de los estados financieros, y no menoscaba su fiabilidad. Si se produjesen cambios en las circunstancias en que se basa la estimación, es posible que ésta pueda necesitar ser revisada, como consecuencia de nueva información obtenida o de poseer más experiencia.

Cuando sea difícil distinguir entre un cambio de política contable y un cambio en una estimación contable, el cambio se tratará como si fuera un cambio en una estimación contable de lugar a cambios en activos y pasivos, o se refiera a una partida de patrimonio, deberá ser reconocido ajustando el valor en libros de la correspondiente partida de activo, pasivo o patrimonio en el periodo en que tiene lugar el cambio.

3.7. Incrementos o reducciones de las estimaciones

Los incrementos o reducciones que se tengan que hacer las estimaciones, con base en los estudios de valuación deberán cargarse o acreditarse a los resultados del ejercicio en que se efectúen.

El valor real de las cuentas prácticamente incobrables rara vez coincide con el importe de las provisiones, lo que no representa ningún problema, pues en caso de que el estado acreedor sea mayor en cantidades significativas, pueden disminuirse hasta acercarse

a la cantidad más razonable. Si tiene saldo deudor, tampoco representa un problema ya que este saldo temporal se corregirá mediante el ajuste correspondiente al periodo en que se detecte esta situación.

3.8. Recuperación de las cuentas malas

Las cantidades recuperadas de cuentas previamente consideradas incobrables y canceladas deben acreditarse a los resultados en el periodo de recuperación, o si la cuenta fue cargada contra la estimación de cuentas incobrables, cuando se canceló el crédito debe leerse a la estimaciones cuentas incobrables.

Ocasionalmente, en el departamento de cobranza se cometen ciertos errores al considerar alguna cuenta como incobrable, y como sucede que algún cliente dado de baja efectúa un pago a su cuenta parcial o total y solicita ser reconsiderado como sujeto de crédito, de ello debe quedar constancias den los registros contables pus de no hacerlo la imagen crediticia del cliente puede verse dañada, lo correcto aquí será correr dos asientos uno para cancelarse o reinvertir el asiento original en que cancelo su cuenta y el otro para registra el pago.

3.9. Intereses devengados de cuentas por cobrar de difícil recuperación

Los intereses o rendimientos de las cuentas por cobrar deben reconocer como un ingreso en los resultados del periodo conforme se devenguen. No obstante, 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 tal interés aun no reconocido a la fecha de los estados financieros. Los intereses en cuestión deben reconocerse como ingresos hasta el periodo en que se cobren o cuando existan evidencias de su probable recuperación.

3.10. Métodos para la medición de las cuentas de cobro incobrables

Para determinar el importe que habrá de disminuirse de las cuentas por cobrar tenemos dos métodos o procedimientos: el de las provisiones y el de cancelación directa¹³.

3.10.1. Método de las provisiones

Consiste en determinar estimados antes de obtener evidencia y decidir que la empresa no podrá realizar los cobros a determinados clientes específicos. Dentro del método de provisiones tenemos dos tipos el global y el analítico.

¹³ (Romero López, 2012)

3.10.1.1. Método global

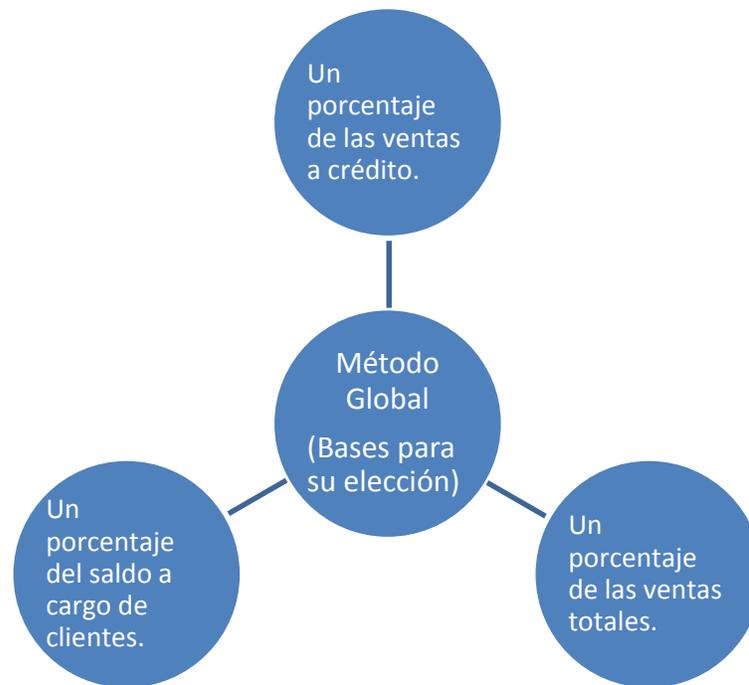
Se aplica a las empresas cuyo caudal de clientes es numeroso y por tanto resulta poco práctico analizar cada cuenta individual en la cual intervienen dos elementos para elegir este procedimiento.

1. Que la empresa cuente con un número considerable de clientes.
2. Que se tenga en consideración la experiencia de años anteriores.

Para ampliar este procedimiento, 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.

En relación con la base a elegir tres conceptos gozan de aceptación, cada uno de ellos con su argumento en pro y en contra: el porcentaje de las ventas a crédito, el porcentaje de saldo a cargo de clientes y el porcentaje de ventas totales.



Figura# 3. Esquema de aplicaciones sobre el Método Global (Romero López, 2012)

a) **Porcentaje de las ventas a crédito:** De este concepto 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.

b) **Porcentaje de saldo a cargo de clientes:** se argumenta a favor que precisamente las cuentas por cobrar llegaran hacer de cobro dudoso se convertirán en incobrables. Además, como los saldos de las cuentas por cobrar son menores que las ventas , pues ya se han cobrado durante el ejercicio mucha de ellas el porcentaje resultante es mayor, con lo cual las valuaciones de los gastos, de las cuentas por cobrar y la utilidad son

consecuentemente son más conservadoras y muestran una cantidad más factibles de recuperación, lo que resulta particularmente interesante cuando se presentan los estados financieros para efectos de crédito de acreedores, proveedores especialmente los bancos.

c) **Porcentaje de las ventas totales:** respecto a este concepto, 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, lo que arrojará un cargo menor a gastos y a la estimación, con lo cual tanto en el estado de resultado (donde la utilidad estará incrementada) como en el balance, el saldo realizable de cuentas por cobrar será poco conservados.

3.10.1.2. Método analítico o de clasificación de cuentas por antigüedad de saldo

Este método consiste en el estudio de cada cuenta de clientes para determinar su solvencia. Es práctico y viable de aplicar en las empresas con números reducidos de clientes y cuya importancia relativa presenta cierta consideración en el balance.

Para llevar a cabo este estudio se acostumbra someter a las cuentas a tres consideraciones para determinar su solvencia o capacidad de pago:

➤ **Antigüedad de saldo:** es quizás la más significativa. Para resolverla tenemos el análisis de saldos con base en su antigüedad. Una cuenta que se hace viejas es peligrosa y

lo más probable que no se llegue a cobrar. Consecuentemente, se debe prever estudiando con cierta intensidad la probabilidad de su cobro.

➤ **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 se conceden para su adeudo. Si se les ofrece excelente descuento y no la 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.

De las consideraciones precedentes, se pueden clasificar a los clientes en los siguientes grupos:

- a) **Clientes buenos:** el importe del saldo de estos clientes representan cantidades que la entidad cobrara en tiempo oportuno y condiciones normales
- b) **Clientes malos:** están representados por aquellos cuyo crédito consideramos imposible de recuperar.
- 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. probablemente se lleguen a cobrar sus saldos, pero se han apreciado circunstancias que dificultad su cobro.

Con los datos así obtenidos y la experiencia de años anteriores a cada grupo se les asignara un porcentaje de incobrabilidad o cobro dudoso, el cual permitirá considerar un importe de cobro dudoso.

3.10.2. Método de cancelación directa

En este método cuando se determina que una cuenta es incobrable, se procede a su cancelación en una cuenta colectiva de cliente y el auxiliar respectivo. El método de cancelación directa nos permite una correcta confrontación de ingreso y gastos.

Este método cuya aplicación se recomiendan en empresas que venden principalmente de contado y cuyas pérdidas por cuentas malas son de poca importancia relativa , por tal motivo no se apega razonablemente al postulado de la delegación contable y de la asociación de costos y gastos con ingresos, es decir, los ingresos por ventas de algún cliente que o ha de pagar su adeudo aparecerá en los resultados de un periodo ,mientras que por otra parte , los gastos por cuantas incobrables aparecerán en otro ejercicio.

CAPITULO IV. El control interno y su incidencia en las cuentas por cobrar.

4.1. Generalidades sobre el control interno

El control interno se expresa a través de las políticas aprobadas por los niveles de dirección y administración de la empresa, mediante la elaboración y aplicación de técnicas de dirección, verificación y evaluación, de regulaciones administrativas, de manuales de funciones y procedimientos, de sistemas de información y de programas de selección, inducción y capacitación de personal.

Los procedimientos detallados para el control de las cuentas por cobrar, suelen hacerse de acuerdo al tipo de organización. Sin embargo, de ser posible, deben ser empleados diferentes los que se encarguen de la aprobación del crédito, el embarque de la mercancía, la recepción de los cobros, facturación, registro contable.

4.2. Definición de control interno

El control interno comprende el plan de organización y el conjunto de métodos y medidas adoptadas dentro de un negocio para salvaguardar sus recursos, verificar la exactitud y veracidad de su información financiera y administrativa, promover la eficiencia de la política prescrita; y lograr el cumplimiento de las metas y objetivos programados el control interno consiste en todas las medidas utilizadas por la empresa, con el fin de:

- Proteger sus activos y recursos contra el fraude, pérdidas o ineficiencias.
- Promover la eficiencia de las operaciones en todas las áreas de la empresa.
- Promover la exactitud y veracidad de los informes contables y de operación.

Es decir que abarca todos los departamentos y actividades de una empresa. No existe un sistema único de control interno contable que sea válido para todas las organizaciones. Pero sin embargo, existen un conjunto de factores o principios que son esenciales para que el control funcione de forma satisfactoria en una organización empresarial.

Uno de los principios más importantes es la separación o segregación de funciones, que indica que ninguna persona o departamento debe manejar todos los aspectos o fases de una misma transacción desde el comienzo hasta el final.

Toda transacción debe ser realizada en cuatro etapas: Aprobación, Autorización, Ejecución y Registro, cuyo control debe correr a cargo de empleado de departamentos relativamente independiente con lo que la comprensión del control interno puede así ayudar a cualquier entidad pública o privada a obtener logros significativos en su desempeño con eficiencia, eficacia y economía, indicadores indispensables para el análisis, toma de decisiones y cumplimiento de metas.

4.3. Objetivos del control interno

Dentro de los objetivos generales que persigue el control interno se pueden encontrar:

1. Custodia de los activos
2. Captura y proceso de la información en forma completa y exacta
3. La correcta conducción del negocio de acuerdo con las políticas de la compañía.

Los dos primeros objetivos generales conducen a objetivos específicos, que son los siguientes:

- ✓ **Integridad:** permiten asegurar que se registren todas las transacciones en el período al cual corresponden.
- ✓ **Existencia:** aseguran que sólo se registren operaciones que afecten la entidad. El objetivo de existencia de los controles internos minimiza el riesgo de que los registros contables contengan información que no corresponde a transacciones reales de la entidad.
- ✓ **Exactitud:** establece que las operaciones deben registrarse al valor que realmente se derivan de ellas.
- ✓ **Autorización:** este autorizar el establecer límites al inicio, continuación o finalización de una operación contable con base en políticas y procedimientos establecidos.

✓ **Custodia:** este trata de controlar el uso o disposición no autorizada de los activos de la empresa. Este objetivo se cumple a través de dos tipos de controles:

- **Controles de Custodia Física:** son diseñados para prevenir o detectar el uso no autorizado de los activos durante el periodo en el que se encuentra bajo custodia de un individuo o departamento, especialmente interesa la custodia física de los activos valiosos y móviles tales como el efectivo, inventario, cuentas por cobrar, vehículos, etc.

- **Controles de Existencia Física:** están diseñados para detectar si las cantidades o valores mantenidos en custodia coinciden con los registros. El objetivo de la conducción del negocio depende de la actitud de la gerencia y tiene limitaciones para ser evaluado.

4.4. Clasificación del control interno

Tomando en cuenta los distintos conceptos de control interno puede dividirse en dos grandes grupos: Administrativos y contables.

4.4.1. Control interno administrativo

Es el plan de organización, y todos los métodos que facilitan la planeación y control de la empresa (planes y presupuestos). Para asegurar la eficiencia operativa y el cumplimiento de las directrices definidas por la dirección.

4.4.2. Control interno contable

Se puede decir que comprende métodos y procedimientos relacionados con la autorización de transacciones, tal es el caso de los registros financieros y contables que garantizan la protección de los activos y la fiabilidad y validez de los registros y sistemas contables.

Este control contable no sólo se refiere a normas con fundamento puro contable sino también a todos aquellos procedimientos que, afectando a la situación financiera o al proceso informativo, no son operaciones estrictamente contables o de registro.

4.4.3. Control Interno Operacional

Los controles operacionales comprenden la estructura de la organización, la elección de las medidas tecnológicas, la selección de los empleados, la fijación de metas políticas y además todos los métodos y medidas coordinados adoptados dentro de un negocio para promover la eficiencia operacional y estimular el cumplimiento de las políticas administrativas establecidas.

4.5. Elementos del control interno

Organización: es el elemento del control interno, que identifica y determina las funciones y las responsabilidades de las unidades; asigna la autoridad de los niveles jerárquicos.

Procedimientos: Estos son los elementos de control interno que representan la formulación y aplicación de principios y métodos uniformes, en la realización de una actividad.

Personal: Este es uno de los elementos de control interno más importantes, está constituido por lo que se conoce con el nombre de recurso humano y es tal su importancia que se requiere hacer estudios y evaluaciones constantes, a fin de colocar a cada persona en el puesto adecuado logrando así el mayor rendimiento posible.

Supervisión: El objetivo es asegurarse que el control interno funciona adecuadamente, a través de dos modalidades de supervisión actividades continuas o evaluaciones puntuales.

4.6. Principios del control interno.

- 1) Debe fijarse la responsabilidad. Si no existe una delimitación exacta de ésta el control será ineficiente.
- 2) La contabilidad y las operaciones deben estar separadas.
- 3) Deben utilizarse todas las pruebas disponibles para comprobar la exactitud con objeto de tener la seguridad de que las operaciones y la contabilidad se lleven en forma exacta.

- 4) Ninguna persona individualmente debe tener completamente a su cargo una transacción comercial.
- 5) Las instrucciones de operación para cada puesto deberán estar siempre por escrito. Los manuales de procedimientos fomentan la eficiencia y evitan errores.
- 6) Los empleados deben tener pólizas de fianzas. La fianza protege a las empresas y actúa como disuasivo psicológico en el caso de un empleado en tentación.

4.7. Control interno de las cuentas por cobrar

El control interno sobre las cuentas por cobrar da comienzo con la aceptación de un pedido de un cliente y la respectiva elaboración de la orden de venta, o bien, con la aprobación del crédito que se haya de otorgar.

El total de las cuentas individuales debe ser conciliado periódicamente con la cuenta control en el mayor general. La antigüedad de los saldos debe ser revisada periódicamente por un empleado y los estados de cuentas deben ser enviados con regularidad a todos los deudores.

Se debe contar con la aprobación específica del funcionario para:

1. Otorgar descuentos especiales
2. Pagar saldos acreedores

Las labores del encargado de cuenta por cobrar deben ser independiente de:

1. Todas las funciones de efectivo.
2. Verificación de facturas y Notas de créditos.
3. Pases a cuentas control.
4. Autorización de bajas de cuentas de cobros dudosos

4.8. Procedimientos de control interno de las cuentas por cobrar

4.8.1. Procedimientos Administrativos.

- 1) Deben efectuarse arquezos sorpresivos a la persona que maneje la documentación de las cuentas por cobrar.
- 2) Las políticas de cobranza deben contemplar las condiciones de mercado y tomar en consideración el establecimiento de ágiles sistemas de cobranza.
- 3) Debe llevarse un registro, en cuenta de orden, de las cuentas incobrables ya canceladas.
- 4) Las notas de crédito siempre deben estar apoyadas por la documentación correspondiente y ser autorizadas por un funcionario responsable.
- 5) Las rebajas, descuentos y devoluciones deben concederse al amparo de sólidas políticas escritas.

- 6) Debe prepararse mensualmente un reporte de antigüedad de saldos que muestren el comportamiento de los clientes, en especial los morosos.

4.8.2. Procedimientos Contables:

- ✓ Cualquier gravamen o condición que pese sobre las cuentas por cobrar debe ser claramente explicado en los estados financieros.
- ✓ Cualquier cancelación de venta debe estar basada en la factura original correspondiente y la documentación soporte.
- ✓ Las cuentas canceladas por incobrables deben ser autorizadas por la alta administración; además, se debe tratar de que cubran los requisitos de deducibilidad fiscal.

4.9. Normas de control de las cuentas por cobrar

- Si los mayores auxiliares y las cuentas de control del mayor principal coinciden.
- Si los estados de cuentas se envían cada fin de mes.
- Si los ajustes por rebajas y descuentos están aprobados por personas directamente responsables
- Si los reclamos de la clientela se hacen directamente a la auditoría interna o a un departamento de reclamos.

- Si los empleados del departamento de clientes (Concesión de créditos) no tienen acceso a los departamentos de caja, despacho, facturación, y otros y los de éstos a su vez con el de clientes y contabilidad.

CAPITULO V. EL crédito, la cobranza y sus políticas.

5.1. El crédito.

La palabra crédito proviene del latín “credere” la cual significa que tenemos fe y confianza en la habilidad y voluntad del prestatario para cumplir con exactitud la obligación contraída por el comprador y da el derecho de cobro al vendedor.

El crédito es una operación o transacción de riesgo en la que el acreedor (prestamista) confía a cambio de una garantía en el tomador del crédito o deudor (prestatario), con la seguridad que este último cumplirá en el futuro con sus obligaciones de pagar el capital recibido (amortización de la deuda), más los intereses pactados tácitamente (servicio de la deuda).

El crédito puede variar de una empresa a otra pero contiene elementos como:

- ✓ Son resultados de ventas a plazos
- ✓ Se estipula en ellas plazo máximo de pago
- ✓ Son sin garantía específica
- ✓ Se convierte en efectivo a corto plazo.

Las causas por las cuales las empresas otorgan créditos se deben, a que lo consideran una herramienta de la mercadotecnia para promover las ventas, es decir, para incrementar estas y para fomentar la obtención de utilidades.

5.2. Antecedentes del crédito

Los comerciantes de las grandes ciudades mesopotámicas constituyeron desde fechas muy tempranas una casta influyente e ilustrada, con el famoso código de Hammurabi, promulgado aproximadamente en el año 1700 a de J.C. contenía, a la vez leyes penales, normas civiles y de comercio. Regulaba contratos como los de préstamo, venta, arrendamiento, comisiones, depósito y otras figuras propias del derecho civil y mercantil.

En América la base del dinero fue el cacao, los bienes preciosos, las plumas de aves sofisticadas y el jade que fue común entre las culturas precolombinas, pero a partir de la conquista de América estos fueron perdiendo valor y fueron sustituidos por monedas metálicas. La actividad más importante se centrara en torno de la reunión masiva de personas en días específicos y en lugares determinados que se conocían como “Tianguis”.

5.3. Importancia del crédito

El papel que desempeña el crédito dentro de la economía es de gran importancia, debido a que, entre otras cosas, es un instrumento muy eficaz en el proceso de reactivación y desarrollo de la económica a través de la calidad de su sistema financiero y los servicios crediticios que la misma ofrece a los diversos agentes económicos.

También podemos mencionar que solamente a través de esquemas crediticios adecuados será posible que la economía recupere el dinamismo que tanta falta hace hoy día, ello con la finalidad de dar solución, entre otras, a las necesidades de trabajo y desarrollo del

país. Es necesario por lo tanto crear las bases de un sistema financiero integral que impulse el crecimiento de los diversos sectores de la economía.

5.4. Cartera de cuentas por cobrar

Es el conjunto de documentos que amparan los activos financieros o las operaciones de financiamiento hacia un tercero y que el tenedor de dichos documentos o cartera se reserva el derecho de hacer valer las obligaciones estipuladas en su texto.

Entre estos podemos encontrar los títulos de crédito que incorporan un derecho literal y autónomo cuyo ejercicio o transferencia es imposible independientemente del título y los cuales tienen la calidad de bienes muebles, tales como: letras de cambio, pagarés, cheques, obligaciones de las sociedades, certificados de depósito, bonos de prenda, cartas de porte, conocimientos de embarque, facturas cambiarias, cédulas hipotecarias, vales, bonos bancarios y certificados fiduciarios.

5.4.1. Clasificación de la cartera de clientes.

Es una técnica que permite clasificar cuales son los clientes vitales para la empresa, dependiendo el tipo de elemento que es para la organización. Y se clasifican como:

✓ **Clientes nuevos:** El grupo de clientes nuevos está formado por aquellos que han realizado su compra por primera vez a la empresa.

✓ **Clientes existentes:** En este grupo se incluyen todos los clientes con los que cuenta una organización, en los cuales la empresa empieza a ver niveles reales de crecimiento en todos sus indicadores y su conquista implica una labor preliminar de identificación, clasificación y análisis de sus características, hábitos de consumo, hábitos de compra, etc. según sean personas naturales o jurídicas.

✓ **Clientes pasivos:** Son clientes actuales o presentes, con estos se tiene la intención de conservar el mayor número posible de los mismos, debido a que son clientes que generan los menores volúmenes y frecuencias de facturación.

✓ **Clientes por volúmenes de crédito:** Consiste en las transacciones que realiza una empresa, con los clientes que compran en un volumen mayor al promedio de los clientes que conforman su cartera.

✓ **Clientes especiales:** es aquel que recibe beneficios adicionales por haber hecho compras con su Tarjeta de Crédito.

5.4.2. Análisis de cartera.

Un análisis de cartera se refiere primordialmente al listado de clientes que toda empresa tiene; el análisis se debe saber por medio de técnicas de control sobre los clientes que se pueden clasificar de acuerdo a los límites de crédito que la compañía ha otorgado, cada cliente debe tener un estado de cuenta que informe todas las transacciones que se han realizado con él y si éste ha cumplido satisfactoriamente y oportunamente con sus pagos.

5.4.3. Depuración de la cartera de clientes.

Se identifican aquellos clientes que causan problemas ya sean clientes que son exigentes, están en el día a día de una organización, evidencian su existencia con toques diarios o frecuentes de atención, esto hace pensar a las organizaciones que son el núcleo de su existencia como empresa, simplemente, porque se hacen notar.

Se hace necesario, aplicar criterios de determinación, fría, objetiva, analítica, medida y, naturalmente, sujeta al sentido común y al enriquecimiento cualitativo de la dirección de la organización, y de la importancia de cada cliente. Contabilidad analítica y sistemas de cómputo de tiempos dedicados y gastos de atención serán piezas clave, no las únicas, pero si indispensables para objetivar y dosificar la importancia de cada quién en la cartera de clientes.

5.5. Componentes de una operación de crédito

Monto del crédito: Normalmente el monto del crédito es el valor del electrodoméstico, más los intereses calculados por anticipado, los cuales se deben pagar mensualmente hasta el vencimiento del plazo por el cual fue otorgado el crédito.

Los intereses: es el precio que cobra la empresa vendedora de electrodomésticos por un plazo determinado. Estos intereses se miden en un porcentaje anual.

Plazo de pago: Es el tiempo expresado en meses, que otorga la empresa vendedora de electrodomésticos al cliente para cancelar su crédito otorgado.

Amortización: La amortización, pagos parciales o cuotas son formas de cancelación o pago de los créditos. Los créditos en cuotas o amortizables son los que se pactan con pagos parciales, en nuestro ejemplo son mensuales, sin embargo existen pagos semanales, quincenales, en general si no cuotas niveladas.

5.6. Estándares de crédito

Los estándares de crédito de la empresa definen el criterio mínimo para conceder crédito a un cliente. Asuntos tales como evaluaciones de crédito, referencias, periodos promedio de pago y ciertos índices financieros ofrecen una base cuantitativa para establecer y hacer cumplir los estándares de crédito.

Al realizar el análisis de los estándares se deben tener en cuenta una serie de variables fundamentales como los gastos de oficina, inversión en cuentas por cobrar, la estimación de cuentas incobrables y el volumen de ventas de la empresa.

5.7. Evaluación de estándares de crédito

Para determinar si una compañía debe establecer estándares de crédito más flexibles, es necesario calcular el efecto que tengan estos en las utilidades marginales en las ventas y en el costo de la inversión marginal en las cuentas por cobrar.

5.8. Determinación de capacidad para otorgamiento de crédito

Esta evaluación se realiza a través de políticas de crédito, que son la pauta que sigue una empresa para determinar el monto de crédito que debe concederse a un cliente.

Las bases más comunes para establecer estándares de crédito son:

- Evaluaciones de crédito
- Promedio de pago de clientes
- Referencias comerciales
- Carácter perecedero del producto determinado
- Carácter estacional de ventas
- Volumen de ventas de crédito

5.9. Análisis del Crédito.

Luego de que la empresa ha establecido los estándares de crédito a ser aplicados es necesario continuar con el análisis de los procedimientos para evaluar la situación del solicitante del crédito. La empresa deberá determinar si este merece o no el crédito, se debe evaluar el monto de crédito a ser estudiado el mismo inclusive luego de analizar estos aspectos la empresa puede fijar una línea de crédito, estipulando un monto máximo que el cliente podría adeudar a la empresa el momento que este lo requiera, de esta forma la empresa podrá evitar verificar el crédito de un cliente importante cada vez que este realice compras a crédito.

Para establecer una línea de crédito la empresa deberá asignar un gasto para investigar el crédito de un cliente tomando en cuenta que un gasto mayor se justifica cuando se trata de un cliente importante el cual realiza compras de montos grandes, ya que la investigación será más minuciosa, al contrario se evitará un gasto excesivo que no sea justificado para verificar datos de un cliente que realice compras pequeñas.

5.10. Las políticas de crédito

Una política puede definirse como un curso en general de acción para situaciones recurrentes encaminado a alcanzar los objetivos establecidos. Es una regla que norma la actuación y cuya observancia permite lograr los fines propuestos.

Las empresas comerciales trazan diferentes políticas, unas se aplican a las actividades de las divisiones, otras a un solo departamento y algunas a una función en particular. Estas se aplican a las actividades de su propio departamento en la ejecución de sus funciones. Establecen un marco de trabajo y una guía coherente para la toma de decisiones, encaminados siempre hacia el logro de los fines establecidos por la empresa para la función de crédito.

Toda empresa que efectúe ventas al crédito debe establecer y mantener actualizada una política de crédito, a fin de que las decisiones individuales en esta área observen un patrón congruente con las finalidades y políticas globales. Permitiendo conocer las pautas para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de éste. La empresa no debe sólo ocuparse de los estándares de crédito que establece, sino también de la utilización correcta de estos estándares al tomar decisiones de crédito

.Deben desarrollarse fuentes adecuadas de información y métodos de análisis de crédito. Cada uno de estos aspectos de la política de crédito es importante para la administración exitosa de las cuentas por cobrar de la empresa. La ejecución inadecuada de una buena política de créditos o la ejecución exitosa de una política de créditos deficientes no producen resultados óptimos.

Las políticas deberán estar contenidas en el “Manual de Control Interno”, “entendiendo este como un conjunto de métodos y procedimientos establecidos en una empresa. La política de crédito, deberá incluir directrices específicas de aspectos de suma importancia que deben considerarse, respecto de la cobranza:

- 1) Pagos que se anticipan a la fecha de vencimiento
- 2) Cuentas de clientes que se retrasan en sus pagos
- 3) Líneas de crédito
- 4) Cuentas malas. La normatividad aplicable al manejo de esta reserva.
- 5) Fechas límite o de corte. Cuando se hace el corte mensual para efectos de cobranza
- 6) Descuentos no aprovechados. Cuando se conceden “premios” por pagos anticipados o se negocian pagos adelantados.
- 7) Ordenes que se reciben. Número de pedidos que el cliente realiza
- 8) Cuentas marginales

5.10.1. Objetivos de las políticas de crédito:

- Controlar las operaciones crediticias de la empresa, de tal manera que se obtenga un alto índice de rentabilidad en la inversión.

- Controlar la cobranza de forma que se garantice la oportuna recuperación de las cuentas por cobrar en las fechas establecidas

5.10.2. Evaluación de cambios en políticas de crédito

De acuerdo a los departamentos de mercadotecnia, los directores de las empresas pueden modificar las condiciones de crédito, ampliando los plazos de pago o concediendo al cliente un descuento si paga antes del plazo máximo concedido.

Las políticas de crédito de una compañía deben contar con las fuentes de información de crédito apropiadas, así como utilizar ciertos métodos de análisis. Cada uno de los aspectos de las políticas de crédito es de gran importancia para el manejo eficiente de las cuentas por cobrar.

Para aumentar las ventas es común realizar un cambio de políticas de crédito, como también es importante analizar el efecto que ello tendrá en nuestros ingresos y erogaciones. Esta evaluación se realiza mediante dos fórmulas:

Rotación de Clientes= Año fiscal/Plazo establecido

Inversión marginal=Ventas/Rotación

Sin embargo se deben tener en cuenta los principios de las políticas de crédito, se resumen en:

- Minimizar el número de clientes dudosos.
- Maximizar las actividades esperadas
- Concentrarse en cuentas grandes y dudosas.
- Crear una cartera de clientes buenos.

5.10.3. Administración de la política de crédito

(Block, Stanley B., Hirt, Geoffrey A., Danielsen, Bartley R., 2013) Encontraron lo siguiente:

Cuando se considera otorgar un crédito se deben tomar en cuenta tres principales variables de política junto con el objetivo en cuanto a utilidades.

1. Normas de crédito.
2. Términos comerciales.
3. Política de cobranza.

5.11. Normas de crédito

La empresa debe determinar el carácter del riesgo de crédito con base en riesgos anteriores de pago, estabilidad financiera, capital contable actual y otros factores. La determinación de las normas óptimas de crédito implica igualar los costos incrementales asociados con una política activa de crédito con las utilidades incrementales provenientes del aumento en ventas.

Los analistas de crédito usan con frecuencia las cinco C del crédito para centrar su análisis en los aspectos principales de la solvencia de crédito de un solicitante. Cada una de estas C se describe a continuación:

Carácter: Se refiere a la calidad moral y ética del individuo que es responsable de reembolsarlo. El registro de cumplimiento de las obligaciones pasadas del solicitante (financiero, contractual y moral).

Capacidad: La posibilidad del solicitante para reembolsar el crédito requerido. El análisis de los estados financieros, destacando sobre todo la liquidez y las razones de endeudamiento, se lleva a cabo para evaluar la capacidad del solicitante.

Capital: La solidez financiera y recursos financieros del solicitante que se refleja por su posición de propietario

Colateral: La cantidad de activos que el solicitante tiene disponible para asegurar el crédito. Cuanto mayor sea la cantidad de activos disponibles, mayor será la oportunidad de que una empresa recupere sus fondos si el solicitante no cumple con los pagos.

Condiciones: El análisis de la situación económica y de negocios, así como el de las circunstancias especiales que pudieran afectar al solicitante o a la empresa, se lleva a cabo para evaluar las condiciones.

Estas son las cinco C del crédito y representan los factores mediante los cuales se juzga el riesgo de crédito. Al analizarlas los administradores de crédito tratan de formular juicios acerca de los costos totales esperados, resultantes de la concesión de crédito a un cliente.

“El analista de crédito, deberá centrar su atención sobre todos, en las dos primeras C, porque representan los requisitos básicos para la concesión del crédito. Las tres últimas C son importantes para elaborar el contrato de crédito y tomar la decisión de crédito final, que depende de la experiencia y el criterio del analista de crédito”¹⁴.

¹⁴ (Gitman, 2000, p. 562)

5.12. Términos comerciales

“Los términos establecidos cuando se otorga un crédito tienen un efecto considerable en la magnitud final del saldo de las cuentas por cobrar”¹⁵. Las empresas también deben considerar el uso de un descuento por pronto pago en efectivo, ofreciendo una reducción del precio siempre y cuando el reembolso se efectúe dentro de un plazo especificado.

5.12. La cobranza:

En general se puede establecer que “La Cobranza” es el proceso de recaudar las ventas por las que se ha concedido un plazo para diferir el pago

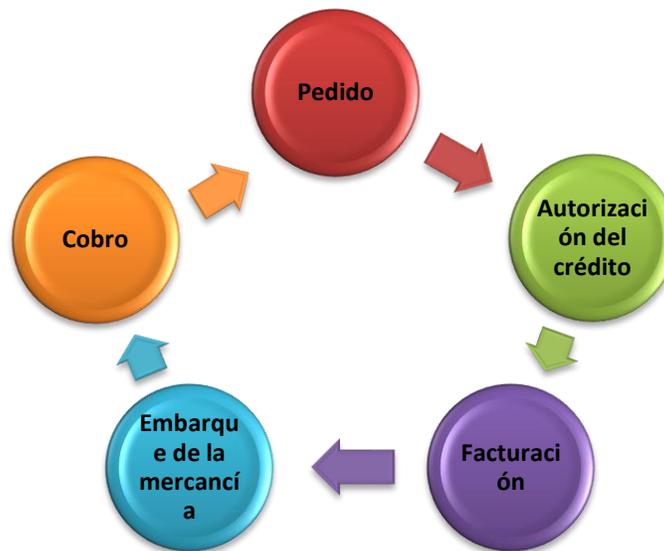
La cobranza debe reunir tres requisitos:

- 1) **Adecuada:** Indica que para cobrar bien, es preciso considerar al deudor de acuerdo al cumplimiento en sus pagos.
- 2) **Oportuna:** La cobranza se debe realizar en el día y hora señalada.
- 3) **Completa:** Se refiere a que es responsabilidad del departamento de crédito y cobranzas recuperar en su totalidad la cartera de las empresas.

¹⁵ (Block, Hirt, Danielsen, 2013, p. 175)

5.12.1. Objetivo de la cobranza:

El objetivo de la cobranza es proveer a tesorería del efectivo necesario para las operaciones diarias, para las inversiones futuras y para el cumplimiento de financiamientos. La cobranza mide la capacidad de una empresa para generar efectivo con sus propias operaciones, mantener y ampliar su capacidad de operación instalada, planear sus obligaciones financieras y finalmente, cumplir el objetivo principal de todo negocio que es el de pagar dividendos a sus accionistas.



Figura# 4. Ciclo de la cobranza (Molina Aznar, 2005)

5.12.2. Política de cobranza

Se refiere a los procedimientos que la empresa usa para cobrar las cuentas vencidas y no pagadas. Los procedimientos estandarizados de cobranza incluyen el envío de cartas que con severidad creciente requieran el pago, hacer llamadas telefónicas, entregar la cuenta por

cobrar a una agencia externa de cobradores, o entablar una demanda civil. El proceso de cobranza puede ser muy costoso en términos de los gastos que se requieran y del crédito mercantil que se pierda.

“Para evaluar la política de cobranza es posible aplicar varias medidas cuantitativas al departamento de crédito de la empresa”¹⁶.

“La política de cobro de la empresa consiste en sus procedimientos para recupera las cuentas por cobrar, cuando estas se vencen. La eficacia de esta política se evalúa, en parte, observando el nivel de gastos por deudas de cobro dudoso. Este nivel depende no solo de la política de cobro, sino también de la política de crédito de la empresa”¹⁷.

Entre los procedimientos que se utilizan con mayor frecuencia para evaluar las políticas de crédito y de cobro están; la razón del periodo promedio de cobro y la antigüedad de cuentas por cobrar.

Las políticas de cobranza deberán tomar en consideración lo siguiente:

- ❖ Deberán fijarse las bases para el otorgamiento de los descuentos, rebajas y bonificaciones, así como el nivel de puesto autorizado para ello.

¹⁶ (Block, Hirt, Danielsen, 2013, p. 175)

¹⁷ (Gitman, 2000, p. 575)

- ❖ Si los clientes deberán o no pagar sus abonos en las oficinas de la empresa, o si la recuperación de la cartera se hará a través de cobradores. Se deberán precisar en ellas que beneficios recibirán los clientes cumplidos en el primer caso, y a que sanción se verán sujetos si se atrasan en sus pagos.
- ❖ Deberá establecerse el horario para recibir los pagos de los clientes en la caja.
- ❖ Deberán establecer si la cobranza y el resultado de la misma tendrá que ser rendida por los cobradores diariamente o bien con que periodicidad se hará.
- ❖ Deberán fijar la tasa normal y la moratoria de los intereses.
- ❖ Si se aceptaran pagos parciales, para abono en cuenta, o bien solo se recibieran pagos completos de facturas por parte de los clientes.
- ❖ Deberán establecer si se elaboraran estados de cuenta de los clientes, si se remitirán a todos ellos o bien, lo serán selectivamente y con qué periodicidad. Asimismo si se presentaran indicando la antigüedad de saldos.
- ❖ Deberán fijar si se aceptaran o no cheques posfechados y en su caso la fecha que deberá indicarse como aquella en que fue expedido.

- ❖ Si se aceptaran pago de los clientes con cheques endosados de terceras personas y cuáles serían las excepciones del caso. Además señalaran quien o quienes estarán facultados para autorizarlos.
- ❖ Para efectos del cobro por vía legal, deberán establecerse las bases que servirán para determinar bajo qué condiciones se turnara una cuenta o documento por cobrar, al abogado o al departamento legal.
- ❖ Si se aceptaran o no cheques por mayor cantidad al adeudo, y si la diferencia podrá o no cubrirse en efectivo.
- ❖ Deberán establecer si se cobrara o no el costo de la investigación de crédito a quien lo solicite.
- ❖ Deberán de precisar qué tipo de comprobante se entregara a los clientes al terminar de pagar su adeudo, pudiendo ser un recibo provisional canjeable por el original de la factura y sus copias, el pagare o la letra de cambio.
- ❖ En relación con los cheques sin fondos recibidos de los clientes deberá indicarse si se cobrara el 20%, así como el o los cargos que hiciere el banco por este motivo.
- ❖ En el caso de los clientes foráneos se deberá indicar el conducto por el cual se les hará llegar la factura correspondiente al momento de liquidar todo su adeudo.

- ❖ Se deberá precisar si los contra recibos los elaborara la empresa y en su caso, en original y cuantas copias, o bien si los elaboraran los clientes.
- ❖ Deberá indicarse que los cheques, letras de cambio y pagares, bajo ninguna circunstancia serán canjeables por contra recibos.
- ❖ Deberán fijar la periodicidad con que se depositara la cobranza en el banco, el número de copias con que se elaborara la ficha de depósito y si habrá o no, rotación de los bancos y como será esta.
- ❖ Para efectos de considerar una cuenta o documento por cobrar como incobrable, deberán fijarse las condiciones y requisitos para ello, además de lo señalado en las leyes fiscales.
- ❖ Deberán fijar el grado de intervención del departamento de ventas y los vendedores, en la gestión de cobranza.
- ❖ Deberán precisar si los cobradores estarán facultados o no para depositar los cheque y el efectivo cobrado en las cuentas bancarias de la empresa.
- ❖ Si al documentarse una operación, ya fuere con letras de cambio o bien con pagares, se habrá de conservar la factura como garantía colateral, hasta el pago total del adeudo.

- ❖ En que circunstancia, con qué requisitos y a qué plazo máximo y condiciones, se documentaran las operaciones, vista la incapacidad de los deudores de cubrir en breve tiempo el monto total de su adeudo.

- ❖ Si al presentar la documentación a revisión, se entregara el original de la factura, o bien una copia de la misma con la leyenda de copia simple sin valor comercial, y solo hasta su pago total se entregara la misma.

- ❖ Se deberá señalar el proceder en el caso de bienes recogidos o embargos a los clientes.

El proceso usual de la cobranza involucra los puntos que aparecen a continuación:

- ✓ La función de cuentas por cobrar turna un estado de cuentas de clientes al departamento de crédito y cobranza.

- ✓ Con los datos incluidos en el estado de cuenta, el departamento de crédito y cobranza envía estados de cuenta a todos los clientes deudores y se encarga de cobrarles el día adecuado.

- ✓ De acuerdo a la antigüedad de las cuentas por cobrar y a la importancia de cada una, se deben llevar a cabo ciertas actividades adicionales. Las alternativas seleccionadas en cada caso, deben implementarse de acuerdo a políticas y procedimientos preestablecidos.

- Hasta 30 días de atraso. Se hace una llamada al cliente, seguida de tres cartas escalonadas, bien pensadas y perfectamente redactadas, firmadas por el funcionario encargado de los cobros.
- Hasta 60 días de atraso. Un funcionario de mayor importancia debe visitar al cliente previa cita para tramitar el pago.
- Hasta 90 días de atraso. El caso deberá transferirse al departamento legal.
- Insolvencia del cliente. Se cargan a la partida reserva para cuentas incobrables.

Procede el juicio ejecutivo cuando se promueve en virtud de alguno de los siguientes títulos:

1. Los testimonios de las escrituras públicas.
2. La confesión del deudor prestada judicialmente, cuando hubiere principio de prueba por escrito.
3. Documentos privados suscritos por el obligado y los documentos privados con legalización notarial.
4. Los testimonios de las actas de protocolarias de protestos de documentos mercantiles y bancarios, o los propios documentos.
5. Acta notarial en la que conste el saldo que existiere en contra del deudor.
6. Pólizas de seguros.
7. Toda clase de documentos por disposiciones especiales que tengan fuerza ejecutiva.

Además de resolver las exenciones alegadas, el juez declarará si hay o no lugar de hacer trance y remate de los bienes embargados y pago al acreedor, si procede la entrega de las cosas, la prestación del hecho, su suspensión o destrucción, y en su caso, el pago de los daños y perjuicios.

La vigilancia constante de las Cuentas por Cobrar es una medida efectiva para mantener las cuentas al corriente. No se debe esperar que el cliente pague, es necesario que el departamento de crédito y cobranzas tenga comunicación con el cliente y, como se ha mencionado anteriormente, se requiere la *firmeza* para hacer valer los acuerdos en términos del crédito otorgado.

En el caso de que el cliente se atrase en su pago, deben conocerse las razones reales de la morosidad. Si el cliente tiene capacidad de pago hay que emplear procedimientos de cobro enérgicos.

No debe concederse más crédito a un cliente que deje de cumplir sólo porque se pensó que era un riesgo aceptable. En mercados altamente competitivos cuando la oferta es mayor a la demanda, se puede llegar fácilmente a una cartera vencida que puede llevar a la empresa a pérdidas considerables.

5.12.3. Gestión de cobranza

La gestión de cobro se refiere a exigir el pago, es una actividad ajena a la empresa, pues al interior del área de cuentas por cobrar la visión debe ser la de completar ventas y

hacer espacio para nuevos pedidos, entendiendo que un componente básico para ello es recibir el pago. La administración de la cobranza es un problema cotidiano de cualquier empresa que afecta negativamente su flujo de efectivo.

Recuperar deudas requiere de planificación, orden y constancia. Un compromiso con el cliente que se refleja en la pronta respuesta a los pagos pactados.

5.12.4. Bases para una buena cobranza

Las bases para una buena cobranza se fincan en tres puntos fundamentales:

1) **Una investigación de crédito bien hecha:** Es difícil llevar a cabo una buena labor de cobranza si hubo una omisión al realizar la investigación correspondiente, ya que podría, por ejemplo haberse otorgado un crédito sin que el deudor tuviera la capacidad debida para pagar su compromiso, de ser así, es evidente que la cobranza se dificultaría, pues tuvo un vicio de origen.

2) **El cumplimiento de los tratos de la venta y posventa:** Es casi imposible que un deudor se muestre pagador todo el tiempo, si el agente de ventas que lo atendió le prometió cosas que después no se cumplieron, ejemplo de esto, podría ser: que los vendedores se comprometan a entregar la mercancía adquirida de conformidad a los deseos del cliente, o en caso de las garantías, pues no es raro que se cumpla tardíamente el servicio, o las empresas se niegan a prestarlo bajo cualquier

pretexto, frente a estas situaciones, la consecuencia se ve en los pagos retrasados, llegando al caso de demandar la cancelación de la operación.

3) **Cobrar cobrando:** Si para recuperar una cuenta por cobrar solo puede hacerse cobrando, hay que insistir una y otra vez en ello, pero bajo el supuesto de dejar en el deudor las puertas abiertas para operaciones futuras, esta es la única manera segura para recuperar una cuenta por cobrar.

5.12.5. Factores que afectan la cobranza

Existen factores internos y externos que afectan las cobranzas, y que deben tenerse presente, si bien no para justificar la situación, si al menos para explicarla y además adoptar las medidas adecuadas para subsanar los problemas con la anticipación debida, evitando que la empresa se llegare a encontrar en una situación financiera difícil.

Los factores internos se refieren a todo aquello que tiene origen dentro de la empresa y que se refleja en una cobranza lenta, la perdida de algunas cuentas, o bien la necesidad de acudir a procedimientos legales de cobro.

Dentro de los factores que afectan la cobranza están entre otros, los siguientes:

- ✓ La mala calidad del producto que se ofrece a los clientes
- ✓ Promesas indebidas no cumplidas por parte de los vendedores, o bien por parte del personal del departamento de crédito y cobranzas.

- ✓ Por las falsedades de los vendedores respecto a las características y los beneficios de los bienes y servicios vendidos.
- ✓ Por no haberse prestado el servicio si este no fue satisfactorio para el cliente.
- ✓ Debido al mal trato a los clientes por parte del cobrador o por el personal del departamento de crédito y cobranza.
- ✓ Los factores externos pueden serlo de manera general o bien particular. En el primer caso se refieren a aquellos que afectan a todos los negocios y en el segundo, a una rama especial de la empresa.
- ✓ Los factores externos pueden referirse a lo siguiente:
 - Una situación económica mala en alguna o algunas regiones, o bien en todo el país.
 - La agitación política prevaeciente en la población donde está asentado el negocio de un cliente, o bien a nivel nacional.
 - Pérdidas producidas debido a los fenómenos meteorológicos.
 - Explosión o incendio en el establecimiento de un cliente.
 - Conflictos laborales en determinada empresa o rama industrial.
 - Incumplimiento por parte de los proveedores de la empresa que llevan a este, a su vez, a no cumplir los tratos con sus clientes.

5.13. Procedimientos de Cobros

Los procedimientos de cobro deben ser diseñados de tal manera que propendan a la recuperación de las cuentas tomando en consideración el tiempo futuro, por consiguiente incluye el elemento riesgo, así como también las necesidades de fondos de la empresa.

Este tiene como finalidad hacer gestiones de cobro, de tal forma que se pueda recuperar la cartera de crédito colocada lo más pronto posible; es decir dentro de los límites establecidos.

A continuación se establecen los procedimientos de cobro más utilizados:

- **Cartas de recordatorio o de cobro.** Normalmente la empresa envía una carta al cliente recordándole su obligación. Si la reacción de pago no es la esperada se procederá al envío de una segunda con el requerimiento de pago; si el atraso persiste, se enviara al cliente una tercera carta exigiendo extrajudicialmente el pago de la obligación, advirtiéndole del requerimiento judicial.

- **Llamadas telefónicas.** Si las cartas no han tenido los efectos esperados, deberá recurrirse a las llamadas telefónicas, donde se determinará la causa del atraso de dicha cuenta. También puede recurrirse a envíos de estados de cuenta por fax, correo electrónico, etc.

- **Envío de cobrador.** Cuando el caso así lo amerite el encargado de cobros deberá efectuar una visita personal para poder llegar a un acuerdo y determinar la razón por la cual el cliente no ha efectuado sus respectivos pagos.

- **Utilización de agencias de cobros.** Se recurre a esta instancia cuando se determina que la cuenta es de dudosa recuperación. Las desventajas de esta opción es que los honorarios son demasiados altos; en el medio la empresa regularmente recibe menos del 60% del saldo de dicha cuenta.

- **Procedimiento judicial.** Es el paso más estricto en el procedimiento de cobro, en muchos casos es un recurso eficiente por la drasticidad de su acción, pero conlleva desventajas tales como los gastos por honorarios e inversión de tiempo por parte del personal en arreglos y seguimiento a los procesos. Este procedimiento se utiliza con aquellas cuentas en las cuales se han agotado todos los procedimientos indicados con anterioridad.

5.14. La cartera

El periodo de cobranza por crédito en días se calcula dividiendo el valor de deudores entre el valor de las ventas al crédito anuales multiplicado por 365 días del año.

El crédito comercial es una fuente útil y flexible de financiamiento el cual emplean todas las compañías. Así, mediante el simple expediente de demorar el pago a los acreedores, las compañías pueden aumentar sus pasivos sin tener que dirigirse a sus banqueros para la

ampliación del financiamiento por préstamos. Las ventajas para los usuarios del crédito comercial representan desventajas para quienes lo proporcionan.

Las empresas que entregan sus carteras de ventas a agencias de cobranzas, conocidas como factoraje, suelen obtener información sobre los hábitos de pago de los clientes potenciales a través del factor, el cual podría estar manejando las carteras de ventas de otras compañías que ya están en tratos comerciales con ese cliente.

5.15. Elementos para la buena administración de la cartera de crédito

- Cumplir con los objetivos y las metas definidos por la institución financiera.
- Tener voluntad, identidad y compromiso para con la institución financiera.
- Ser organizado u organizada para desempeñar el trabajo.
- Planificar el tiempo de trabajo dentro y fuera de la institución.
- Poseer agresividad, sentido común y criterio para seleccionar a los clientes.
- No olvidar que nuestra lealtad se debe a la institución financiera antes que a los clientes.
- Poseer honestidad al manejar la información del cliente y de la institución manteniendo la confidencialidad a favor de la institución.

5.16. Límites de crédito

El límite de crédito representa la cantidad máxima, en dinero, de que el cliente puede disponer en mercancías para pago en una fecha o plazo posterior, lo cual no significa que es la cantidad máxima que puede serle vendida ya que el cliente puede comprar al contado; un cliente que presente saldos vencidos no puede comprar al contado y no pagar los saldos atrasados, ya que puede dejarlos congelados; no pagar lo de mayor antigüedad y seguir abasteciéndose de nuestra mercancía.

Establecer límites de crédito, ofrece seguridad a la organización y diferentes ventajas a la administración de una empresa, constituyen un marco de actuación del departamento de Crédito y Cobranzas, entre estas ventajas habría que considerar:

Proporciona seguridad dentro de un ámbito de actuación para los departamentos involucrados, en el que pueden moverse libremente sin necesidad de autorizaciones extraordinarias, ausencias, burocracia o costos de poder.

V. CASO PRÁCTICO

V.I. INTRODUCCION

Con el objetivo de lograr una mejor comprensión del tema, se presentara un ejemplo de registro contable de cuentas por cobrar de la empresa Comercial LC Nicaragüense, S.A., por operaciones originadas por las ventas al crédito, correspondiente al mes de Diciembre 2015. Así mismo la aplicación de su provisión para cuentas de cobro dudoso al cierre contable, en el periodo fiscal ordinario comprendido desde 01 de Enero al 31 de Diciembre 2015.

Antecedentes de Comercial LC Nicaragüense, S.A.

COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A., es una empresa privada, que inició operaciones en Nicaragua en el año 2013, dedicadas a la comercialización de electrodomésticos y productos para el hogar, ofreciendo al consumidor bienestar al satisfacer sus necesidades a través de un excelente servicio y facilidades de crédito.

A causa de la evolución e incremento de la población, los requerimientos de tecnologías se han vuelto más exigentes y sofisticada, es por esto que el desarrollo de COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A. ha sido constante, presentado un proceso de evolución para satisfacer las necesidades del mercado, implementando así nuevas líneas de electrodomésticos.

El local se divide en dos plantas, la primera planta es utilizada como sala de ventas, la segunda se ha destinado como departamento técnico y departamento de garantías. Actualmente la compañía cuenta con veinte empleados.

MISION:

COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S, A., tiene como misión el servir a sus clientes con calidad, eficiencia y prontitud con las más variadas líneas de electrodomésticos de la línea blanca para sus hogares, teniendo como prioridad un servicio de primera a fin de satisfacer las necesidades exigentes de los clientes.

VISION:

COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S, A., tiene como visión el consolidarse como la empresa líder en la comercialización de productos de tecnología personal y para el hogar, que nos permita llegar a más clientes; comprometidos en ofrecer un buen servicio y adaptándonos constantemente a las nuevas preferencias, gustos y deseos de nuestros consumidores.

VALORES

- | | | | |
|---|---------------------|---|-------------------|
| ✓ | Honestidad | ✓ | Trabajo en equipo |
| ✓ | Responsabilidad | ✓ | Respeto |
| ✓ | Calidad de servicio | | |
| ✓ | Atención al cliente | | |

OBJETIVOS DE COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A.

- ❖ Brindar los costos más bajos posibles del mercado con productos competentes, que logren satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- ❖ Proyectar a COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A., como una empresa rentable competitiva vinculada con el desarrollo regional y nacional.
- ❖ Disponer de una óptima estructura organizativa y de recursos humanos competentes, que permitan lograr el cumplimiento de la misión, visión y objetivos de la empresa.
- ❖ Mantener una adecuada estructura financiera y utilidades estables, que contribuyan a mejorar la competitividad y el valor de la empresa.

PRINCIPALES PRODUCTOS DE COMERCIALIZACION

La empresa COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A. comercializa una gran variedad de productos que satisfacen las diferentes necesidades del mercado, clasificados en las siguientes líneas:

Línea blanca

- ✓ Refrigeradores
- ✓ Freezer
- ✓ Cocinas
- ✓ Lavadoras
- ✓ Secadoras

Electrodomésticos:

- ✓ Microondas
- ✓ Licuadoras
- ✓ Hornos Tostadores
- ✓ Cafeteras
- ✓ Planchas
- ✓ Abanicos
- ✓ Extractor de Jugo
- ✓ Ollas

Televisores

- ✓ LED
- ✓ LCD

Cámaras

- ✓ Cámaras digitales
- ✓ Samsung
- ✓ SONY

Celulares

- ✓ Microsoft
- ✓ Huawei
- ✓ LG

Camas

Computadoras

- ✓ Computadora de escritorio
- ✓ Laptop
- ✓ Mini laptop

PlayStation

- ✓ Consolas
- ✓ Juegos
- ✓ Accesorios PS

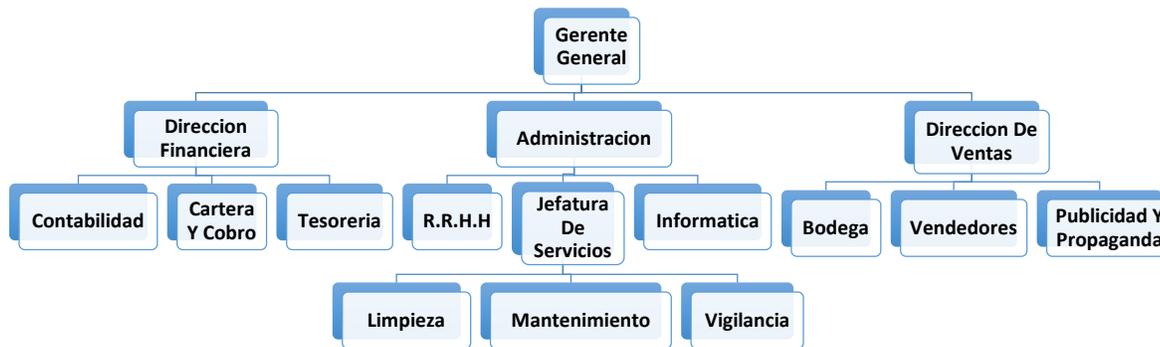
Audio

- ✓ Teatro en casa
- ✓ Equipos de Sonido
- ✓ Radio para Carro
- ✓ Audio Portátil MP3
- ✓ Audífonos

Las marcas más comercializadas son:

SONY, LG, PANASONIC, SAMSUNG, OSTER, HP, TOSHIBA.

ORGANIGRAMA DE COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A.



Manual de políticas contables de COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A.

La Empresa COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A., tiene su propio manual de políticas contables apegado según su necesidad, es el documento guía que reúne todas las características necesarias y adecuadas a sus transacciones comerciales y operacionales, que permiten simplificar el registro contable de sus transacciones, facilitando así el manejo administrativo dentro de la empresa. El manual está orientado a establecer los lineamientos generales para la elaboración de políticas contables con base a NIIF para las PYMES.

Base de registro y presentación de estados financieros

Los Estados Financieros de la empresa se elaboran de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera para pequeñas y medianas entidades (NIIF para las PYMES) emitida por el

Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). Para el registro contable de las transacciones se utilizara LA BASE DE ACUMULACION.

En la sección 10.1 de las NIIF para Pymes, se describe una guía para la selección y aplicación de políticas contables para la preparación de los estados financieros. También abarca los cambios en las estimaciones contables y correcciones de errores en los estados financieros de periodos anteriores.

Periodo contable:

El período contable es el período fiscal que comienza el primero de enero y termina el 31 de diciembre del mismo año.

Moneda funcional:

Los estados financieros se presentan en córdobas que es la moneda de curso legal de la República de Nicaragua, identificados con el símbolo C\$. Las transacciones y los saldos en moneda extranjera se registran a su equivalente en córdobas, al tipo de cambio oficial a la fecha de la transacción y los saldos al tipo de cambio oficial a la fecha de los estados financieros.

Estimaciones contables

La administración realizara ciertas estimaciones y supuestos que afecten los saldos de los activos y pasivos para la preparación de los estados financieros, así como en los ingresos y gastos. Los activos y pasivos serán reconocidos en los estados financieros cuando sea probable que futuros beneficios

económicos fluyan hacia o desde la entidad y que las diferentes partidas tengan un costo o valor que puede ser confiablemente medido.

Las estimaciones contables que la empresa adoptara son las siguientes:

- a) Estimación de las vidas útiles de los activos sujetos a depreciación
- b) Amortización de activos intangibles

Reconocimiento de Activos.

La empresa reconocerá un activo en el estado de situación financiera cuando es probable que se obtengan beneficios económicos en el futuro (más de un año).

Reconocimiento de Pasivos

La empresa reconocerá los pasivos en el estado de situación financiera cuando es probable que el pago de esa obligación presente, derive la salida de recursos que lleven incorporado beneficios económicos, y además la cuantía del desembolso a realizar pueda ser valorada con fiabilidad.

Provisiones

Una provisión es reconocida en el estado de situación financiera de Comercial LC Nicaragüense, S.A., cuando la compañía adquiere una obligación legal o implícita, como resultado de un suceso pasado y es probable que requiera de la salida de beneficios económicos para cancelar la obligación.

Corrección de errores contables

La entidad corregirá los errores de periodos anteriores de forma retroactiva contra el saldo inicial de utilidades no distribuidos, en los primeros estados financieros formulados después de haberlos descubiertos de acuerdo a lo que establece la sección 10.21 de las NIIF para pymes:

a) Re expresando la información comparativa para el periodo o periodos anteriores en los que se originó el error, o

b) Si el error ocurrió con anterioridad al primer periodo para el que se presenta información, re expresando los saldos iniciales de activos, pasivos y patrimonio de ese primer periodo.

Evaluación del Deterioro:

En la sección 11.21 de las NIIF para Pymes, establece que al final de cada período sobre el que se informa (31 de diciembre de cada año), una entidad evaluará si existe evidencia objetiva de deterioro para los activos financieros medidos al costo o costo amortizado; en el caso de que esta exista evidencia objetiva inmediatamente reconocerá una pérdida en resultados, la entidad podrá utilizar una cuenta reguladora “Provisión por Deterioro” como contrapartida de la pérdida.

Evidencia Objetiva:

Todas las entidades que otorgan crédito o conceden un plazo de crédito por sus facturas comerciales bajo el esquema de las NIIF para Pymes, deberían contar con un proceso para administración del riesgo crediticio por más sencillo que este sea, dentro de este proceso deberán incluir un subproceso que permita identificar pérdidas de manera oportuna.

En la sección 11.22 se citan algunos de los siguientes síntomas como evidencia de que un deterioro puede estar presente y por ende una entidad debería reconocer una pérdida por deterioro:

1. Dificultades financieras significativas del emisor o del obligado.
2. Infracciones del contrato, tales como incumplimientos o moras en el pago de los intereses o del principal.
3. Dificultades financieras del deudor.
4. Quiebra del deudor.
5. Reestructuración o refinanciamiento, se le otorga al cliente más plazo para que cancele su obligación como consecuencia de dificultades financieras y falta de liquidez.
6. Cualquier asunto observable que pueda llevarnos a la conclusión de una pérdida de flujo de caja en la partida por cobrar, tales como comportamiento del mercado, tecnología, asuntos legales y económicos.

Política contable para cuentas por cobrar

Según la NIIF párrafo 11.10 (a) las cuentas por cobrar son consideradas como instrumentos financieros básicos y estas se encuentran controladas por una cuenta mayor en el activo corriente, que se carga del importe de las cuentas expedidas, se abona del valor de las cuentas cobradas, y su saldo representa el monto de las cuentas pendientes de cobro.

Las cuentas por cobrar serán valuadas a su valor razonable de recuperación final del ejercicio contable tomando en cuenta el importe de cualquier descuento comercial y rebajas realizadas con relación a los contratos ejecutados, de acuerdo a lo que estable la sección 11 de las NIIF para Pymes.

Se registrarán las facturas por ventas al crédito, contra la cuenta clientes. Cuando el cliente pague, se debitará la cuenta bancos y acreditará la cuenta clientes. Cuando los clientes realicen sus pagos, contabilidad verificará que el depósito haya sido realizado en forma intacta; a través de la conciliación bancaria se verificará que los valores de los ingresos crucen con los depósitos registrados. Contabilidad debe conciliar los depósitos con la cuentas clientes.

Según la sección 11, párrafo 15, las cuentas por cobrar en su mayoría las ventas se realizan con condiciones de crédito normales, y los importes de las cuentas por cobrar no tienen intereses. Cuando el crédito se amplía más allá de las condiciones de crédito normales, las cuentas por cobrar se miden al costo amortizado utilizando el método de interés efectivo. Al final de cada periodo sobre el que se informa, los importes en libros de los deudores comerciales y otras cuentas por cobrar se revisan para determinar si existe alguna evidencia objetiva de que no vayan a ser recuperables. Si es así, se reconoce inmediatamente en resultados una pérdida por deterioro del valor.

Estimaciones contables en cuentas por cobrar.

Las cuentas consideradas irrecuperables son dadas de baja en el momento en que son identificadas. Si al finalizar este periodo la cuenta no se ha recuperado, pasa a denominarse cuenta incobrable, y se establece la provisión de cuentas incobrables por el método de antigüedad de saldos.

Para aquellas cuentas por cobrar que se consideren de cobro dudoso, debe considerarse lo siguiente:

- 1) Debe crearse con debito a gastos una estimación razonable que cubra los importes que pudieran resultar incobrables en el futuro, con lo anterior, las cuentas por cobrar se presentan en los estados financieros a su valor estimado de recuperación.

- 2) El saldo de las cuentas incobrables o de dudoso cobro se calculara mediante el análisis individual de cada uno de los deudores.

Al final de cada periodo sobre el que se informa, los importes en libros de los deudores comerciales y otras cuentas por cobrar se revisan para determinar si existe alguna evidencia objetiva de que no vayan a ser recuperables. Si es así, se reconoce en resultados una pérdida por deterioro del valor. (Sección 27, Párrafo 5).

La empresa establece la provisión de cuentas incobrables por el método de antigüedad de saldos. Este método consiste en asignar un porcentaje a cada cliente dependiendo del grado de incertidumbre que este genera por el tiempo transcurrido sin que se haya efectuado pago. El porcentaje de incobrabilidad está determinado por experiencias anteriores y por estudios del departamento de recuperación de créditos.

La sección 11 de la NIIF para las PYMES, párrafo 11.24, describe que una entidad evaluará el deterioro del valor de las cuentas por cobrar de forma individual, y según los siguientes procedimientos:

- 1) Calcular las pérdidas por deterioro de valor de manera individual para las cuentas por cobrar que sean significativas.

- 2) Calcular las pérdidas por deterioro de valor de manera colectiva, agrupando las cuentas sobre la base de características similares de riesgo de crédito.

La NIIF para Pymes establece claro y textualmente que una entidad deberá evaluar el deterioro de los activos financieros individualmente o agrupándolos sobre la base de características similares de riesgo de crédito, para el caso práctico planteado, los créditos de consumo guardan características similares por lo que se puede recurrir a las estadísticas y tasas de recuperación pasadas como base para el cálculo del deterioro como se muestra a continuación:

Comercial LC Nicaragüense, S.A.			
Clasificación	Tipo de Riesgo	Días de Atraso	% de Provisiones
A	Riesgo potencial	De 1 a 30 días	1%
B	Riesgo real	De 31 a 60 días	25%
C	Dudosa recuperación	De 61 a 90 días	50%
D	Irrecuperable	Mayor de 90 días	100%

Se aplica al rubro de las cuentas por cobrar comerciales, una estimación del 1% para cuentas con menos de 30 días de recuperabilidad, el 25% sobre el saldo de las cuentas por cobrar comerciales con más de 30 días, del 50% para aquellas con más de 60 días y se declaran incobrables al 100% los saldos mayores a 90 días. La evaluación de la deuda debe ser individual o por deudor, según existan pocos clientes, de acuerdo con ella se genera la estimación al gasto por incobrabilidad, la que disminuye la cuenta por cobrar correspondiente, para el cierre anual se estimaran los saldos porcentualmente a partir de la categoría B, mayor de 31 días en mora.

En resumen la sección 11, en sus párrafos 15 Y 22, establece para efectos de incobrabilidad los siguientes parámetros, de acuerdo a los plazos de vencimiento:

1. Que se haya efectuado gestión de cobros sin ningún resultado
2. Que no haya efectuado pago alguno en los últimos 12 meses.
3. Que se tenga evidencia de las razones de no pago de parte del cliente

**Normas de control interno para cuentas por cobrar de COMERCIAL LC NICARAGUENSE,
S.A.**

A- Cuentas por cobrar a clientes.

A efecto de una pronta recuperación de dinero de la entidad:

- 1) Se facturan las mercancías vendidas o los servicios rendidos el mismo día en que se efectuó la transacción.
- 2) Se remiten o entregan a los clientes las facturas, cuando se tiene la certeza que éstas han sido pagadas.
- 3) Se vigila que no se incluyan en las cuentas por cobrar a clientes conceptos que no hayan sido originados en operaciones de venta de mercancías.
- 4) Se prepara mensualmente un reporte de antigüedad de saldos que muestre el comportamiento de los clientes, en especial los morosos.
- 5) Se envían periódicamente estados de cuenta a clientes con objeto de cerciorarse que las cuentas que contablemente aparezcan pendiente de cobro y estos las reconozcan.
- 6) Se vigila que, invariablemente, toda factura propiedad de la entidad que es entregada para su cobro al cliente haya sido cajeadada por un contra recibo.
- 7) Se otorga o autoriza un crédito por funcionario debidamente facultado para ello.
- 8) Las rebajas, descuentos y devoluciones, se conceden al amparo de sólidas políticas por escrito.
- 9) Están soportadas con la factura original las cancelaciones de venta, así como la documentación soporte que haga constar la devolución de tal mercancía.

B- Estimación para cuentas incobrables o de dudosa recuperabilidad.

Se vigila que en la cancelación de cuentas incobrables esta haya sido previamente autorizada por la alta administración o la administración, según la importancia de la misma y después de haberse agotado todos los recursos para su recuperación.

Política de venta

- 1) Las ventas se realizan en efectivo o cheque, y a través de crédito, dejando constancia de un documento para el cliente y el local, con el respectivo detalle de números seriales en el caso de aparatos electrónicos.
- 2) Para ventas a crédito se deja constancia de dicha deuda en contrato firmado por el deudor, y se entrega la factura cuando cancele la totalidad de la deuda.
- 3) Las ventas se realizan en condiciones de créditos normales, y los importes de las cuentas por cobrar no incluyen intereses.

Políticas de crédito

En lo referente al área de crédito, éstas establecen las líneas generales para atender los requerimientos de financiamiento de sus clientes.

Los créditos son otorgados bajo las condiciones siguientes:

- 1) Se le asigna a cada cliente una cantidad como límite máximo de crédito.
- 2) Todos los créditos son aprobados por Gerencia General.
- 3) Las modificaciones en los límites de crédito son analizadas y aprobadas por la gerencia general.
- 4) El incumplimiento de las condiciones del crédito da origen a la toma de medidas de restricción del crédito, suspensión temporal o la cancelación total de la línea del crédito.
- 5) El fallecimiento de un cliente, es motivo para dar de baja el saldo total de la cuenta por cobrar, siempre y cuando se obtenga la documentación correspondiente.
- 6) Los plazos en los cuales se otorgan los créditos son 6, 12, 18 y 24 meses.

Políticas de crédito para nuevos clientes:

- 1) Deberá llenar y firmar solicitud de crédito.
- 2) Copia de Cédula, y copia recibo de un servicio básico
- 3) Copia de comprobante de ingresos mensuales
- 4) El plazo máximo de crédito es de 12 meses, salvo en aparatos eléctricos de precios elevados, en los que se le concederá un plazo de hasta los 24 meses.

Políticas de crédito para clientes:

- 1) Se analizará su estado de cuenta, y se le otorgará un nuevo crédito, siempre y cuando nos demuestre ser un cliente no mayor de la clasificación B.
- 2) Se realizara la respectiva actualización de datos en el sistema.
- 3) Se evaluara y considerara sus demás compromisos financieros.

Políticas de cobranza y de control de crédito.

- 1) A partir del primer mes de atraso se hará una notificación telefónica o mensaje al celular, recordándole la deuda pendiente.
- 2) A partir del segundo mes se hará llegar una notificación escrita la deuda vencida, con la firma del dueño del negocio.
- 3) Durante el mes siguiente se puede gestionar la cobranza a través de un representante de la empresa.
- 4) Si no se cumple ninguna de las anteriores, se deberá remitir el caso al encargado legal de la empresa para el cobro de la cuenta.

V.II. DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO

A continuación se realiza, registro contable de las ventas al crédito realizadas por la empresa Comercial LC Nicaragüense, S.A., en el mes de Diciembre 2015, según los enunciados siguientes:

Enunciados

- COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A., realizo el 04 de diciembre 2015, las ventas al crédito siguientes:

Credito N°	Cliente	N° de Factura	Fecha del Credito	Articulo	Costo de Venta
110201151	Alejandro Torrez	10290	04/12/2015	TV LCD	C\$ 3,500.00
110201152	Karen Estrada	10291	04/12/2015	Cocina	C\$ 8,400.00
110201153	Alicia Baca	10292	04/12/2015	Refrigeradora	C\$ 12,600.00

Precio de Venta	IVA	Total Venta	Prima	Total Venta al Credito
C\$ 5,000.00	C\$ 750.00	C\$ 5,750.00	C\$ -	C\$ 5,750.00
C\$ 12,000.00	C\$ 1,800.00	C\$ 13,800.00	C\$ -	C\$ 13,800.00
C\$ 18,000.00	C\$ 2,700.00	C\$ 20,700.00	C\$ 4,140.00	C\$ 16,560.00

Registro Contable

COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A. DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD COMPROBANTE DE DIARIO						
FECHA: <u>04/12/2015</u>		C/D N°: <u>00004</u>				
CONCEPTO						
Contabilizamos ventas al credito del dia 04/12/2015 según las facturas del dia N° 10290,10291 y 10292.						
Fecha	Codigo	Descripción	Parcial	Debe	Haber	
04/12/2015	1102	Cuentas por cobrar		C\$ 40,250.00	C\$	
	110201	Clientes				
	110201151	Alejandro Torrez	5,750.00			
	110201152	Karen Estrada	13,800.00			
	110201153	Alicia Baca	20,700.00			
	41	Ingresos por Actividades de operación				35,000.00
04/12/2015	4102	Por ventas de crédito	35,000.00		35,000.00	
	2103	Impuestos por Pagar			5,250.00	
	210301	IVA 15% sobre ventas	5,250.00			
		Registro por vtas. a credito del dia. Facturas# 10290,10291 y 10292 del 04/12/15		C\$ 40,250.00	C\$ 40,250.00	
04/12/2015	5101	Costo de ventas		C\$ 24,500.00	C\$	
	510101	Costo de ventas de crédito	24,500.00			
	1104	Inventarios				24,500.00
	110401	Línea Blanca	21,000.00			
04/12/2015	110403	Televisores	3,500.00			
		Registro del costo de las ventas del dia 04/12/15		C\$ 24,500.00	C\$ 24,500.00	
	1101	Efectivo y equivalentes		C\$ 4,140.00	C\$	
	110101	Efectivo en Caja	4,140.00			
1102	Cuentas por cobrar		4,140.00			
110201	Clientes					
	110201153	Alicia Baca	4,140.00			
		Registro por cobro de la prima vta. Factura# 10292 del 04/12/2015		C\$ 4,140.00	C\$ 4,140.00	
Elaborado por: Yaosca López		Revisado por: Sara Caballero				

➤ El día 10/12/2015 se efectúan las ventas al crédito siguientes:

Credito N°	Cliente	N° de Factura	Fecha del Credito	Articulo	Costo de Venta
110201154	Pedro Blandon	10293	10/12/2015	Lavadora	C\$ 15,050.00
110201155	Lady Barrera	10294	10/12/2015	Cama	C\$ 4,060.00
110201156	Josue Alarcon	10295	10/12/2015	TV LED	C\$ 11,200.00

Precio de Venta	IVA	Total Venta	Prima	Total Venta al Credito
C\$ 21,500.00	C\$ 3,225.00	C\$ 24,725.00	C\$ 4,945.00	C\$ 19,780.00
C\$ 5,800.00	C\$ 870.00	C\$ 6,670.00		C\$ 6,670.00
C\$ 16,000.00	C\$ 2,400.00	C\$ 18,400.00	C\$ 3,680.00	C\$ 14,720.00

Registro Contable

**COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A.
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD
COMPROBANTE DE DIARIO**

FECHA: 10/12/2015

C/D N°: 00010

CONCEPTO

Contabilizamos ventas al credito del dia 10/12/2015 según las facturas del dia N° 10293,10294 y 10295.

Fecha	Codigo	Descripción	Parcial	Debe	Haber
10/12/2015	1102	Cuentas por cobrar		C\$ 49,795.00	
	110201	Cientes			
	110201154	Pedro Blandon	24,725.00		
	110201155	Lady Barrera	6,670.00		
	110201156	Josue Alarcon	18,400.00		
	41	Ingresos por Actividades de operación			43,300.00
	4102	Por ventas de crédito	43,300.00		
	2103	Impuestos por Pagar		6,495.00	
	210301	IVA 15% sobre ventas	6,495.00		
			Registro por vtas. a credito del dia. Facturas# 10293,10294 y 10295 del 10/12/15		C\$ 49,795.00
10/12/2015	5101	Costo de ventas		30,310.00	
	510101	Costo de ventas de crédito	30,310.00		
	1104	Inventarios			30,310.00
	110401	Línea Blanca	15,050.00		
	110403	Televisores	4,060.00		
	110406	Camas	11,200.00		
		Registro del costo de las ventas del dia 04/12/15		C\$ 30,310.00	C\$ 30,310.00
10/12/2015	1101	Efectivo y equivalentes		8,625.00	
	110101	Efectivo en Caja	8,625.00		
	1102	Cuentas por cobrar			8,625.00
	110201	Cientes			
	110201154	Pedro Blandon	4,945.00		
	110201156	Josue Alarcon	3,680.00		
			Registro por cobro de la prima vta. Factura# 10293 y 10295del 10/12/2015		C\$ 8,625.00

Elaborado por:
Yaosca López

Revisado por:
Sara Caballero

- El día 14/12/2015 se presenta a nuestra tienda el cliente Alejandro Torres, para hacernos devolución del TV que había adquirido mediante crédito, según la Factura# 10290 del 04/12/2015.

COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A. DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD COMPROBANTE DE DIARIO					
FECHA: <u>14/12/2015</u>			C/D N°: <u>00014</u>		
CONCEPTO					
Contabilizamos devolucion de la venta al credito, según la Fact# 10290 del 04/12/2015					
Fecha	Codigo	Descripción	Parcial	Debe	Haber
14/12/2015	2103	Impuestos por Pagar		C\$ 750.00	
	210301	IVA 15% sobre ventas	750.00		
	41	Ingresos por Actividades de operación		5,000.00	
	4103	Devoluciones S/Ventas	5,000.00		
	1102	Cuentas por cobrar			5,750.00
14/12/2015	110201	Cientes			
	1102011	Alejandro Torrez	5,750.00		
		Registro por devolución S/Vta al credito según Fact# 10290 del 04/12/2015		C\$ 5,750.00	C\$ 5,750.00
	1104	Inventarios		3,500.00	
	110403	Televisores	3,500.00		
14/12/2015	5101	Costo de ventas			3,500.00
	510101	Costo de ventas de crédito	3,500.00		
		Registro por reversión de cuenta de costos de venta por devolución		C\$ 3,500.00	C\$ 3,500.00
Elaborado por: Yaosca López			Revisado por: Sara Caballero		

➤ Se efectúan ventas al crédito el día 16/12/2015, la cuales se detallan a continuación:

Credito N°	Cliente	N° de Factura	Fecha del Credito	Articulo	Costo de Venta
110201157	Praxy Ramirez	10296	16/12/2015	Teatro en Casa	C\$ 3,150.00
110201158	Denis Jimenez	10297	16/12/2015	Telefono celular	C\$ 8,750.00
110201159	Aurora Balmaceda	10298	16/12/2015	Computadora Portatil	C\$ 10,920.00

Precio de Venta	IVA	Total Venta	Prima	Total Venta al Credito
C\$ 4,500.00	C\$ 675.00	C\$ 5,175.00	C\$ -	C\$ 5,175.00
C\$ 12,500.00	C\$ 1,875.00	C\$ 14,375.00	C\$ -	C\$ 14,375.00
C\$ 15,600.00	C\$ 2,340.00	C\$ 17,940.00	C\$ 3,588.00	C\$ 14,352.00

Registro Contable.

COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A. DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD COMPROBANTE DE DIARIO					
FECHA: <u>16/12/2015</u>			C/D N°: <u>00016</u>		
CONCEPTO					
Contabilizamos ventas al credito del dia 16/12/2015 según las facturas del dia N° 10296,10297 y 10298.					
Fecha	Codigo	Descripción	Parcial	Debe	Haber
16/12/2015	1102	Cuentas por cobrar		C\$ 37,490.00	
	110201	Cientes			
	110201157	Praxy Ramirez	5,175.00		
	110201158	Denis Jimenez	14,375.00		
	110201159	Aurora Balmaceda	17,940.00		
	41	Ingresos por Actividades de operación			32,600.00
	4102	Por ventas de crédito	32,600.00		
	2103	Impuestos por Pagar			4,890.00
	210301	IVA 15% sobre ventas	4,890.00		
			Registro por vtas. a credito del dia. Facturas# 10296,10297 y 10298 del 16/12/15		C\$ 37,490.00
16/12/2015	5101	Costo de ventas		22,820.00	
	510101	Costo de ventas de crédito	22,820.00		
	1104	Inventarios			22,820.00
	110405	Celulares	8,750.00		
	110407	Computadoras	10,920.00		
	110409	Audio	3,150.00		
			Registro del costo de las ventas del dia 04/12/15		C\$ 22,820.00
16/12/2015	1101	Efectivo y equivalentes		3,588.00	
	110101	Efectivo en Caja	3,588.00		
	1102	Cuentas por cobrar			3,588.00
	110201	Cientes			
	110201159	Aurora Balmaceda	3,588.00		
			Registro por cobro de la prima vta. Factura# 10298 del 16/12/2015		C\$ 3,588.00
Elaborado por: Yaosca López			Revisado por: Sara Caballero		

COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A.
Detalle Resumen de Ventas efectuadas al credito mes de Diciembre 2015

Credito N°	Cliente	N° de Factura	Fecha del Credito	Articulo Facturado	Costo de Venta	Precio de Venta	IVA	Total Venta	Prima	Total Venta al Credito	Cuota Mensual	Plazo (Meses)	Fecha de Vencimiento
110201151	Alejandro Torrez	10290	04/12/2015	TV LCD	C\$ 3,500.00	C\$ 5,000.00	C\$ 750.00	C\$ 5,750.00	C\$ -	C\$ 5,750.00	C\$ 958.33	6	5 C/Mes
110201152	Karen Estrada	10291	04/12/2015	Cocina	C\$ 8,400.00	C\$ 12,000.00	C\$ 1,800.00	C\$ 13,800.00	C\$ -	C\$ 13,800.00	C\$ 1,150.00	12	18 C/Mes
110201153	Alicia Baca	10292	04/12/2015	Refrigeradora	C\$ 12,600.00	C\$ 18,000.00	C\$ 2,700.00	C\$ 20,700.00	C\$ 4,140.00	C\$ 16,560.00	C\$ 920.00	18	18 C/Mes
110201154	Pedro Blandon	10293	10/12/2015	Lavadora	C\$ 15,050.00	C\$ 21,500.00	C\$ 3,225.00	C\$ 24,725.00	C\$ 4,945.00	C\$ 19,780.00	C\$ 824.17	24	2 C/Mes
110201155	Lady Barrera	10294	10/12/2015	Cama	C\$ 4,060.00	C\$ 5,800.00	C\$ 870.00	C\$ 6,670.00	C\$ -	C\$ 6,670.00	C\$ 1,111.67	6	5 C/Mes
110201156	Josue Alarcon	10295	10/12/2015	TV LED	C\$ 11,200.00	C\$ 16,000.00	C\$ 2,400.00	C\$ 18,400.00	C\$ 3,680.00	C\$ 14,720.00	C\$ 817.78	18	5 C/Mes
110201157	Praxy Ramirez	10296	16/12/2015	Teatro en Casa	C\$ 3,150.00	C\$ 4,500.00	C\$ 675.00	C\$ 5,175.00	C\$ -	C\$ 5,175.00	C\$ 862.50	6	5 C/Mes
110201158	Denis Jimenez	10297	16/12/2015	Telefono celular	C\$ 8,750.00	C\$ 12,500.00	C\$ 1,875.00	C\$ 14,375.00	C\$ -	C\$ 14,375.00	C\$ 1,197.92	12	5 C/Mes
110201159	Aurora Balmaceda	10298	16/12/2015	Computadora Portatil	C\$ 10,920.00	C\$ 15,600.00	C\$ 2,340.00	C\$ 17,940.00	C\$ 3,588.00	C\$ 14,352.00	C\$ 797.33	18	17 C/Mes
					C\$ 77,630.00	C\$ 110,900.00	C\$ 16,635.00	C\$ 127,535.00		C\$ 111,182.00			

Recuperación de una cuenta cancelada y considerada como incobrable

Enunciado

- El cliente Norman Romero Ordoñez, llega a un arreglo de cancelar el 50% de su adeudo pendiente más un 2% de recargo por el saldo en mora y el resto queda pendiente de pago.

Fecha	Código	Descripción	Parcial	Debe	Haber
31/12/2015	1102 110201	Cuentas por Cobrar Clientes		4,025.00	
	110201029	Norman Romero Ordoñez	4,025.00		
	1101	Efectivo y equivalentes		4,186.00	
	110101	Efectivo en Caja	4,186.00		
	5301	Gastos Financieros			4,025.00
	530107	Gasto por perdida en cuentas incobrables	4,025.00		
	1102 110201	Cuentas por Cobrar Clientes			4,025.00
	110201029	Norman Romero Ordoñez	4,025.00		
	4202	Ingresos Financieros			161.00
		Contabilizamos reinstalación del crédito# 110201029, el cual había sido cancelado por ser considerado incobrable.			C\$ 8,211.00

Provisión para cuentas de cobro dudoso de la empresa Comercial LC Nicaragüense, S.A.

COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A. realiza sus estimaciones para cuentas incobrables en 2015; dichas estimaciones se realizan de acuerdo a la política adoptada por la entidad, la cual posee un control de antigüedad de saldos según los registros del departamento de contabilidad.

Al 31 de diciembre de 2015, la empresa COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A. presenta el siguiente detalle de clientes en mora:

CLIENTES	CREDITO	ABONOS	DEUDA	A LA FECHA	Total Dias Mora
	TOTAL	CUENTA	TOTAL		
Karla Patricia Garcia Valdivia	19,950.00	14,131.25	5,541.67	05/06/2015	209
Marcelo Andres Vasquez Gurdian	15,561.00	14,696.50	823.33	02/11/2015	59
Norma Isabel Romero Ordoñez	12,678.75	9,861.25	2,683.33	05/08/2015	148
Carlos Manuel Aguirre Mendieta	15,960.00	12,413.33	3,377.78	18/08/2015	135
Ileana Francela Largaespada	10,263.75	8,553.13	1,629.17	02/10/2015	90
Mireya Carrion Ortiz	10,867.50	9,961.88	862.50	02/11/2015	59
Julia Marina Torres Gonzalez	8,452.50	7,043.75	1,341.67	05/10/2015	87
María José López Amador	11,970.00	10,972.50	950.00	05/11/2015	56
Paulina Isabel Martinez Jiron	12,768.00	9,576.00	3,040.00	18/03/2015	104
Carlos Humberto Medina Quiroz	11,970.00	8,977.50	2,850.00	18/09/2015	104
Rodrigo Antonio Tapia Urbina	10,263.75	9,408.44	814.58	18/09/2015	43
Daniela Estefania Gaitan Solis	4,600.00	3,066.67	1,533.33	18/11/2015	90
Maria Laura Rojas Calero	8,050.00	5,366.67	2,683.33	02/11/2015	87
Pablo Ernesto Vargas Lozano	6,900.00	3,450.00	3,450.00	05/10/2015	104
Lidia Dolores Ortega Zeledon	6,900.00	4,600.00	2,300.00	18/09/2015	74
TOTAL CUENTAS POR COBRAR	C\$ 167,155.25	C\$ 132,078.85	C\$ 33,880.69		

COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A.
Detalle de Clientes en Mora al 31 de Diciembre 2015

Credito N°	Cliente	N° de Factura	Fecha del Credito	Costo de Venta	Precio de Venta	IVA	Total Venta	Prima	Total Venta al Credito	Cuota Mensual	Plazo (Meses)	Fecha de Vencimiento	CUOTAS PENDIENTES	SALDO PENDIENTE	MAS MORA 2%	TOTAL SALDO PENDIENTE	A LA FECHA
110201015	Karla Patricia Garcia Valdivia	10026	11/01/2014	14,000.00	20,000.00	3,000.00	23,000.00	4,000.00	19,000.00	791.67	24	5 C/Mes	7	5,541.67	110.83	5,652.50	05/06/2015
110201021	Marcelo Andres Vasquez Gurdian	10060	10/06/2014	10,920.00	15,600.00	2,340.00	17,940.00	3,120.00	14,820.00	823.33	18	2 C/Mes	1	823.33	16.47	839.80	02/11/2015
110201030	Norma Isabel Romero Ordoñez	10065	11/06/2014	7,350.00	10,500.00	1,575.00	12,075.00	-	12,075.00	670.83	18	5 C/Mes	4	2,683.33	53.67	2,737.00	05/08/2015
110201037	Carlos Manuel Aguirre Mendieta	10070	24/06/2014	11,200.00	16,000.00	2,400.00	18,400.00	3,200.00	15,200.00	844.44	18	18 C/Mes	4	3,377.78	67.56	3,445.33	18/08/2015
110201046	Ileana Francela Largaespada	10102	06/12/2014	5,950.00	8,500.00	1,275.00	9,775.00	-	9,775.00	814.58	12	2 C/Mes	2	1,629.17	32.58	1,661.75	02/10/2015
110201050	Mireya Carrion Ortiz	10107	07/12/2014	6,300.00	9,000.00	1,350.00	10,350.00	-	10,350.00	862.50	12	2 C/Mes	1	862.50	17.25	879.75	02/11/2015
110201058	Julia Marina Torres Gonzalez	10118	09/12/2014	4,900.00	7,000.00	1,050.00	8,050.00	-	8,050.00	670.83	12	5 C/Mes	2	1,341.67	26.83	1,368.50	05/10/2015
110201066	María José López Amador	10127	10/12/2014	8,400.00	12,000.00	1,800.00	13,800.00	2,400.00	11,400.00	950.00	12	5 C/Mes	1	950.00	19.00	969.00	05/11/2015
110201070	Paulina Isabel Martinez Jiron	10138	22/12/2014	8,960.00	12,800.00	1,920.00	14,720.00	2,560.00	12,160.00	1,013.33	12	18 C/Mes	3	3,040.00	60.80	3,100.80	18/09/2015
110201077	Carlos Humberto Medina Quiroz	10140	22/12/2014	8,400.00	12,000.00	1,800.00	13,800.00	2,400.00	11,400.00	950.00	12	18 C/Mes	3	2,850.00	57.00	2,907.00	18/09/2015
110201085	Rodrigo Antonio Tapia Urbina	10145	23/12/2014	5,950.00	8,500.00	1,275.00	9,775.00	-	9,775.00	814.58	12	18 C/Mes	1	814.58	16.29	830.88	18/11/2015
110201098	Daniela Estefania Gaitan Solis	10195	04/06/2015	2,800.00	4,000.00	600.00	4,600.00	-	4,600.00	766.67	6	2 C/Mes	2	1,533.33	30.67	1,564.00	02/10/2015
110201106	Maria Laura Rojas Calero	10226	07/06/2015	4,900.00	7,000.00	1,050.00	8,050.00	-	8,050.00	1,341.67	6	5 C/Mes	2	2,683.33	53.67	2,737.00	05/10/2015
110201112	Pablo Ernesto Vargas Lozano	10240	20/06/2015	4,200.00	6,000.00	900.00	6,900.00	-	6,900.00	1,150.00	6	18 C/Mes	3	3,450.00	69.00	3,519.00	18/09/2015
110201123	Lidia Dolores Ortega Zeledon	10245	20/06/2015	4,200.00	6,000.00	900.00	6,900.00	-	6,900.00	1,150.00	6	18 C/Mes	2	2,300.00	46.00	2,346.00	18/10/2015
				C\$ 108,430.00	C\$ 154,900.00	C\$ 23,235.00	C\$ 178,135.00	C\$ 17,680.00	C\$ 160,455.00								

Se estima la incobrabilidad, para cada una de las siguientes categorías:

Comercial LC Nicaragüense, S,A.			
Clasificación	Tipo de Riesgo	Días de Atraso	% de Provisiones
A	Riesgo potencial	De 1 a 30 días	1%
B	Riesgo real	De 31 a 60 días	25%
C	Dudosa recuperación	De 61 a 90 días	50%
D	Irrecuperable	Mayor de 90 días	100%

Con base a la información proporcionada anteriormente, se elaboró la correspondiente cédula de antigüedad de saldos en mora. La cual se muestra a continuación:

COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A.									
Cedula de Antigüedad de Saldos en mora, al 31 de Diciembre de 2015									
Corte al		31/12/2015							
CLIENTES	CREDITO	ABONOS	DEUDA	A LA	Total Dias				
	TOTAL	CUENTA	TOTAL	FECHA	Mora	De 1 a 30	De 31 a 60	De 61 a 90	Mayor a 90 días
Karla Patricia Garcia Valdivia	19,950.00	14,408.33	5,541.67	05/06/2015	209				5,541.67
Marcelo Andres Vasquez Gurdian	15,561.00	14,737.67	823.33	02/11/2015	59		823.33		
Norma Isabel Romero Ordoñez	12,678.75	9,995.42	2,683.33	05/08/2015	148				2,683.33
Carlos Manuel Aguirre Mendieta	15,960.00	12,582.22	3,377.78	18/08/2015	135				3,377.78
Ileana Francela Largaespada	10,263.75	8,634.58	1,629.17	02/10/2015	90			1,629.17	
Mireya Carrion Ortiz	10,867.50	10,005.00	862.50	02/11/2015	59		862.50		
Julia Marina Torres Gonzalez	8,452.50	7,110.83	1,341.67	05/10/2015	87			1,341.67	
María José López Amador	11,970.00	11,020.00	950.00	05/11/2015	56		950.00		
Paulina Isabel Martinez Jiron	12,768.00	9,728.00	3,040.00	18/09/2015	104				3,040.00
Carlos Humberto Medina Quiroz	11,970.00	9,120.00	2,850.00	18/09/2015	104				2,850.00
Rodrigo Antonio Tapia Urbina	10,263.75	9,449.17	814.58	18/11/2015	43		814.58		
Daniela Estefania Gaitan Solis	4,600.00	3,066.67	1,533.33	02/10/2015	90			1,533.33	
María Laura Rojas Calero	8,050.00	5,366.67	2,683.33	05/10/2015	87			2,683.33	
Pablo Ernesto Vargas Lozano	6,900.00	3,450.00	3,450.00	18/09/2015	104				3,450.00
Lidia Dolores Ortega Zeledon	6,900.00	4,600.00	2,300.00	18/10/2015	74			2,300.00	
TOTAL CARTERA CUENTAS POR COBRAR	167,155.25	133,274.56	33,880.69			0.00	3,450.42	9,487.50	20,942.78
Provision de Cartera 30 días 1%						-			
Provision de Cartera 60 días 25%							862.60		
Provision de Cartera 90 días 50%								4,743.75	
Provision de Cartera + 90 días 100%									20,942.78
TOTAL PROVISION						-	C\$ 862.60	C\$ 4,743.75	C\$ 20,942.78

Registro contable de la provisión para cuentas incobrables.

Fecha	Código	Descripción	Parcial	Debe	Haber
31/12/2015	5202	Gastos de Administración		C\$ 26,549.13	C\$
	520206	Estimación para cuentas incobrables	26,549.13		
	1103	Estimación para cuentas incobrables			26,549.13
		Contabilizamos estimación según antigüedad de cliente en mora al 31 de diciembre de 2015.		C\$26,549.13	C\$26,549.13

Deducciones de la Base Imponible para el IR

1. Autorización para deducirse un porcentaje mayor al 1% establecido en el Reglamento de la Ley N° 453 y aplicar el método de antigüedad de saldo de dudoso o difícil cobro, así como si deben efectuar registro contable o una partida de conciliación fiscal. ¹⁸

En el Arto 17 en su numeral 11) de la Ley de Equidad Fiscal establece que las reservas a acumularse por cualquier propósito, con excepción de las indemnizaciones señaladas taxativamente en el Código del Trabajo y de una cantidad razonable, a consideración de la Dirección General de Ingresos, como reserva o provisión de deudas que se compruebe son de dudoso o difícil cobro. En el Artículo N° 46 del Reglamento a la Ley de Equidad Fiscal (ya corrida la numeración) establece que para los efectos del Numeral 11) del Artículo N° 17) de la Ley, se establece como mínimo el 1% sobre el saldo anual de la cartera de clientes, como cantidad de reserva o provisión para deudas en riesgo o de difícil cobro, de acuerdo con el primer párrafo del Numeral 14) del Artículo N° 12 de la Ley, esta provisión es nivelativa y no acumulativa, ya que la Ley lo que permite es el 1% del saldo de las cuentas por cobrar que figuren al finalizar el cierre del período fiscal, sea éste especial u ordinario, sin perjuicio de la deducción total de las pérdidas debidamente justificadas, establecido en el Artículo N° 12, Numeral 7) de la Ley.

¹⁸ <http://www.dgi.gob.ni/interna.php?sec=127>

Estados Financieros

COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A.		
ESTADO DE RESULTADO CONSOLIDADO		
	Por el año terminado	
	2014	2015
Ingresos por actividades de operación		
Por Ventas de contado	585,330.96	600,472.80
Por Ventas de crédito	986,448.00	1170,560.00
Devoluciones S/Ventas	(50,000.00)	(60,000.00)
Descuentos S/Ventas	(15,000.00)	(25,000.00)
Ventas Netas	1506,778.96	1686,032.80
Otros Ingresos	12,000.00	25,000.00
Total Ingresos Operacionales	1518,778.96	1711,032.80
Costos de Ventas	(904,067.38)	(1011,619.68)
Utilidad Bruta	614,711.58	699,413.12
Gastos de Operación		
Gastos de Venta	(190,000.00)	(180,000.00)
Gastos de Administración	(203,564.16)	(219,564.16)
Utilidad de Operación	221,147.42	299,848.96
Resultados Financieros		
Gastos Financieros	(50,000.00)	(45,000.00)
Productos Financieros	35,000.00	35,000.00
Otros Ingresos	12,000.00	15,000.00
Otros Egresos	(9,000.00)	(5,800.00)
Utilidad antes de Impuestos	209,147.42	299,048.96
Impuestos	(62,744.23)	(89,714.69)
Utilidad del Ejercicio	146,403.20	209,334.27
_____ Elaborado Yaosca López	_____ Revisado Sara Caballero	

COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA CONSOLIDADO

	Nota	Al 31 de diciembre	
		2014	2015
ACTIVO		C\$ 5292,465.80	C\$ 6025,482.62
ACTIVO CORRIENTE		C\$ 3462,543.50	C\$ 4092,054.02
Efectivo y Equivalente	3	994,370.91	1145,679.66
Cuentas por Cobrar	4	2506,706.40	2465,518.69
Estimacion para cuentas incobrables (r)	5	(21,443.39)	(26,549.13)
Inventario	6	38,533.60	550,460.00
Estimacion por obsolescencia de Inventario (r)	7	(76,624.03)	(66,055.20)
Gast Pagados por Antic		21,000.00	23,000.00
ACTIVO NO CORRIENTE		C\$ 1829,922.30	C\$ 1933,428.60
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO			
Terrenos		568,243.00	568,243.00
Edificios e Instalaciones	8	859,950.00	869,950.00
Mobiliario y equipo de oficina		225,673.00	285,667.00
Equipo de transporte		206,570.00	256,570.00
Herramientas y enseres		17,798.00	21,758.00
(-) Amortización de Activos Fijos		(51,409.65)	(71,909.65)
(-) Depreciacion de Activos Fijos		(22,502.05)	(28,199.75)
Intangibles		25,600.00	31,350.00
PASIVO		C\$ 1401,005.35	C\$ 1486,900.00
PASIVO CORRIENTE		C\$ 1084,681.35	C\$ 1229,927.00
Cuentas por Pagar	9	745,063.00	898,723.00
Documentos por Pagar		146,990.00	135,056.00
Retenciones por pagar	10	59,865.00	66,893.00
Impuestos por pagar		34,763.35	43,255.00
Beneficios a trabajadores por pagar		98,000.00	86,000.00
PASIVO NO CORRIENTE		C\$ 316,324.00	C\$ 256,973.00
Prestamos por pagar Largo plazo	11	316,324.00	256,973.00
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS		C\$ 3891,460.00	C\$ 4538,582.62
Capital Social		2500,000	2500,000
Reservas		980,000	1120,000
Utilidades No Distribuidas		411,460.00	918,582.62
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		C\$ 5292,465.35	C\$ 6025,482.62

Elaborado
Yaosca López

Revisado
Sara Caballero

Notas a los estados financieros

Nota 1: Base de registro y presentación de estados financieros

Los Estados Financieros de la empresa se elaboran de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera para pequeñas y medianas entidades (NIIF para las PYMES) emitida por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). Para el registro contable de las transacciones se utilizara LA BASE DE ACUMULACION.

En la sección 10.1 de las NIIF para Pymes, se describe una guía para la selección y aplicación de políticas contables para la preparación de los estados financieros. También abarca los cambios en las estimaciones contables y correcciones de errores en los estados financieros de periodos anteriores.

Periodo contable:

El período contable es el período fiscal que comienza el primero de enero y termina el 31 de diciembre de cada año

Moneda funcional:

Los estados financieros se presentan en córdobas que es la moneda de curso legal de la República de Nicaragua, identificados con el símbolo C\$. Las transacciones y los saldos en moneda extranjera se registran a su equivalente en córdobas, al tipo de cambio oficial a la fecha de la transacción y los saldos al tipo de cambio oficial a la fecha de los estados financieros.

Nota 2: Políticas Contables:

Estimaciones contables

La administración realizara ciertas estimaciones y supuestos que afecten los saldos de los activos y pasivos para la preparación de los estados financieros, así como en los ingresos y gastos. Los Activos y pasivos serán reconocidos en los estados financieros cuando sea probable que futuros beneficios económicos fluyan hacia o desde la entidad y que las diferentes partidas tengan un costo o valor que puede ser confiablemente medido.

Las estimaciones contables que la empresa adoptara son las siguientes:

- a) Estimación de las vidas útiles de los activos sujetos a depreciación
- b) Amortización de activos intangibles

Corrección de errores contables

La entidad corregirá los errores de periodos anteriores de forma retroactiva contra el saldo inicial de utilidades no distribuidos, en los primeros estados financieros formulados después de haberlos descubiertos de acuerdo a lo que establece la sección 10.21 de las NIIF para pymes:

- a) Re expresando la información comparativa para el periodo o periodos anteriores en los que se originó el error, o
- b) Si el error ocurrió con anterioridad al primer periodo para el que se presenta información, re expresando los saldos iniciales de activos, pasivos y patrimonio de ese primer periodo.

Evidencia Objetiva:

Todas las entidades que otorgan crédito o conceden un plazo de crédito por sus facturas comerciales bajo el esquema de las NIIF para Pymes, deberían contar con un proceso para administración del riesgo crediticio por más sencillo que este sea, dentro de este proceso deberán incluir un subproceso que permita identificar pérdidas de manera oportuna.

En la sección 11.22 se citan algunos de los siguientes síntomas como evidencia de que un deterioro puede estar presente y por ende una entidad debería reconocer una pérdida por deterioro:

1. Morosidad, esto es la partida por cobrar se encuentra vencida en el pago del principal e intereses.
2. Dificultades financieras del deudor.
3. Quiebra del deudor.
4. Reestructuración o refinanciamiento, se le otorga al cliente más plazo para que cancele su obligación como consecuencia de dificultades financieras y falta de liquidez.
5. Cualquier asunto observable que pueda llevarnos a la conclusión de una pérdida de flujo de caja en la partida por cobrar, tales como comportamiento del mercado, tecnología, asuntos legales y económicos.

Nota 3: Efectivo y Equivalente De Efectivo

Efectivo y equivalente de efecto son lo q nuestra empresa invierte a corto plazo y tiene liquidez El efectivo se presenta en el balance segregado conforme el grado de disponibilidad y/o restricciones.

(Sección 4 párrafo 4.2 lit. a); SECCION 7, Párrafo 7.2) De la NIIF para PYME

Nota 4: Cuentas por Cobrar

Las cuentas por cobrar están controladas por una cuenta mayor de activo corriente, que se carga del importe de las cuentas expedidas, se abona del valor de las cuentas cobradas, y su saldo representa el monto de las cuentas pendientes de cobro.

Las cuentas por cobrar serán valuadas a su valor razonable de recuperación final del ejercicio contable tomando en cuenta el importe de cualquier descuento comercial y rebajas realizadas con relación a los contratos ejecutados, de acuerdo a lo que estable la sección 11 de las NIIF para Pymes.

Se registrarán las facturas por ventas al crédito, contra la cuenta clientes. Cuando el cliente pague, se debitará la cuenta bancos y acreditará la cuenta clientes. Cuando los clientes realicen sus pagos, contabilidad verificará que el depósito haya sido realizado en forma intacta; a través de la conciliación bancaria se verificará que los valores de los ingresos crucen con los depósitos registrados. Contabilidad debe conciliar los depósitos con la cuentas clientes.

Nota 5. Estimaciones para cuentas incobrables

Las cuentas consideradas irrecuperables son dadas de baja en el momento en que son identificadas. Si al finalizar este periodo la cuenta no se ha recuperado, pasa a denominarse cuenta incobrable, y se establece la provisión de cuentas incobrables por el método de antigüedad de saldos.

Para aquellas cuentas por cobrar que se consideren de cobro dudoso, debe considerarse lo siguiente:

- 1) Debe crearse con debito a gastos una estimación razonable que cubra los importes que pudieran resultar incobrables en el futuro, con lo anterior, las cuentas por cobrar se presentan en los estados financieros a su valor estimado de recuperación.

2) El saldo de las cuentas incobrables o de dudoso cobro se calculara mediante el análisis individual de cada uno de los deudores.

Al final de cada periodo sobre el que se informa, los importes en libros de los deudores comerciales y otras cuentas por cobrar se revisan para determinar si existe alguna evidencia objetiva de que no vayan a ser recuperables. Si es así, se reconoce en resultados una pérdida por deterioro del valor. (Sección 27, Párrafo 5).

La empresa establece la provisión de cuentas incobrables por el método de antigüedad de saldos. Este método consiste en asignar un porcentaje a cada cliente dependiendo del grado de incertidumbre que este genera por el tiempo transcurrido sin que se haya efectuado pago. El porcentaje de incobrabilidad está determinado por experiencias anteriores y por estudios del departamento de recuperación de créditos.

La NIIF para Pymes establece textualmente que una entidad evaluará el deterioro de los activos financieros individualmente o agrupándolos sobre la base de características similares de riesgo de crédito, para el caso planteado los créditos de consumo guardan características similares por lo que se puede recurrir a las estadísticas y tasas de recuperación pasadas como base para el cálculo del deterioro como se muestra a continuación:

Comercial LC Nicaragüense, S,A.			
Clasificación	Tipo de Riesgo	Días de Atraso	% de Provisiones
A	Riesgo potencial	De 1 a 30 días	1%
B	Riesgo real	De 31 a 60 días	25%
C	Dudosa recuperación	De 61 a 90 días	50%
D	Irrecuperable	Mayor de 90 días	100%

Se aplica al rubro de las cuentas por cobrar comerciales, una estimación del 1% para cuentas con menos de 30 días de recuperabilidad, el 25% sobre el saldo de las cuentas por cobrar comerciales con más de 30 días, del 50% para aquellas con más de 60 días y se declaran incobrables al 100% los saldos mayores a 90 días.

Nota 6: Inventario

El inventario es evaluado al método PEPS y registra el costo según sus facturas más lo que la empresa tiene q agregar al costo de los inventarios todos los costos de compra, costos de transformación y otros costos incurridos para darles su condición y ubicación actuales (.sección 4 párrafo 4.2 lit. d); sección 13)

Nota 7.Estimacion Por Solvencia De Inventario:

En la sección 11.21 de las NIIF para Pymes, establece que al final de cada período sobre el que se informa (31 de diciembre de cada año), una entidad evaluará si existe evidencia objetiva de deterioro para los activos financieros medidos al costo o costo amortizado; en el caso de que esta exista evidencia objetiva inmediatamente reconocerá una pérdida en resultados, la Entidad podrá utilizar una cuenta reguladora “Provisión por Deterioro” como contrapartida de la pérdida.

Nota 8: Propiedad Planta y Equipo:

Las partidas de propiedades, planta y equipo se miden al costo menos la depreciación acumulada y cualquier pérdida por deterioro del valor acumulada. La depreciación se carga para distribuir el costo de los activos menos sus valores residuales a lo largo de su vida útil estimada, aplicando el método de lineal.

En la depreciación de las propiedades, planta y equipo se utilizan las siguientes tasas:

Edificios 2 por ciento

Instalaciones fijas y equipo 10 a 30 por ciento

Si existe algún indicio de que se ha producido un cambio significativo en la tasa de depreciación, vida útil o valor residual de un activo, se revisa la depreciación de ese activo de forma prospectiva para reflejar las nuevas expectativas.

Nota 9: Cuentas Por Pagar

La empresa tiene cuentas por pagar las cuales es una obligación presente de la entidad, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual debe pagarse siempre se tienen que detallarse en nuestro estado de situación financiera son base fundamental de la empresa. Esto se detalla en las NIIF para PYME en la sección 22 al igual en sección 4 párrafo 4.2 lit 1) 4.7 que habla de la presentación de los estados estas son parte del pasivo de la empresa.

Nota 10: Retenciones Por Pagar

Estas se refieren a las retenciones que tiene la empresa como IVA e ir anual al igual son obligaciones de la empresa estos son obligaciones ocurridas durante el periodo y son parte de nuestro pasivo corriente y se detalla en la sección 22 y en la sección 4.1 y 4.7 retenciones por pagar.

Nota 11. Prestamos A Largo Plazo

Los préstamos a largo plazo es una obligación presente de la entidad, surgida a raíz de un préstamo bancario que hizo la empresa para cubrir gastos o ya sea por hipotecas que esta tiene con el banco, al vencimiento mayor de un año estas siempre se tienen que detallar en nuestro de situación financiera son base fundamental de la empresa y cumple con lo que se pide en las NIIF para PYME en la sección 22 al igual en sección 4 párrafo 4.2 lit 1) y sección 4.7 estas son obligaciones de la empresa.

Conocimiento y aplicación de los otros métodos de estimación para cuentas de cobro dudoso:

Pero ya que conocemos la importancia de establecer un método de provisión para cuentas incobrables en las empresas, es necesario conocer de los demás métodos utilizados para su cálculo, los cuales independientemente de la forma en cómo se calculan, su registro contable es similar. Por ello aplicaremos cada uno de ellos en base a los datos siguientes:

La empresa COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A. presenta la información siguiente de su ejercicio anterior (Año 2014): ventas a crédito por C\$ 986,448, saldo en la cuentas por cobrar por C\$ 1, 506,706.40 y ventas totales por C\$ 1, 506,778.96. Las cuentas incobrables del ejercicio anterior se determinaron en C\$ 21,443.39, sobre el saldo de cuentas por cobrar al cierre del periodo. Mientras que las cuentas por cobrar del ejercicio actual (Año 2015) son C\$ 1, 465,518.69.

1. Método de las Provisiones

1.1. Método Global

1.1.1. Porcentaje de las ventas a crédito

$$\% = \frac{\text{Pérdidas por Cuentas Incobrables del Ejercicio Anterior}}{\text{Ventas a Crédito del Ejercicio Anterior}}$$

$$\% = \frac{21,443.39}{986,448} = 2.17\%$$

$$\text{Provisión} = \text{Cuentas por cobrar del Ejercicio Actual} \times \% \text{ Obtenido}$$

$$\text{Provisión} = \text{C\$ } 1,465,518.69 \times 2.17\% = \text{C\$ } 31,801.75$$

Registro contable

Fecha	Código	Descripción	Parcial	Debe	Haber
31/12/2015	5202	Gastos de Administración Estimación para cuentas incobrables	31,801.75	C\$	C\$
				31,801.75	
	1103	Estimación para cuentas incobrables		31,801.75	
		Contabilizamos provisión para cuentas incobrables con base en las ventas al crédito.		C\$31,801.75	C\$31,801.75

1.1.2. Porcentaje de saldo a cargo de clientes

$$\% = \frac{\text{Pérdidas por Cuentas Incobrables del Ejercicio Anterior}}{\text{Saldo de la cuenta Clientes del Ejercicio Anterior}}$$

$$\% = \frac{21,443.39}{1,506,706.40} = 1.42\%$$

$$\text{Provisión} = \text{Cuentas por cobrar del Ejercicio Actual} \times \% \text{ Obtenido}$$

$$\text{Provisión} = \text{C\$ } 1,465,518.69 \times 1.42\% = \text{C\$ } 20,810.36$$

Registro contable

Fecha	Código	Descripción	Parcial	Debe	Haber
31/12/2015	5202	Gastos de Administración Estimación para cuentas incobrables	20,810.36	C\$ 20,810.36	C\$
	520206				
	1103	Estimación para cuentas incobrables Contabilizamos provisión para cuentas incobrables con base en el saldo a cargo de clientes.			20,810.36 C\$20,810.36

1.1.3. Porcentaje de las ventas totales

$$\% = \frac{\text{Pérdidas por Cuentas Incobrables del Ejercicio Anterior}}{\text{Ventas Totales del Ejercicio Anterior}}$$

$$\% = \frac{21,443.39}{986,448} = 2.17\%$$

$$\text{Provisión} = \text{Cuentas por cobrar del Ejercicio Actual} \times \% \text{ Obtenido}$$

$$\text{Provisión} = \text{C\$ } 1,465,518.69 \times 2.17\% = \text{C\$ } 31,801.76$$

Registro contable

Fecha	Código	Descripción	Parcial	Debe	Haber
31/12/2015	5202 520206	Gastos de administración Estimación para cuentas incobrables	31,801.76	C\$	C\$
				31,801.76	
	1103	Estimación para cuentas incobrables			31,801.76
		Contabilizamos provisión para cuentas incobrables con base en el saldo a cargo de clientes.		C\$31,801.76	C\$31,801.76

1.2. Método de cancelación directa

COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A., ha reconocido como incobrable los casos de clientes, que ya se ha comprobado que no podrán hacer efectivas sus deudas.

Enunciados

- El cliente Norman Romero Ordoñez, ya no se presentó a liquidar sus cuotas desde 18/01/2015 y aunque se aplicó una política de cobro agresiva, no se pudo hacer que cancelara su deuda.
- El deudor Daniel Antonio Vanegas, se comprobó que salió del país desde febrero 2015, dejando de cumplir con su deuda pendiente.
- La cliente Ana Rosa Márquez Ortiz perdió la vida en un accidente de tránsito el 15 de marzo de 2015 y la empresa hizo todos los trámites para comprobar el hecho, quedando así extinguida la obligación.

CLIENTES	SALDO PENDIENTE	A LA FECHA
Norman Romero Ordoñez	8,050.00	18/06/2015
Daniel Antonio Vanegas	5,980.00	02/01/2015
Ana Rosa Márquez Ortiz	15,563.33	18/02/2015

Registro contable

Fecha	Código	Descripción	Parcial	Debe	Haber
31/12/2015	5301	Gastos Financieros		29,593.33	
	530107	Gasto por perdida en cuentas incobrables	29,593.33		
	1102	Cuentas por Cobrar			
	110201	Cientes			29,593.33
	110201029	Norman Romero Ordoñez	8,050.00		
	110201039	Daniel Antonio Vanegas	5,980.00		
	110201041	Ana Rosa Márquez Ortiz	15,563.33		
		Contabilizamos cancelación de cuentas reconocidas como irrecuperables, en base al método de cancelación directa.		C\$ 29,593.33	C\$ 29,593.33

V.III. CONCLUSION CASO PRÁCTICO

Los servicios de financiación del consumo en tiendas comercializadoras de electrodomésticos y artículos del hogar, son aliados para sus ventas, las facilidades de créditos que ofrecen empujan la demanda de sus mercancías.

En el desarrollo de este caso práctico de la Empresa Comercial LC Nicaragüense, S.A., al ser una pequeña y mediana empresa (PYME), se detectó que sus ingresos en general provienen de las ventas al crédito que esta realiza mensualmente. La empresa dispone de políticas contables y de control interno, que permiten manejar adecuadamente la información contable. Así como una eficiente política de crédito y de cobranza que dan como producto una baja cartera de clientes que se encuentran en mora y que se han determinado como irrecuperables para esta empresa al cierre del periodo que finaliza el 31 de Diciembre 2015. También estudiamos a través de casos ejemplificados, los cálculos del resto de métodos que existen para la provisión o estimación de las cuentas de cobro dudoso.

Encontramos que de conformidad con el artículo 46 del Reglamento de la Ley de Equidad Fiscal, al cierre del período fiscal, los contribuyentes tienen derecho a crear una reserva por cuentas malas equivalente al 1% sobre el saldo de la cartera de clientes. De conformidad con el artículo 28 del Reglamento de la Ley de Equidad Fiscal, al determinarse una cuenta como incobrable debe afectarse la reserva antes creada, si el valor de la cuenta incobrable es superior a la reserva la diferencia se registrará directamente al gasto, con lo cual se concluye que lo establecido en el artículo 46, del Reglamento de la Ley de Equidad Fiscal, es la nivelación de la reserva al cierre del período fiscal.

VI. CONCLUSIONES

Las cuentas por cobrar generadas por ventas al crédito, son una ventaja para las empresa, ya que se traducen en el aumento de sus ventas, así como de su cartera de clientes, lo que representa mayor participación en el mercado y ganancias, la venta de electrodomésticos al crédito genera ganancias a corto y mediano plazo, permitiéndoles competir en un mercado, donde dar crédito es una práctica común. Peso así como las cuentas por cobrar generan ganancias, también pueden generar pérdidas, al no poder las empresas recuperar la deuda de algunos de sus clientes, por lo cual estas deben tener una adecuada política de cobranza para una cartera sana, así como de un óptimo control interno.

Es por ello que hemos estudiado a través de un caso práctico, el registro contable de las operaciones de ventas al crédito, las cuales dan origen a las cuentas por cobrar de la empresa Comercial LC Nicaragüense, S.A., así como su provisión para cuentas de cobro dudoso al cierre del periodo que termina el 31 diciembre 2015, aplicando el método de antigüedad de saldos, según las políticas de esta empresa, y adoptada en referencia a la sección 11 de las NIIF para PYMES, en su párrafo 11.24, donde describe que una entidad deberá a evaluar el deterioro del valor de sus cuentas por cobrar de forma individual, siendo el método más exacto para lograr conocer porcentualmente la irrecuperabilidad por cada cliente o grupo de cliente según el tipo de riesgo que producen a las empresas.

La culminación del presente trabajo de investigación documental denominado, cuentas por cobrar y provisión para cuentas de cobro dudoso, nos ha servido para enriquecer nuestros conocimientos sobre el control, manejo y registro contable tanto de las ventas al crédito que dan origen a una cuenta por cobrar, como la aplicación y registro de los métodos para la provisión de las cuentas de cobro dudoso.

VI. BIBLIOGRAFÍA

Block, Stanley B., Hirt, Geoffrey A., Danielsen, Bartley R. (2013). *Fundamentos de Administración Financiera* (14va ed.). México: Programas Educativos, S.A. de C.V.

Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). (2009). *Normas Internacionales de Información Financiera*. London: IASC Foundation Publications Department.

Cosío Madroño, M. E. (1995). *Administración Financiera del Circulante* (4ta ed.). México, D.F.: Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

Escarpulli Montoya, A. (. (2008). *Contabilidad Financiera I, Ciclo Financiero a Corto Plazo* (5ta ed.). México, D.F.: Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

Gitman Lawrence, J. (2000). *Pincipios de Administración Financiera* (8va ed.). México: Camara Nacional de la Industria Editorial Mexicana.

Meigs, R. F. (2000). *Contabilidad: La base para decisiones gerenciales* (11va ed.). Colombia: Quebecor World Bogota, S.A.

Molina Aznar, V. E. (2005). *Estrategia de Cobranza en Época de crisis*. (3ra ed.). México: Camara Nacional de la Industria Editorial Mexicana.

Ortega Castro, A. L. (2005). *Introducción a las Finanzas*. México: Universidad Nacional Autonoma de México.

Romero López, Á. J. (2012). *Contabilidad Intermedia* (3ra ed.). México: Programas Educativos, S.A. de C.V.

VIII. ANEXO

COMERCIAL LC NICARAGUENSE, S.A.
CATALOGO DE CUENTAS

1	ACTIVO
11	ACTIVO CORRIENTE
1101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTE
110101	Efectivo en Caja
110102	Caja Chica
110103	Bancos
11010301	Cuentas Corrientes
1101030101	Banco de la Producción (BANPRO)
11010302	Cuentas de Ahorros
11010303	Depósitos a Plazos
110104	Inversiones Temporales
1102	CUENTAS POR COBRAR
110201	Clientes
110202	Cuentas Por Cobrar A Empleados
11020201	Anticipo de Sueldo a Empleados
11020202	Préstamos o Créditos otorgados a Empleados
110203	Otras Cuentas Por Cobrar
11020301	Anticipos para Compras
11020302	Otras Cuentas Por Cobrar Diversas
1103	ESTIMACION PARA CUENTAS INCOBRABLES (R)
1104	INVENTARIO
110401	Línea Blanca
11040101	Refrigeradoras
11040102	Freezer
11040103	Cocinas
11040104	Lavadoras
11040105	Secadoras
110402	Electrodomésticos
11040201	Microondas
11040202	Arroceras
11040203	Licadoras
11040204	Hornos Tostadores
11040205	Cafeteras
11040206	Planchas
11040207	Abanicos
11040208	Extractor de Jugo
11040209	Ollas
11040210	Batidoras

<i>110403</i>	Televisores
<i>11040301</i>	<i>LED</i>
<i>11040302</i>	<i>LCD</i>
<i>110404</i>	Cámaras
<i>11040401</i>	<i>Cámaras digitales</i>
<i>110405</i>	Celulares
<i>11040501</i>	<i>Microsoft</i>
<i>11040502</i>	<i>Huawei</i>
<i>11040503</i>	<i>LG</i>
<i>11040504</i>	<i>Samsung</i>
<i>11040505</i>	<i>SONY</i>
<i>110406</i>	Camas
<i>110407</i>	Computadoras
<i>11040701</i>	<i>Computadora de Escritorio</i>
<i>11040702</i>	<i>Laptop</i>
<i>11040703</i>	<i>Mini Laptop</i>
<i>110408</i>	PlayStation
<i>11040801</i>	<i>Consolas</i>
<i>11040802</i>	<i>Juegos</i>
<i>11040803</i>	<i>Accesorios PS</i>
<i>110409</i>	Audio
<i>11040901</i>	<i>Teatro en Casa</i>
<i>11040902</i>	<i>Equipos de Sonido</i>
<i>11040903</i>	<i>Radio para Carro</i>
<i>11040904</i>	<i>Audio portátil MP3</i>
<i>11040905</i>	<i>Audífonos</i>
1105	<i>ESTIMACION POR OBSOLENCIA DE INVENTARIOS (R)</i>
1106	<i>CREDITO FISCAL</i>
<i>110601</i>	<i>Por compra de mercadería</i>
<i>110602</i>	<i>Por Gastos de Operaciones</i>
<i>110603</i>	<i>Por Compra de Activo Fijo</i>
1107	<i>PAGOS ANTICIPADOS</i>
<i>110701</i>	<i>Seguros</i>
<i>110702</i>	<i>Alquileres</i>
<i>110703</i>	<i>Acreedores</i>
<i>110704</i>	<i>Proveedores</i>
<i>110705</i>	<i>Retención de impuesto sobre la renta IR</i>
<i>11070501</i>	<i>I.R. Anticipos del 1%</i>
<i>11070502</i>	<i>I.R. Sobre ventas 2%</i>
<i>110706</i>	<i>Retención de IVA 15% sobre compras</i>
1108	<i>ACCIONISTAS</i>

110801	<i>Acciones Suscritas no pagadas</i>
119	DEPOSITOS EN GARANTIA
11901	<i>Bancos y Financieras</i>
11902	<i>Colecturía de Aduanas</i>
1110	INVERSIONES TEMPORALES
101001	<i>Inversiones en Financieras</i>
101002	<i>Inversiones en Bolsa de Valores</i>
12	ACTIVO NO CORRIENTE
1201	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO
120101	<i>Terrenos</i>
120102	<i>Edificios e Instalaciones</i>
120103	<i>Mobiliario y equipo de oficina</i>
120104	<i>Equipo de transporte</i>
120105	<i>Herramientas y enseres</i>
1202	AMORTIZACION ACUMULADA DE ACTIVOS FIJOS (R)
120201	<i>Terrenos</i>
120202	<i>Edificios e Instalaciones</i>
1203	DEPRECIACION ACUMULADA DE ACTIVOS FIJOS (R)
120301	<i>Mobiliario y equipo de oficina</i>
120302	<i>Equipo de transporte</i>
120303	<i>Herramientas y enseres</i>
1204	ACTIVOS INTANGIBLES
120401	<i>Derechos de llaves</i>
120402	<i>Patentes y marcas</i>
120403	<i>Licencias</i>
120404	<i>Programas de Computación</i>
120405	<i>Otros</i>
1205	AMORTIZACION ACUMULADA DE INTANGIBLES (R)
120501	<i>Derechos de Llaves</i>
120502	<i>Patentes y Marcas</i>
120503	<i>Licencias</i>
120504	<i>Programas de Computación</i>
120505	<i>Otros</i>
2	PASIVO
21	PASIVO CORRIENTE
2101	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR A CORTO PLAZO
210101	CUENTAS POR PAGAR
21010101	<i>Proveedores</i>
2101010101	<i>Nacionales</i>
2101010102	<i>Extranjeros</i>
21010102	<i>Acreeedores Diversos</i>

210102	DOCUMENTOS POR PAGAR
21010201	<i>Cheques Rechazados</i>
21010202	<i>Letras de Cambio</i>
21010203	<i>Pagares</i>
21010204	<i>Facturas Cambiarias</i>
21010205	<i>Otros</i>
2102	RETENCIONES POR PAGAR
210201	<i>Impuestos Municipales</i>
210202	<i>IMI 1%</i>
210203	<i>Impuestos sobre la Renta IR</i>
210204	<i>I.R.en la Fuente</i>
210205	<i>I.R. Sobre compras 2%</i>
210206	<i>I.R. Empleados</i>
210207	<i>Otras Retenciones por Pagar</i>
210208	<i>INSS Laboral</i>
210209	<i>Embargos alimenticios</i>
210210	<i>Sindicatos</i>
210211	<i>Embargos Judiciales</i>
210212	<i>Otras retenciones</i>
2103	IMPUESTOS POR PAGAR
210301	<i>IVA15% Sobre Ventas</i>
210302	<i>Alcaldía de Managua</i>
210303	<i>Impuestos sobre bienes e inmuebles</i>
210304	<i>I.R. Anual 30%</i>
2104	BENEFICIOS A EMPLEADOS POR PAGAR
210301	<i>Salarios Por Pagar</i>
210302	<i>Aguinaldos</i>
210303	<i>Indemnizaciones por años de servicios</i>
210304	<i>Vacaciones</i>
210305	<i>Antigüedad</i>
210306	<i>INSS Patronal</i>
210307	<i>INATEC 2%</i>
2104	INGRESOS COBRADOS POR ANTICIPADO
2105	PRESTAMOS POR PAGAR CORTO PLAZO
210501	BANCARIOS
21050101	<i>Banco Agrícola</i>
21050102	<i>Banco City Bank</i>
210502	INSTITUCIONES FINANCIERAS NO BANCARIAS
2106	DIVIDENDO POR PAGAR
2108	DEBITO FISCAL
210801	<i>Por Ventas Consumidor Final</i>

210802	<i>Por Ingresos con Crédito Fiscal</i>
22	PASIVO NO CORRIENTE
2201	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR A LARGO PLAZO
220101	CUENTAS POR PAGAR
22010101	<i>Proveedores</i>
22010102	<i>Acreedores Varios</i>
22010103	<i>Otros</i>
220102	DOCUMENTOS POR PAGAR
22010201	<i>Letras de Cambio</i>
22010202	<i>Mutuos</i>
22010203	<i>Pagares</i>
22010204	<i>Otros</i>
2202	PRESTAMOS POR PAGAR A LARGO PLAZO
220201	BANCARIOS
22020101	<i>Banco Agrícola</i>
22020102	<i>Banco City Bank</i>
220202	INSTITUCIONES FINANCIERAS NO BANCARIAS
3	PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS
31	CAPITAL SOCIAL
3101	<i>Capital Social Mínimo</i>
3102	<i>Capital Social Variable</i>
32	RESERVAS
3201	<i>Reserva Legal</i>
3202	<i>Otras reservas</i>
33	UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS
3301	<i>De Ejercicios Anteriores</i>
3302	<i>Del Presente Ejercicio</i>
34	DEFICIT ACUMULADOS
3401	<i>De Ejercicios Anteriores</i>
3402	<i>Del Presente Ejercicio</i>
35	SUPERAVIT POR REVALUACIONES DE INVERSIONES
4	CUENTAS DE RESULTADO ACREEDORAS
41	INGRESOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN
4101	<i>Por Ventas de contado</i>
4102	<i>Por Ventas de crédito</i>
4103	<i>Devoluciones S/Ventas</i>
4104	<i>Rebajas S/Ventas</i>
42	INGRESOS NO OPERACIONALES
4201	<i>Venta de Activos</i>
4202	<i>Ingresos Financieros</i>

420201	<i>Intereses</i>
43	OTROS INGRESOS
4301	<i>Sobrantes de caja</i>
4302	<i>Utilidad en venta de activos fijos</i>
4303	<i>Recuperaciones de vtas incobrables</i>
4304	<i>Ajustes monetarios por el tipo de cambio</i>
4305	<i>Utilidad en venta de otros activos</i>
4306	<i>Ingresos diversos</i>
5	CUENTAS DE RESULTADO DEUDORAS
51	COSTOS
5101	COSTO DE VENTA
510101	<i>Costos de ventas de contado</i>
510102	<i>Costos de ventas de crédito</i>
52	GASTOS DE OPERACIÓN
5201	GASTOS DE VENTA
520101	Gastos de personal
52010101	<i>Salarios</i>
52010102	<i>Horas extras</i>
52010103	<i>Incentivos</i>
52010104	<i>Comisiones sobre ventas</i>
52010105	<i>Indemnizaciones</i>
52010106	<i>Subsidios</i>
52010107	<i>Vacaciones</i>
52010108	<i>Aguinaldos</i>
52010109	<i>INSS Patronal</i>
52010110	<i>Inatec 2%</i>
52010111	<i>Viáticos y gastos de viajes</i>
52010112	<i>Capacitación al personal</i>
520102	Servicios Comprados
52010201	<i>Energía</i>
52010202	<i>Agua y alcantarillado</i>
52010203	<i>Comunicaciones</i>
52010204	<i>Mantenimientos y Reparaciones</i>
52010205	<i>Combustible y Lubricantes</i>
52010206	<i>Fotocopias</i>
52010207	<i>Seguros</i>
52010208	<i>Radio</i>
52010209	<i>Televisión</i>
52010210	<i>Periódicos</i>
52010211	<i>Suscripciones y revistas</i>
52010212	<i>Rótulos</i>

520103	<i>Materiales y suministros</i>
52010301	<i>Papelería y útiles de oficina</i>
52010302	<i>Materiales de Aseos y limpiezas</i>
52010303	<i>Repuestos y accesorios para maquinarias</i>
520104	<i>Impuestos</i>
52010401	<i>Impuestos Municipales</i>
52010402	<i>Impuestos Fiscales</i>
520105	<i>Revaluación, Depreciación y Amortización de Activos</i>
52010501	<i>Edificios e instalaciones</i>
52010502	<i>Mobiliarios y equipos de oficinas</i>
52010503	<i>Equipos de transportes</i>
52010504	<i>Otros Activos fijos</i>
5202	<i>GASTOS DE ADMINISTRACION</i>
520201	<i>Gastos de personal</i>
52020101	<i>Salarios</i>
52020102	<i>Horas extras</i>
52020103	<i>Incentivos</i>
52020104	<i>Indemnizaciones</i>
52020105	<i>Subsidios</i>
52020106	<i>Vacaciones</i>
52020107	<i>Aguinaldos</i>
52020108	<i>INSS Patronal</i>
52020109	<i>Inatec 2%</i>
52020110	<i>Viáticos y gastos de viajes</i>
52020111	<i>Capacitación al personal</i>
520202	<i>Servicios Comprados</i>
52020201	<i>Energía</i>
52020202	<i>Agua y alcantarillado</i>
52020203	<i>Comunicaciones</i>
52020204	<i>Mantenimientos y Reparaciones</i>
52020205	<i>Combustible y Lubricantes</i>
52020206	<i>Fotocopias</i>
52020207	<i>Seguros</i>
52020208	<i>Radio</i>
52020209	<i>Televisión</i>
52020210	<i>Periódicos</i>
52020211	<i>Suscripciones y revistas</i>
52020212	<i>Rótulos</i>
520203	<i>Materiales y suministros</i>
52020301	<i>Papelería y útiles de oficina</i>
52020302	<i>Materiales de Aseos y limpiezas</i>

52020303	<i>Repuestos y accesorios para maquinarias</i>
520204	Impuestos
52020401	<i>Impuestos Municipales</i>
52020402	<i>Impuestos Fiscales</i>
520205	Revaluación, Depreciación y Amortización de Activos
52020501	<i>Edificios e instalaciones</i>
52020502	<i>Mobiliarios y equipos de oficinas</i>
52020503	<i>Equipos de transportes</i>
52020504	<i>Otros Activos fijos</i>
520206	Estimación para cuentas incobrables
53	GASTOS NO OPERACIONALES
5301	GASTOS FINANCIEROS
530101	<i>Intereses</i>
530102	<i>Descuentos S/Ventas</i>
530103	<i>Comisiones</i>
530104	<i>Trámites Legales</i>
530105	<i>Seguros de Deudas</i>
530106	<i>Chequeras</i>
530107	<i>Gasto por perdida en cuentas incobrables</i>
54	OTROS GASTOS Y EGRESOS
5401	<i>Faltante en arqueos de caja</i>
5402	<i>Perdida en venta de activos fijos</i>
5403	<i>Ajustes monetarios por el tipo de cambio</i>
5404	<i>Egresos diversos</i>
6	CUENTA LIQUIDADORA
61	CUENTA LIQUIDADORA RESULTADOS
6101	<i>Pérdidas y Ganancias</i>
7	CUENTAS DE ORDEN
71	Cuentas de orden deudoras
72	Cuentas de orden acreedoras