

# **CUENTAS POR COBRAR: REGISTRO Y PRESENTACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS**

Elaborado por:  
**Lic. Rocío Paletti**

# CUENTAS POR COBRAR: REGISTRO Y PRESENTACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

Se debe resaltar sobre la importancia del dinero para la empresa y como su manejo y control resulta un tema delicado. Una de las maneras que el efectivo entre a la entidad es por medio de las ventas de bienes o servicios,

Dependiendo a lo que se enfoque el giro del negocio. Estas ventas pueden ser canceladas de dos formas:

- » **Al contado**, es decir, el cliente paga en el mismo momento de la compra, ya sea por medio de billetes, transferencia electrónica de fondos (T.E.F) o de tarjetas de crédito o débito.
- » **A crédito**, en este caso se ofrece al cliente un plazo determinado para que cancele posterior a la compra. El día de la compra, lo que se crea es una cuenta por cobrar para cada cliente.

**ACTUALMENTE, LA MAYORÍA DE LAS EMPRESAS VENDEN Y COMPRAN DE ESA MANERA; ES UNA PRÁCTICA NORMAL ENTRE EMPRESAS, UTILIZADA TAMBIÉN PARA COMPRAS DE BIENES DE ALTO VALOR**

Actualmente, la mayoría de las empresas venden y compran de esa manera; es una práctica normal entre empresas, utilizada también para compras de bienes de alto valor. Dependiendo de las políticas de cada entidad, los plazos pueden ser a 15, 30, 60, 90 días o cuotas de

varios meses o años dependiendo del record crediticio, las relaciones comerciales, entre otros factores.

Esta cuenta por cobrar, también puede llamarse clientes: Para López (2010), la cuenta de clientes registra los aumentos y las disminuciones derivados de la venta de mercancías o la prestación de servicios, única y exclusivamente a crédito.” (p. 310)

En el momento de una venta, se espera que el cliente honre su deuda en tiempo y forma, pero no siempre es así, para esos casos, contablemente se utiliza un “escudo” que sirve para ir previniendo un posible caso de clientes con cuentas incobrables.

A continuación, con un ejemplo, se observará cómo funciona en una empresa la cuenta por cobrar. Para efectos de este curso se verá una versión simplificada del estado de situación. Cuando se prepara el estado de situación se colocan en este orden las cuentas:

---

**INVERSIONES C&S S.A.**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**AL 30 DE SETIEMBRE DE 2014**

---

*(Cifras expresadas en colones costarricenses)*

---

**ACTIVO**

---

**ACTIVO CORRIENTE**

10100 · Efectivo en caja y bancos	10.048.791,00
11000 · Cuentas por cobrar	32.659.321,00
12000 · Documentos por cobrar	10.256.300,00
13000 · Inventarios	44.932.726,00

**TOTAL ACTIVO CORRIENTE**

**97.897.138,00**

14000 · Propiedad, planta y equipo	102.835.748,00
15000 · Intangibles	9.682.500,00

**TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE**

**112.518.248,00**

---



En el estado de situación financiera (E.S.F.) se muestran las cuentas del mayor como un resumen para hacer más fácil la lectura. En caso que se necesite más información, se revisa cada una de las cuentas que componen estas cuentas madres. Por ejemplo, en el caso de efectivo, se tiene:

<b>10100 · EFECTIVO EN CAJA Y BANCOS</b>		<b>10.048.791,00</b>
10102 · Caja chica	500.000,00	
10103 · Banco IBK Cta. Cte. #105896 (colones)	4.963.577,00	
10104 · Banco IBK Cta. Cte. #105897 (dólares)	4.585.214,00	

Efectivo en caja y bancos reflejada en el E.S.F. De la misma manera ocurre con todas las demás cuentas, el caso de “cuentas por cobrar” (CxC) no es diferente, ésta está conformada por cuentas como:

- » 11001 Cuentas por cobrar clientes
- » 11002 Cuentas por cobrar socios
- » 11003 Cuentas por cobrar empleados

A su vez, la cuenta 11001 cuentas por cobrar clientes, está dividida en subcuentas a nombre de cada uno de los clientes de la empresa, en ellas se lleva el registro de cada una de las compras, pagos, N.C., N.D., o cualquier otro movimiento que corresponda. El saldo final de cada una de esas CxC se suma para llegar al gran total de la cuenta que se refleja en el E.S.F.

En el caso de la empresa Inversiones C&S S.A., los clientes son los siguientes:

Comercializadora Ben	4.600.800,00
Distribuidora Zoil	6.592.143,00
Altek Inc.	8.695.310,00
Black+R	2.810.970,00
Energy S.A.	3.000.007,00
<b>Total CxC clientes:</b>	<b>25.699.230,00</b>



Para cada uno de los clientes se lleva un registro detallado de los movimientos. A continuación, se analiza un solo caso de un cliente, pero cabe recordar, que esta es la forma de hacer los registros todos los casos.

**11001 CUENTAS POR COBRAR CLIENTES**  
**CLIENTE: COMERCIALIZADORA BEN**  
**NÚMERO: CXCO0001**

FECHA	TIPO	NÚMERO	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER	SALDO
01/02/2014	FACTURA	00635	Venta materiales a crédito 60 días.	153.400,00	153.400,00	
20/02/2014	FACTURA	00658	Venta materiales a crédito 60 días.	1.258.310,00	1.411.710,00	
01/03/2014	FACTURA	00660	Venta materiales a crédito 60 días.	225.845,00		1.637.555,00
02/03/2014	RECIBO	00530	Cancela factura # 00635 con depósito # 0964832		153.400,00	1.484.155,00
08/03/2014	RECIBO	00535	Cancela factura # 00658 con depósito # 0965310		1.258.310,00	225.845,00
10/03/2014	FACTURA	00710	Venta materiales a crédito 60 días.	3.659.301,00		3.885.146,00
14/03/2014	RECIBO	00560	Cancela factura # 00660 con depósito # 0102531		225.845,00	3.659.301,00
01/05/2014	RECIBO	00854	Cancela factura # 00710 con depósito # 0358614		3.659.301	
20/06/2014	FACTURA	01153	Venta materiales a crédito 60 días.	5.635.900,00		5.635.900,00
18/08/2014	RECIBO	01039	Cancela factura # 01153 con depósito # 0520146		5.635.900	
05/09/2014	FACTURA	01380	Venta materiales a crédito 60 días.	4.600.800,00		4.600.800,00

Puede observarse que es mucho más fácil presentar en el E.S.F. sólo el saldo final porque sería imposible incluir todos los movimientos de cada cliente.

Periódicamente hay que controlar que coincida exactamente el saldo del auxiliar de cada cliente con el monto que se tiene en el desglose que compone la cuenta del mayor de CxC clientes.

## CUENTAS INCOBRABLES

Cuando las empresas venden a crédito, existe el riesgo de que, por alguna razón, algunos clientes no cancelen estas deudas, por lo que la empresa puede dar

**CUANDO LAS EMPRESAS VENDEN A CRÉDITO, EXISTE EL RIESGO DE QUE, POR ALGUNA RAZÓN, ALGUNOS CLIENTES NO CANCELEN ESTAS DEUDAS, POR LO QUE LA EMPRESA PUEDE DAR DIFERENTES TRATAMIENTOS CONTABLES A ESTA SITUACIÓN.**

diferentes tratamientos contables a esta situación. Este problema es común en todas las empresas, dependiendo de cuán cuidadosos sean en el estudio crediticio de sus clientes; pueden tener más o menos de estos clientes incobrables, pero siempre se encontrarán con alguno al vender a crédito.

En estos casos, al intentar por todos los medios el cobro (trámite administrativo y judicial) y no lo

grarlo de ninguna manera, se declara al cliente como incobrable y el monto de esa CxC pasa a ser un gasto, ya que no se podrá cobrar.

Existen cuatro métodos para enfrentar este tipo de situaciones:

### MÉTODO DIRECTO

Este método consiste en reflejar el gasto en el momento que se concreta, es decir, cuando ya no hay nada por hacer y se acepta que el cliente nunca pagará su deuda.

El problema con este sistema es que puede darse que el ingreso por la venta se registre en un período y el gasto por incobrable, en el siguiente. De esta forma, contablemente se estarían registrando los movimientos en periodos diferentes y el impacto podría resultar alto para la empresa.

Por estas razones, no se aconseja utilizar este método; según Vargas (2000) sólo se recomienda para una empresa que casi nunca tenga pérdidas por cuentas malas. (p. 65)



Se registra un asiento diario como el siguiente:

01/08/2014	GASTOS POR INCOBRABLES	200.000,00	
	<i>Cuentas por cobrar clientes</i>		<i>200.000,00</i>
	Registro de incobrable de la cuenta del Señor Horacio Hernández, por indicación del departamento legal de la empresa.		

Los otros tres métodos, se basan en lo que se conoce como “estimación para incobrables”, en este caso, se va previendo un monto de gasto posible por concepto de cuentas incobrables.

### *Métodos de estimación = Estimación para incobrables*

“

Esta cuenta registra los aumentos y las disminuciones realizadas a las estimaciones que se efectúan con la finalidad de determinar las partidas que se consideran de cobro difícil. Esta cuenta es complementaria del activo, de naturaleza acreedora, la cual es aquella cuenta de valuación que aumenta o disminuye el valor de una cuenta de activo, que forma parte del activo, pero que no es activo en sí misma. (López, 2010, p. 311)

”

Estos métodos de estimación se pueden realizar de tres maneras diferentes, es una elección de la entidad decidir cuál es la forma que utilizan. En los tres casos, no importa la forma en que se calcule, lo que se obtiene es una cuenta del activo con saldo acreedor, es decir, una cuenta que se ubica en el activo, inmediatamente después de las cuentas por cobrar clientes y que disminuye el valor de éstas.

<b>11000 · CUENTAS POR COBRAR</b>		<b>32.659.321,00</b>
11001 · Cuentas por cobrar clientes	25.699.230,00	
<b>110011 · Estimación cuentas incobrables</b>	<b>(xxxxxx)</b>	
11002 · Cuentas por cobrar socios	4.365.250,00	
11003 · Cuentas por cobrar empleados	2.594.841,00	

## MÉTODOS PARA CALCULAR LA ESTIMACIÓN CUENTAS INCOBRABLES Y CÓMO SE REFLEJAN EN EL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA.

### **PORCENTAJE SOBRE LAS VENTAS NETAS REALIZADAS A CRÉDITO**

Con este método, la gerencia decide cuál será el porcentaje de las ventas netas a crédito que se utilizará como estimación de incobrables. Una vez decidido, se procede a hacer el cálculo:

En Inversiones C&S S.A. los datos de setiembre de 2014 son:

<b>Ventas brutas</b>		<b>119.364.650,00</b>
(-) Devoluciones sobre ventas	(16.932.504,00)	
(-) Descuento sobre ventas	(14.930.258,00)	(31.862.762,00)
<b>Ventas netas</b>		<b>87.501.888,00</b>
La gerencia decidió que se aplicará un 2% sobre las ventas netas a crédito:		
<b>Ventas netas:</b>		<b>87.501.888,00</b>
		<u>          * 2 %</u>
<b>Estimación por incobrables:</b>		<b>1.750.037,76</b>

Una vez calculado, se realiza el asiento en el libro diario:

<b>30/09/2014</b>	<b>GASTOS POR INCOBRABLES</b>	<b>1.750.037,76</b>	
	<i>Estimación cuentas incobrables</i>		<b>1.750.037,76</b>
	Registro de la estimación por cuentas incobrables, Calculado con base en un 2% de las ventas netas A crédito del mes de setiembre.		

En éste método, a diferencia de los otros dos, se va sumando el monto por incobrables de cada mes o período calculado, así, si en agosto el saldo de la estimación por incobrables era de 160.780, el libro mayor de la cuenta quedará así:

**110011 · ESTIMACIÓN CUENTAS INCOBRABLES**

160.780,00	(Saldo)
<u>1.750.037,76</u>	(Setiembre)
<b>1.910.817,76</b>	

Es decir, sólo con este método, el saldo de la estimación cuentas incobrables se va acumulando y en el caso que se observe es demasiado el monto, se puede bajar el porcentaje para no acumular tanta estimación en el saldo final.



### **PORCENTAJE SOBRE LAS CUENTAS POR COBRAR CLIENTES**

En este caso, la gerencia dispone cuál será el porcentaje que se tomará de incobrables, pero sobre las cuentas por cobrar clientes. Recuerde que los saldos de la estimación no se suman, si no que se ajustan:

Suponga que se decide aplicar un 1,5% sobre las cuentas por cobrar clientes, es decir:

<b>Cuentas por cobrar clientes:</b>	<b>25.699.230,00</b>
	<u>          * 1,5 %</u>
<b>Estimación por Incobrables:</b>	<b>385.488,45</b>

En este momento se sabe que la estimación cuentas incobrables debe estar en 385.488,45; pero ya se manejaba un saldo de 160.780. No se debe registrar la E.C.I. por el total, sino por la diferencia:

30/09/2014	GASTOS POR INCOBRABLES	224.708,45
	<i>Estimación cuentas incobrables</i>	<b>224.708,45</b>
	Registro de la estimación por cuentas incobrables. Calculado con base en un 1,5% de las cuentas por Cobrar clientes del mes de setiembre.	

¿Por qué 224.708,45?

---

**110011 · ESTIMACIÓN CUENTAS INCOBRABLES**

160.780,00	(Saldo)
<u>224.708,45</u>	(Setiembre)
<b>385.488,45</b>	

---

El cálculo indica que la estimación debe quedar en total en 385.488,45, **NO SE SUMA, SE AJUSTA EL SALDO.**

En el momento que se tiene el dato de la estimación, ya sea que esté calculado por % de ventas, % de CxC o antigüedad de saldos, quedará así en el estado de situación financiera:

---

**11000 · CUENTAS POR COBRAR**

**32.273.832,55**

11001 · Cuentas por cobrar clientes	25.699.230,00
110011 · Estimación cuentas incobrables	(385.488,45)

***Cuentas por cobrar clientes netas***

**25.313.741,55**

11002 · Cuentas por cobrar socios	4.365.250,00
11003 · Cuentas por cobrar empleados	2.594.841,00

---

### POR ANTIGÜEDAD DE SALDOS DE LAS CUENTAS POR COBRAR CLIENTES

En páginas anteriores se vio que cada cliente tiene un auxiliar donde se llevan todos los movimientos registrados. En este método, se usan los datos de cada uno de esos auxiliares y se obtiene cuál es la antigüedad de los saldos, es decir, cuán atrasados están en los pagos. Con base en esos montos se aplican diferentes porcentajes dependiendo de los rangos de antigüedad y al final se obtiene la estimación, que se maneja de forma exacta al caso anterior, ajustando el saldo, no acumulándolo:

NÚMERO	NOMBRE DEL CLIENTE	SIN VENCER		DÍAS DE VENCIDO				TOTAL POR CLIENTE
		30 o -		31 a 60	61 a 90	91 o +		
CxC00001	Comercializadora Ben	4.600.800,00	-	-	-	-	-	4.600.800,00
CxC00002	Distribuidora Zoil	1.563.000,00	-	2.365.014,00	-	2.664.129,00	-	6.592.143,00
CxC00003	Altek Inc.	-	-	-	4.500.000,00	4.195.310,00	-	8.695.310,00
CxC00004	Black+R	925.695,00	1.885.275,00	-	-	-	-	2.810.970,00
CxC00005	Energy S.A.	-	105.320,00	878.500,00	-	2.016.187,00	-	3.000.007,00
Totales:		7.089.495,00	1.990.595,00	3.243.514,00	4.500.000,00	8.875.626,00	-	25.699.230,00
% de Vencimiento:		27,59%	7,75%	12,62%	17,51%	34,54%	-	100,00%
% Incobrable fijado:		0,00%	1,00%	2,00%	3,00%	4,00%	-	
Estimación cuentas incobrables			19.905,95	64.870,28	135.000,00	355.025,04	-	574.801,27

El asiento de diario es igual al anterior, con sastos por incobrables al DEBE y estimación cuentas incobrables al HABER, ambos por 414.021,27 y el registro en el mayor quedaría así:

#### 110011 · ESTIMACIÓN CUENTAS INCOBRABLES

160.780,00	(Saldo)
<u>414.021,27</u>	(Setiembre)
<b>574.801,27</b>	

**OTROS ASIENTOS POSTERIORES**

Cuando se trabaja con estimación cuentas incobrables y llega el momento en que se confirma un caso de cliente incobrable, se debe rebajar de la estimación y de la CxC el monto de ese incobrable.

Suponga que el departamento legal de la empresa Expo S.A. indica que la señora Karla Fernández fue declarada incobrable, luego de fracasar todos los intentos de cobro. En el departamento de contabilidad se hace un asiento de este tipo:

<b>30/09/2014</b>	<b>ESTIMACIÓN CUENTAS INCOBRABLES</b>	<b>152.000,00</b>	
	<i>Cuentas por cobrar clientes</i>		<b>152.000,00</b>
	Registro de Incobrable de la cuenta de la Señora Karla Fernández, por indicación del Departamento legal de la empresa.		

De esta manera bajó la estimación y se canceló la cuenta por cobrar de la señora Fernández.

Si la empresa hace el asiento respectivo y luego el cliente llega y cancela la deuda, en el momento que haya cancelado, se procede de esta manera: Primero se rever- sa el asiento anterior:

<b>18/10/2014</b>	<b>CUENTAS POR COBRAR CLIENTES</b>	<b>152.000,00</b>	
	<i>Estimación cuentas incobrables</i>		<b>152.000,00</b>
	Reversión de incobrable de la cuenta de la Señora Karla Fernández, realizado el 30/09/2014.		

Luego se registra la entrada del dinero y se cancela la cuenta por cobrar:

<b>18/10/2014</b>	<b>EFFECTIVO</b>	<b>152.000,00</b>	
	<i>Cuentas por cobrar clientes</i>		<b>152.000,00</b>
	Registro de cobro de la CxC de la Señora Karla Fernández, factura # 5236, recibo # 3523.		





## DOCUMENTOS POR COBRAR: REGISTRO Y PRESENTACIÓN EN BALANCES

Al inicio de esta lectura, en el primer E.S.F. se tenían estas dos cuentas:

<b>11000</b>	<b>Cuentas por cobrar</b>	<b>32.659.321,00</b>
<b>12000</b>	<b>Documentos por cobrar</b>	<b>10.256.300,00</b>

Cuentas y documentos por cobrar constituyen un derecho para la empresa; son un derecho de cobrar un dinero que pertenece. La diferencia consiste en que los documentos son más formales, ya que representan una promesa documentada de pago incondicional, por ejemplo un pagaré, letra de cambio, prenda, hipoteca, o cualquier otro tipo de documento donde el deudor acepta la deuda y promete que pagará ese monto más los intereses acordados, incondicionalmente, en la fecha indicada. A pesar de que el autor Romero pone énfasis en que las cuentas y documentos por cobrar son para ventas de conceptos distintos a mercancías o prestación de servicios, en algunos casos se utiliza para ventas propias de la actividad del negocio. Por ejemplo:

“

La cuenta de documentos por cobrar registra los aumentos y las disminuciones derivados de la venta de conceptos distintos a mercancías o prestación de servicios, única y exclusivamente a crédito documentado (títulos de crédito, letras de cambio y pagarés) a favor de la empresa.

Por tanto, esta cuenta presenta el derecho que tiene la entidad de exigir a los suscriptores de los títulos de crédito el pago de su adeudo (documentado) derivado de venta de conceptos diferentes de las mercancías o la prestación de servicios a crédito; es decir, presenta un beneficio futuro fundadamente esperado. (Romero, 2010, p. 312)

”

Si un cliente ha quedado mal en ventas a crédito en ocasiones anteriores, es aconsejable solicitar que firme un documento, por ejemplo, una letra de cambio o un pagaré, para tener una garantía mayor sobre el pago de esa deuda por parte del cliente. En este caso el registro será:

03/05/2014	DOCUMENTOS POR COBRAR	538.600,00
	<b>Ventas</b>	<b>538.600,00</b>
	Registro de venta a crédito 90 días, Señor Fabricio García, factura de venta #0870, firmando pagaré.	

Pero, este mismo caso puede darse si, inicialmente se hizo esta venta a crédito normal y luego, al retrasarse con el pago el cliente, se solicitará que firme un DxC. Por ejemplo:

El 03 de mayo el cliente realiza la compra con un plazo de 90 días para cancelarlo, es decir, iniciando agosto esta deuda debería estar cancelada. El registro es el siguiente:

03/05/2014	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	538.600,00
	<b>Ventas</b>	<b>538.600,00</b>
	Registro de venta a crédito 90 días, Señor Fabricio García, factura de venta #0870.	

El día 15 de agosto de 2014, el cliente se presenta a la oficina de crédito y cobro de la empresa y explica que es imposible pagar la deuda a pesar de ser consciente que se acabó el plazo hace dos semanas, y pide un mes más para poder honrar su deuda.

El departamento de crédito y cobro concede 30 días más para realizar el pago, pero solicita firmar un pagaré dado que no pueden ampliarle el crédito sin esa garantía documental. Adicionalmente, el cliente acepta pagar un 10% anual de interés por este nuevo financiamiento.



El registro contable de este acuerdo es el siguiente:

<b>15/08/2014</b>	<b>DOCUMENTOS POR COBRAR</b>	<b>538.600,00</b>	
	<i>Cuentas por cobrar clientes</i>		<b>538.600,00</b>
	Registro conversión de la CxC al Señor Fabricio García, a un DxC, plazo 30 días, firmando pagaré.		

La deuda debe ser pagada, a más tardar, el día 14 de setiembre de 2014. Si se cancela a tiempo, los intereses serán sólo a un mes:

El cálculo del interés es el siguiente:

**INTERÉS** Principal o capital \* interés \* tiempo

**PRINCIPAL O CAPITAL** 538.600 (el dinero que debe el cliente)

**INTERÉS** 10% / 12 (la tasa que se aplicará por año es 10%, pero como se aplica sólo un mes, se divide por 12 meses)

**TIEMPO** = 1 (1 mes, es el tiempo que el cliente se toma para pagar el préstamo)

$$\text{INTERÉS} = 538.600,00 * \frac{10\%}{12} * 1 = 4.488,33$$

Entonces, cuando el cliente llega a pagar su deuda, se registra:

<b>14/09/2014</b>	<b>EFFECTIVO</b>	<b>543.088,33</b>	
	<i>Documentos por cobrar</i>		<b>538.600,00</b>
	<i>Ingreso por intereses</i>		<b>4.488,33</b>
	Registro de cobro de pagaré del Señor Fabricio García, con 10% de interés anual.		

## CESIÓN DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR

Las empresas necesitan del efectivo para poder reinvertir y seguir con el negocio en marcha; pero también, por las exigencias actuales, se ven obligados a vender a crédito.

En ocasiones, la empresa no tiene más remedio que vender a plazos, pero necesita el efectivo en corto tiempo, es decir, no puede esperar al vencimiento y debe buscar la forma de convertir ese documento por cobrar en dinero. Esta acción se llama descontar el documento.



“

Los descuentos de documentos se realizan usualmente en bancos. Éstos aceptan el documento por cobrar y entregan efectivo equivalente al valor de vencimiento del documento menos los cargos por intereses de financiamiento y servicios de banco. A este cargo por interés cobrado sobre el valor de vencimiento del documento se le conoce como descuento. (Guajardo Cantú & Andrade de Guajardo, 2008,p.342)

”

Como bien explican los autores antes mencionados, la empresa le vende al banco el DxC a cambio de una comisión que, por supuesto, se gana el banco o la financiera que, posteriormente, debe cobrar ese DxC descontado.

Cuando se hace el descuento, puede hacerse de dos maneras, según Guajardo (2008):

“

El descuento de documentos por cobrar puede realizarse con o sin recurso. Cuando se realiza sin recurso, se registra como una venta y la diferencia entre el valor y el efectivo recibido se registra como una ganancia o pérdida en la venta del documento.

La transacción más común es el descuento de documentos con recurso. Si el deudor no paga el documento al vencimiento, el banco podrá cobrar o vender el documento a la empresa que le transfirió éste. (Guajardo Cantú & Andrade de Guajardo, 2008,p.342)

”

Ejemplo: Se realiza una venta y se registra contra documentos por cobrar que firma el cliente:

<b>1</b>	<b>05/05/2014</b>	<b>DOCUMENTOS POR COBRAR</b>	<b>653.400,00</b>
		<b>Ventas</b>	<b>653.400,00</b>
		Registro de venta a crédito 90 días, Señora Graciela Fuentes, Factura de venta #0936, firmando pagaré, con interés del 13% anual.	

El cálculo de los intereses por los 90 días es el siguiente:

$$\text{INTERÉS} = 653.400,00 * \frac{13\%}{365} * 90 = 20.944,60$$

En este caso, si se espera al vencimiento del pagaré, se haría este registro:

<b>A</b>	<b>03/08/2014</b>	<b>EFFECTIVO</b>	<b>674.344,60</b>
		<b>Documentos por cobrar</b>	<b>653.400,00</b>
		<b>Ingreso por intereses</b>	<b>20.944,60</b>
		Registro de cobro de pagaré de la Señora Graciela Fuentes, con 13% de interés anual.	

Pero la empresa necesita liquidez y decide resignar un poco de dinero con tal de recibirlo antes de los 90 días (antes del 03 de agosto de 2014). Lleva el DxC al anco IBK el día 20 de mayo de 2014 y lo descuenta. La tasa de descuento del banco es de un 20% anual.

Al pasar 15 días en poder de la empresa el DxC, se deben reconocer los intereses devengados por esos días:

$$\text{INTERÉS} = 653.400,00 * \frac{13\%}{365} * 15 = 3.490,77$$

El asiento que corresponde es:

<b>2</b>	20/05/2014	<b>INTERESES POR COBRAR</b>	<b>3.490,77</b>
		<i>Ingreso por intereses</i>	<b>3.490,77</b>
		Registro de reconocimiento de los intereses ganados por 15 días, al 10% anual, pagaré Señora Graciela Fuentes.	

En el primer caso (sin recurso), se trata de una simple venta del DxC. Todo el riesgo de cobrar o no ese documento queda al banco que compró y la empresa que vende recibe el dinero y se olvida del tema. Al vender el DxC sin recurso, la empresa hace estos cálculos y registro contable:

**DÍAS ANTES DE DESCONTAR: 15  
DEL (05/05/2014) AL (20/05/2014)**

***Si el plazo eran 90 días y se descuenta el 20 de mayo, ya han pasado 15 días, es decir, se van a descontar sólo 75 días (90 - 15)***

$$***Descuento = 674.344,60 x (20%/365) x 75 = 27.712,79***$$

El Banco IBK le pagará por ese documento **646.631,81 (674.344,60 - 27.712,79)**

<b>3</b>	20/05/2014	<b>EFFECTIVO</b>	<b>646.631,81</b>
		<b>PÉRDIDA EN VENTA DE DOCUMENTOS POR COBRAR</b>	<b>10.258,96</b>
		<i>Documentos por Cobrar</i>	<b>653.400,00</b>
		<i>Intereses por Cobrar</i>	<b>3.490,77</b>
		Registro de descuento por 75 días de pagaré de la Señora Graciela Fuentes, con 20% de descuento anual.	





Lo que la empresa pierde al vender los documentos y cuentas por cobrar es la diferencia entre los 653.400 del valor inicial del documento y los 646.631,18 que el banco paga, más los intereses que ya había devengado.

Ahora vea el mismo caso, pero suponiendo que el banco IBK sólo descuenta documentos con recurso. En este supuesto, la empresa entrega los documentos por cobrar al banco y recibe el dinero, pero se compromete a que, en caso de que la señora Fuentes no pagara ese documento al banco, se hará cargo de recibir nuevamente los documentos por cobrar, devolverle el dinero y pagarle los gastos que el banco tuvo por este trámite frustrado. Para este ejemplo, suponga que el banco siempre cobra 20.000 como gastos administrativos.

En ese caso el descuento se trata como un pasivo contingente, es decir, es un pasivo que puede que se concrete o no, pero al existir la posibilidad se debe tener en cuenta y eliminarlo al pagarse la deuda.

La NIC 37 indica que un pasivo contingente es una obligación posible, surgida a raíz de sucesos pasados y cuya existencia ha de ser confirmada sólo por que ocurran o no ocurran uno o más hechos futuros sucesos inciertos que no están enteramente bajo el control de la entidad (p.A819).

Volviendo al ejemplo, el asiento 1 es idéntico, porque en él se está registrando la venta a crédito con los documentos por cobrar. Lo mismo ocurre con el asiento 2 en el cual se registran los intereses devengados, la diferencia viene en el asiento del descuento del documento, ese sí es diferente:



3

20/05/2014	<b>EFFECTIVO</b>	<b>646.631,81</b>	
	<b>GASTOS POR INTERESES</b>	<b>10.258,96</b>	
			<b>653.400,00</b>
	<i>Documentos por cobrar descontados</i>		
	<i>Intereses por Cobrar</i>		<b>3.490,77</b>
	Registro de descuento por 75 días de pagaré de la Señora Graciela Fuentes, con 20% de descuento anual.		

Según Meza (2000), la cuenta documentos por cobrar descontados representa el pasivo contingente que tiene la empresa. Dicho pasivo se elimina, como dijimos, cuando el cliente paga a la financiera (p. 86).

Si la señora Fuentes paga la deuda al Banco IBK, éste notifica a la empresa, la cual procede a realizar el siguiente asiento:

4A

03/08/2014	<b>DOCUMENTOS POR COBRAR DESCONTADOS</b>	<b>653.400,00</b>	
			<b>653.400,00</b>
	<i>Documentos por Cobrar</i>		
	Registro para dar de baja los documentos descontados con el Banco IBK de la Señora Fuentes.		



Y en ese momento se acaba el proceso del descuento de ese documento.

Si, por el contrario, el banco indica a la empresa que la deuda no fue cancelada, ésta deberá hacerse cargo de la misma y realizar este registro contable:

<b>4B</b>	03/08/2014	<b>DOCUMENTOS POR COBRAR DESCONTADOS</b>	<b>653.400,00</b>	
		<b>GASTOS POR COMISIONES BANCARIAS</b>	<b>20.000,00</b>	
		<b>Efectivo</b>		<b>673.400,00</b>
	Registro para dar de baja los DxC descontados con el Banco IBK de la Señora Fuentes y la comisión del banco			

También, registra de nuevo la cuenta por cobrar a la señora Fuentes, ya que ese documento por cobrar se venció. Se registra de esta manera, cargándole los gastos incurridos:

<b>4C</b>	03/08/2014	<b>CUENTAS POR COBRAR</b>	<b>673.400,00</b>	
		<b>DOCUMENTOS POR COBRAR</b>	<b>653.400,00</b>	
		<b>Gastos por Comisiones Bancarias</b>		<b>20.000,00</b>
	Registro para dar de baja los DxC descontados con el Banco IBK de la Señora Fuentes y la comisión del Bco			

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Guajardo, G. y Andrade de Guajardo, N. (2008). *Contabilidad Financiera*. (5ª ed.) Editorial Mc Graw Hill. [en línea] ISBN 9789701066218

Romero, A. (2009). *Contabilidad Avanzada 1*. Editorial Mc Graw Hill. [en línea] ISBN 9789701072875

Mesén, V. (2007). *Aplicaciones prácticas de las Normas Internacionales de Información Financiera*. Editorial Tecnológica de Costa Rica. [en línea] ISBN 9789977661872

Meza, C. (2007). *Contabilidad: Análisis de Cuentas*. (11ª ed.). Editorial EUNED. [en línea] ISBN 997764859X

Piedra, F. (2009). *Contabilidad Financiera Volumen 1*. Delta Publicaciones Universitarias. [en línea] ISBN 9788492453337

Prieto, A. (2007). *Principios de Contabilidad*. (24ª ed.). Editorial LIMUSA. [en línea] ISBN 9789681870508



The logo for ILUMNO is displayed in white, uppercase letters on a bright orange rectangular background. The background of the entire page is a dark blue geometric pattern of overlapping triangles, with a large, semi-transparent dark blue circle centered in the middle.

ILUMNO