

Plan Fines I: Deudores.

CENS Pocito.

Docente: Valbe Tejada Alberto Adrián.

Asignatura: SIC II, Técnica y práctica contable II, Contabilidad II CENS.

Título de la propuesta: Guía N°2 – Créditos – Bienes de cambio.

CRÉDITOS.

Depuración de deudores

Se llama así a la tarea de analizar los saldos individuales de cada deudor con el fin de reflejar en la cuenta deudores por ventas o deudores varios solo aquellos que pagan regularmente y en tiempo y sacar de la misma a los clientes que no están en esa situación.

Para efectuar este procedimiento debemos analizar el saldo de cada una de estas cuentas a través de los comprobantes (facturas y recibos de cobranza) y comprobar que los saldos reflejen la realidad. Otro método de control es el que se denomina circularización, este consiste en solicitar a los deudores (vía carta) que nos digan en base a sus registros contables cual es el saldo que tienen con nosotros y cuando vencen los mismos. -

Con la información recopilada se la compara con el saldo que surge de la contabilidad y se realizan los ajustes que correspondan. De la depuración de deudores puede surgir que encontremos clientes que se encuentran atrasados en sus pagos con lo cual deberemos proceder a su reclasificación. Estos deudores atrasados se denominan “*Deudores morosos*”.

Para su registración se debe hacer un asiento de ajuste registrando a los deudores atrasados o en mora y sacándolos de la cuenta deudores comunes. -

Ejemplo: Al 31/12 fecha de cierre de ejercicio la cuenta deudores por ventas tiene un saldo de \$ 10.000,00. Al efectuar el análisis correspondiente se detectaron que \$ 2.500,00 están atrasados con sus pagos.

V.P.	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
	Asiento N°: 1		
+A	Deudores morosos	2.500,00	
-A	a Deudores por ventas		2.500,00
	<i>Por depuración de deudores por ventas.-</i>		

También podemos encontrar a deudores que se les ha iniciado juicio para poder cobrar sus deudas; a estos deudores se los denominan “*Deudores en litigio*” o “*Deudores en gestión judicial*”.

Para su registración se debe hacer un asiento de ajuste registrando a los “deudores en litigio” o “Deudores en gestión judicial” y sacarlo de la categoría en que estaba.

Ejemplo:

· Al 31/12 fecha de cierre de ejercicio la cuenta deudores por ventas tiene un saldo de \$ 80.000,00. Al efectuar el análisis correspondiente se detectaron que \$ 5.500,00 están en juicio. –

V.P.	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
	Asiento N°: 2		
+A	Deudores en gestión judicial	5.500,00	
- A	a Deudores por ventas o moroso (*)		5.500,00
	<i>Por reclasificación de deudores.-</i>		

Para conocer la verdadera situación de la empresa en materia de posibilidades de cobro de créditos, es preciso diferenciar las distintas categorías de los mismos:

Créditos cobrables	Deudores por Ventas	ACTIVO
Créditos atrasados	Deudores Morosos	
Créditos en juicio	Deudores en Gestión Judicial	
Créditos Incobrables	Deudores Incobrables	PÉRDIDA

Bienes de Cambio

“Son los bienes destinados a la venta en el curso habitual de la actividad del ente o que se encuentran en proceso de producción para dicha venta, o que resultan generalmente consumidos en la producción de los bienes o servicios que se destinan a la venta, así como los anticipos a proveedores por la compra de estos bienes”

(R.T. 9 F.A.C.P.C.E)

La palabra clave aquí es “comercializar”: tanto los bienes que se comercializan como los que se consumen para producirlos son considerados bienes de cambio. Este tipo de bienes son una de los pilares sobre los que se basa una economía de mercado, como también como lo son los servicios.

Métodos de Valuación de Inventarios

Los métodos de valoración de inventarios son técnicas aplicadas para valorar las unidades en almacén en términos monetarios. Esta valoración es especialmente útil cuando las unidades se van adquiriendo a distintos precios.

Las empresas necesitan saber el coste de sus inventarios. Si no lo supieran, no podrían calcular el costo de los bienes vendidos ni saber el valor de sus existencias al final de su ciclo de explotación.

Por lo tanto, los métodos de valoración de inventarios son una herramienta que nos va a permitir saber el valor de nuestro inventario en unidades monetarias y el costo de los bienes que se han vendido a lo largo del ciclo de explotación.

Podemos distinguir 2 (dos) sistemas de valuación de Inventarios:

1) Sistema de inventario permanente

Por medio de este sistema la empresa conoce el valor de la mercancía en existencia en cualquier momento, sin necesidad de realizar un conteo físico, porque los movimientos de compra y venta de mercancías se registra directamente en el momento de realizar la transacción a su precio de costo.

Las empresas que adoptan este tipo de sistema deben llevar un auxiliar de mercancías, en el cual se registra cada artículo que se compre o que se venda. La suma y la resta de todas las operaciones en un periodo da como resultado el saldo final de mercancías.

Los inventarios de mercancías constituyen todas las existencias a precio de costo con los cuales la empresa produce bienes o comercializa sus productos terminados.

Dentro de este sistema podemos distinguir distintos métodos:

- a) Método PEPS (se analizará en la materia Operaciones Comerciales)
- b) Método UEPS (se analizará en la materia Operaciones Comerciales)
- c) Método Promedio ponderado (se analizará en la materia Operaciones Comerciales)

2) Sistema de inventario periódico

Por medio de este sistema, se puede determinar el valor existente de mercancía al realizar un adecuado conteo físico, que se denomina inventario inicial o final dependiendo el caso.

El inventario inicial, se relaciona detalladamente con la existencia de la mercancía que presenta la empresa al comenzar sus actividades, luego de realizar el conteo físico.

Las empresas que estén por ley obligadas a presentar declaración tributaria, deben utilizar el sistema de inventario permanente salvo ciertas excepciones.

Dentro del Método de Inventario Permanente encontramos 3 sistemas distintos a saber.

- a) **Sistema P.E.P.S.** Significa primero entrado primero salido. Se crea un escenario virtual que supone que todas las compras se separan y las mercaderías que se venden son siempre las pertenecientes a las compras más antiguas. Ejemplo
 - 02/03 Se compran 20 unidades de mercadería a \$ 100 cada una, según F.O.A. n°34 en cuenta corriente.
 - 05/03 Se compran 10 unidades de mercadería a \$ 130 cada una según F.O.A. n°39, abonando en efectivo
 - 06/03 Se venden 25 unidades de mercadería a \$ 300 cada una según F.D.A. n°49 cobramos con un cheque.

Para registrar operaciones por estos métodos se debe usar un libro especial llamado ficha de stock.
 (Solo se registran movimientos de mercaderías, no de otros bienes)
 (recordar que en fichas de stock solo se utilizan precios de costo)

Fecha	Detalle	Entradas			Salidas			Existencias		
		cantidad	Costo unitario	Costo total	cantidad	costo unitario	costo total	cantidad	Costo unitario	c. total
02/03	F.O.A N° 34	20	100	2000				20	20 x 100	2000
05/03	F.O.A. N° 39	10	130	1300				30	20 x 100 + 10 x 130	3300
06/03	F.D.A. N°49				25	20 x 100 + 5 x 130	2650	5	5 x 130	650

Analicemos:

1. En la parte de entradas se registran las compras y las devoluciones de compras que hayamos hecho.
2. En la parte de Salidas se registran las ventas y las devoluciones de ventas que nos hayan hecho.
3. En la parte de Existencias se registran las unidades que nos quedan después de cada compra o venta (cantidad). Del mismo modo se observa cuánto vale esas unidades que nos quedan
4. Este método supone que cada compra es separada de la anterior, por lo que se identifica la cantidad con su respectivo precio de compra (Existencias c. unitario) →
5. Método P.E.P.S., cuando se vende se supone que estoy vendiendo las primeras compras que tengo en existencia (las más antiguas). Como vemos en Salidas c. unitario, se toma para vender primero las 20 unidades más antiguas y luego se toman 5 de la siguiente para completar.
6. Si analizamos los resultados de la operación 06/03 podemos decir que el costo de la venta fue de \$ 2650, que me quedan ahora 5 unidades que me han costado \$ 130 cada una = \$ 650
7. A partir de ahora las unidades más antiguas y por lo tanto las primeras a vender serán las 5 unidades de \$ 130 cada una

Luego de ello debemos registrar en el libro diario.

DETALLE	DEBE	HABER
Mercaderías	2000	
IVA C.F	420	

A Proveedores.		2420
Mercadería.	1300	
Iva C.F	273	
A Caja		1573
Valores a depositar.	9075	
A Ventas		7500
A Iva D.F		1575
Costo de mercadería vendida	2650	
A Mercadería.		2650

Ejercicios:

Registrar en las fichas de stock y en el libro diario las siguientes operaciones.

EJERCICIO N°1

1. 3-10FO 100 unidades a \$20 c/u en efectivo.
2. 5-10 FO 150 unidades a \$ 20 c/u en cuenta corriente.
3. 7-10 FD 120 unidades a \$30 c/u con pagaré.
4. 11-10 FO 200 unidades a \$ 21 c/u con cheque.
5. 13-10 FD 160 unidades a \$ 31c/u en efectivo.

EJERCICIO N°2

1. 2-8 FO compra de 120 unidades a \$10 c/ en efectivo.
2. 2-8 FD venta de 80 unidades a \$ 16 c/u en cuenta corriente.
3. 4-8 FO compra 200 unidades a \$10 c/u en efectivo.
4. 5-8 FO compra 70 unidades a \$ 11 con pagaré.
5. 5-8 FD venta 250 unidades a \$17 c/u con pagaré.
6. 7-8 FO compra 50 unidades a \$12 c/u con cheque.

EJERCICIO N°3

1. 4-8 FO 120 unidades a \$ \$25 c/u en efectivo.
2. 4-8 FD 70 unidades a \$ 33 c/u en cuenta corriente.
3. 7-8 FO 250 unidades a \$26 c/u con pagaré.
4. 8-8 FD 160 unidades a \$35 c//u con cheque.
5. 10-8 FD 100 unidades a \$ 35 c/u con cheque.
6. 12-8 FO 200 unidades a 26 c/u con cheque.
7. 13-8 FD 90 unidades a \$ 35 c/u en efectivo.
8. 15-8 FD 50 unidades a \$ 36 c/u en cuenta corriente.

Ejercicios de CRÉDITOS.

Teniendo en cuenta los saldos de las siguientes cuentas efectuó los registros correspondientes en el libro diario.

- Deudores por venta: \$50.000
- Deudores Morosos: \$20.000
- Deudores en gestión judicial: \$15.000
- De los deudores por venta el 10% son morosos.
- De los deudores morosos el 15% pasan a gestión judicial.
- De los deudores en gestión el 50% son incobrables.