

CAPÍTULO N° 6: CRÉDITOS

Este rubro, también conocido como Cuentas por Cobrar, comprende los saldos pendientes de cobro y que representan derechos a favor de la empresa, que se originan en la venta de mercaderías y servicios relacionados con la operatoria habitual del ente, y por esos derechos y transcurrido el plazo establecido en la operación, se recibirá efectivo u otros bienes o servicios.

También, se incluyen aquellos créditos por operaciones que no se relacionan con la actividad principal de la entidad, como son los pagos realizados, pero que aún no fueron devengados como por ejemplo los pagos de alquileres en forma adelantada, o bien aquellos aún no cobrados como los aportes pendientes de integración por parte los propietarios.

La norma contable los distingue a los créditos en moneda y a los créditos en especie.

Créditos en moneda

Definición y reconocimiento

Son activos representativos de derechos, que una entidad posee contra terceros para:

- 1) recibir sumas de efectivo o equivalentes de efectivo; o
- 2) compensar con obligaciones futuras de entregar efectivo o equivalentes de efectivo.

Dentro de estos créditos podemos distinguir:

Cuentas por cobrar a clientes: Son créditos que:

- 1) proceden de reconocimiento de ingresos de actividades ordinarias por la venta de bienes, la prestación de servicios o la construcción de activos;
- 2) y otorgan un derecho incondicional de cobro porque están respaldadas por facturas o documentos similares, y:
 - a) son exigibles; o
 - b) falta un tiempo hasta su vencimiento.

Derechos de facturar a clientes: Son activos representativos de derechos no contingentes, emergentes del cumplimiento de obligaciones por parte de la entidad que:

- 1) proceden del reconocimiento de ingresos de actividades ordinarias por la venta de bienes, la prestación de servicios o la construcción de activos (por ejemplo, cuando se contabilizan en función del grado de avance);

- 2) son distintos de las cuentas por cobrar a clientes;
- 3) su facturación, o emisión de documentos similares, se difiere en el tiempo debido a cuestiones tales como hitos acordados entre la entidad y su cliente; y
- 4) generarán una cuenta por cobrar a clientes luego de la emisión de la factura o documentos similares.

Otros créditos en moneda: Son los procedentes de sucesos u operaciones que no dan lugar a ingresos de actividades ordinarias.

Derechos de reembolso: Importes que una entidad espera recuperar de terceros relacionados con pasivos reconocidos.

Para que una cuenta por cobrar a clientes se reconozca como activo debe:

- ✓ ser un recurso económico,
- ✓ controlado por la entidad, como consecuencia de hechos ya ocurridos
- ✓ tener la capacidad de generar beneficios económicos futuros,
- ✓ el beneficio económico existe, si el recurso tiene un valor de uso o un valor de cambio,
- ✓ cumplir con la definición de cuentas por cobrar,
- ✓ se emitió las facturas o documentos equivalentes

Clasificación

Los créditos o cuentas por cobrar, siguiendo antiguas normas, pueden clasificarse en:

- Por su origen:

- a) Créditos por ventas: están vinculados con el objeto social del ente, es decir, se originan en las operaciones de ventas que hacen al giro habitual.
- b) Otros créditos: no están vinculados con el objeto social del ente, sino que surgen de otras actividades que lleva a cabo.

- Por su exigibilidad:

- a) Hasta un año de plazo (el año se cuenta desde el cierre del ejercicio bajo análisis), es decir, serán activos corrientes.
- b) A más de un año de plazo, serán activos no corrientes.

- Por su naturaleza:

- a) Con garantía: a través de la garantía se disminuye el riesgo de incobrabilidad, pudiendo ser con garantía personal, hipotecaria, prendaria, etc.
- b) Sin garantía: cuando algún bien determinado que respalde el cobro no posea una garantía en particular.

- Por su forma de instrumentación:

- a) Sin documentar
- b) Documentados (mediante pagaré)

- Por la moneda de cobro:

- a) En moneda nacional
- b) En moneda extranjera

Componentes

DESCRIPCIÓN	CUENTA A UTILIZAR
a) Créditos por ventas	
Venta de bienes y servicios a plazo donde se carga en la cuenta del cliente lo vendido, siendo el respaldo, la factura de venta conformada.	Clientes o Deudores por Ventas
Casos donde el cliente nos entregó un cheque de pago diferido y aun no se llegó a la fecha de depósito del mismo	Cheques de pago Diferido
Venta de bs, prestación de servicios o construcción de un activo, que no son cuentas por cobrar a clientes y su facturación se difiere en el tiempo.	Derecho de Facturar a Clientes
Son aquellos clientes excedidos del plazo para el cumplimiento del pago de sus cuentas. Surge por el transcurso del tiempo. El cliente es notificado para regularizar su situación.	Deudores Morosos
Son aquellas cuentas a cobrar que fueron remitidas para su cobro por gestión letrada.	Deudores en Gestión Judicial
Venta de bienes y servicios a plazo donde se documenta por medio de un pagaré lo vendido al cliente.	Documentos a Cobrar
Pagarés que se descontarán en una entidad bancaria o financiera.	Documentos Descontados
Pagarés que excedieron el plazo para su cancelación por parte del cliente.	Documentos a Cobrar Vencidos
Pagarés a los cuales se les inicia las acciones legales por falta de cumplimiento en su pago.	Documentos a Cobrar en Ejecución
Estimación de que parte de los créditos por ventas al cierre del ejercicio hay probabilidad de no cobrarse. Se constituye al cierre del ejercicio.	Previsión para deudores incobrables
b) Otros Créditos	
Representa el adelanto de sueldo al personal y que se encuentran pendiente de reintegro.	Adelantos al Personal
Acciones suscriptas por el socio y que aún no han sido integradas.	Accionistas
Dividendos en efectivo distribuidos por la Asamblea de Accionistas que están pendiente de cobro por parte del socio.	Dividendos a Cobrar
Gastos que son abonados anticipadamente cuyo devengamiento se difiere en el tiempo	Gastos Pagados por Adelantados

Medición inicial

La medición inicial de un crédito en moneda originado en ventas de bienes, prestaciones de servicios u otras operaciones entre partes independientes que generan ingresos de actividades ordinarias se realizará:

- 1) Al valor contado de la operación, cuando pacte componentes financieros explícitos.

Por ejemplo:

La empresa realiza una venta al cliente MM por un valor de \$ 2.000 que será cobrada a los 60 días y por las cuales se pacta una tasa del 5% mensual directo sobre la operación.

Cientes (A)	2.200
a Ventas (R+)	2.000
a Intereses positivos a devengar (A-)	200

- 2) A su valor nominal, cuando no segregue componentes financieros implícitos.

Por ejemplo:

La empresa realiza una venta al cliente MM por un valor de \$ 2.200 que será cobrada a los 60 días y ofrece un descuento del 5% mensual por pago contado.

Cientes (A)	2.200
a Ventas (R+)	2.200

- 3) Al valor descontado de los flujos de efectivo futuros o al precio contado cuando segregue componentes financieros implícitos. En esta asignatura veremos los componentes implícitos a partir de la diferencia entre el precio contado y el precio financiado, quedando el valor descontado para una asignatura más avanzada.

Por ejemplo:

La empresa realiza una venta al cliente MM por un valor de \$ 2.200 que será cobrada a los 60 días. El precio de contado de la venta asciende de \$ 2.000.

Cientes (A)	2.200
a Ventas (R+)	2.000
a Intereses positivos a devengar (A-)	200

La cuenta Intereses positivos a devengar es una cuenta regularizadora de Cientes, que se irá cancelando en forma mensual por su devengamiento.

Componentes financieros

En toda operatoria comercial de compra-venta de bienes y servicios, puede existir diferencia entre el precio de contado y el precio final como consecuencia del diferimiento del plazo de cancelación. Esta diferencia significa que la operación incluye un componente financiero adicional, que sería el interés. En algunas ocasiones, este componente financiero puede aparecer exteriorizado pero en otras situaciones nos encontramos con valores que se suponen al contado, pero tienen incluidos intereses sin que hayan sido explicitados.

Estos componentes financieros representan, en operaciones de compra (o venta) de bienes o servicios, la diferencia entre los precios de compra (o venta) al contado de bienes o servicios y los correspondientes a operaciones a plazo que no se encuentran explicitadas en la documentación que respalda la operación.

Según se hallen exteriorizados o no estos componentes en la documentación respaldatoria, se pueden clasificar en explícitos o implícitos.

Los componentes financieros explícitos son aquellos en que las partes han convenido y acordado en la operación una tasa pactada, ya sea por la compra o venta.

Por ejemplo:

La empresa realiza una venta al cliente MM por un valor de \$ 10.000 que será cobrada a los 60 días y ofrece por pago contado un descuento del 5%.

En este caso, el interés explicitado en la operación es del 5% que ambas partes han convenido.

Precio financiado 10.000
Precio contado -9.500 500 intereses
 $10.000 - (10.000 \times 0,05)$

El registro contable será:

Cientes (A)	10.000
a Ventas (R+)	9.500
a Intereses positivos a devengar (A-)	500

Los componentes financieros implícitos (CFI) son aquellos que vienen incluidos en la operación de compra o venta, y que pueden conocerse por la diferencia entre el precio de contado y el precio del crédito.

Por ejemplo:

La empresa vende mercaderías a un precio de \$ 10.000, el cual será pagado a los 30 días a través de un pagaré. Precio de contado \$ 8.500

Como observamos, la diferencia entre el precio financiado y el precio de contado, representa el interés implícito que está incluido en la transacción. El registro contable será:

Documento a cobrar (A)	10.000	
a Ventas (R+)		9.500
a Intereses positivos a devengar (A-)		500

Conclusión: la medición inicial de los créditos dependerá de la política adoptada por la entidad, en cuanto a la segregación o no de los componentes financieros.

Créditos por ventas

Cientes o Deudores por ventas

Esta cuenta surge cuando la empresa realiza la venta de bienes y servicios a “plazo” al cliente cargando en la cuenta del mismo lo vendido. Para la registración de la operación de venta a plazo, se debe considerar el total de la factura, discriminando el precio de contado del componente financiero que pueda contener, de acuerdo a la política adoptada por la entidad, y los impuestos aplicables a la operación, como sería el impuesto al valor agregado.

Para nuestro estudio, por razones de simplicidad, no consideraremos los impuestos.

La documentación respaldatoria será la factura debidamente conformada junto con el remito de entrega de la mercadería vendida al cliente.

En las operaciones de ventas, cuando se realizan a plazo, existen dos resultados generados en la misma operación:

- 1.- Un resultado comercial, determinado por la venta y su respectivo costo de mercadería, y;
- 2.- Un resultado financiero como consecuencia de la segregación de los componentes financieros.

Contablemente:

21-11: Se realiza una venta en cuenta corriente comercial de \$ 1.000 a 30 días de plazo, sin interés a Lara S.A.

Cientes (A)	1.000	
a Ventas (R+)		1.000

21-12: Cuando se cobra al cliente Lara S.A.

Caja (A)	1.000	
a Cientes (A)		1.000

15-02: Se realiza una venta en cuenta corriente \$ 10.000 a 30 días de plazo, y por la financiación se cobra un interés del 2% mensual.

Calculo:

$$10.000 \times 0,20 \times 1 \text{ mes} = \$ 200 \text{ Interés}$$

Cientes (A)	1.200	
a Ventas (R+)		1.000
a Intereses positivos a devengar (A-)		200

18-03: Se realiza una venta en cuenta corriente por \$ 1.700 a 30 días de plazo. El precio de contado es de \$ 1.200.

Cientes (A)	1.700	
a Ventas (R+)		1.200
a Intereses positivos a devengar (A-)		500

En conclusión, el valor de ingreso de la cuenta por cobrar se efectúa a valor nominal de la factura. En caso de diferencia, entre el precio de contado y el nominal, significa que la operación lleva intereses explícitos o implícitos, los cuales deben segregarse en el primer caso y en el segundo dependerá de acuerdo a lo explicitado en componentes financieros implícitos. A medida que transcurre el tiempo, se van devengando los intereses respectivos.

Cuando se produce el cobro, debemos desafectar la cuenta utilizada al registrar la venta, y lo reemplazamos por otro activo que puede ser caja, valores a depositar, etc., y, por otro lado, debemos devengar los intereses contenidos en la operación, si fuese la política adoptado por la entidad, afectando los mismos a resultados. La documentación respaldatoria es el recibo otorgado por el ente cobrador.

Contablemente:

18-04: Se cobra al cliente lo adeudado, recibiendo un cheque. Se registra el cobro y el devengamiento de los intereses respectivos.

Caja (A)	1.700	
a Cientes (A)		1.700

Intereses Positivos a Devengar (A-)	500	
a Intereses Ganados (R+)		500

Documentos a cobrar

La empresa también puede realizar sus ventas de bienes y servicios a plazo recibiendo como medio de pago documentos o pagarés que avalan la operación. En estos casos la documentación respaldatoria sería:

- ✓ La factura de ventas.
- ✓ Pagaré entregado y firmado o bien endosado por el cliente.
- ✓ Recibo en donde se indica la recepción de los pagarés.

En estas ventas a plazo documentada, al igual que en la venta en cuenta corriente, se pueden o no pactar intereses, y, estos pueden o no estar incluidos en el pagaré, ser cobrados por adelantados o vencidos. La venta se registra a valor de contado y en caso de diferencia con el precio de la operación, se deben segregar los componentes financieros de acuerdo a lo especificado en componentes financieros.

También puede suceder que el cliente tenga una cuenta corriente comercial, que luego se proceda a documentarse, incluyendo o no intereses con el nuevo crédito. En estos casos, estamos en presencia de un reemplazo de un crédito por otro.

Contablemente:

10-04: Se realiza una venta de mercaderías por \$ 1.800 a 30 días de plazo recibiendo un pagaré de nuestro cliente.

Documentos a Cobrar (A)	1.800
a Ventas (R+)	1.800

22-08: Se vende mercaderías por \$ 3.000 a 60 días de plazo, firmando un pagaré con un interés directo mensual del 5% que se incluye en el documento.

Calculo:

$$3.000 \times 0,05 \times 2 = 300$$

Documentos a Cobrar (A)	3.300
a Ventas (R+)	3.000
a Intereses positivos a devengar (A-)	300

Cuando se produce el cobro, al igual que en la cuenta corriente, debemos desafectar la cuenta utilizada al registrar la venta, y devengar los componentes financieros contenidos en la operación, afectando los mismos a resultados. La documentación respaldatoria es el recibo otorgado por el ente cobrador.

Contablemente:

22-10: El cliente cancela el documento entregando un cheque de su propia firma. Se registra el cobro y el devengamiento de los intereses respectivos.

Valores a depositar (A)	3.300
a Documentos a Cobrar (A)	3.300
Intereses Positivos a Devengar (A-)	300
a Intereses Ganados (R+)	300

Descuentos de documentos

Toda entidad con los documentos recibidos de terceros puede obtener recursos mediante el descuento de los mismos. Esta operatoria consiste en tomar los documentos que tiene en cartera y ser endosados a favor de la institución bancaria o financiera, quien por su intermediación, cobra comisiones y gastos más un interés por adelantar el dinero. El efectivo se acredita en la cuenta corriente bancaria.

El interés que cobra la institución financiera, no tienen nada que ver con los intereses que la empresa le cobra al cliente.

En esta operatoria intervienen las siguientes partes:

- Librador o firmante del documento, es la persona que emite un pagaré y que se compromete a abonar a su vencimiento.
- Beneficiaria o tenedor, es la persona que recibe el pagaré y que puede rubricar al dorso y transmitirlo por endoso a un tercero transformándose en endosante del documento y asume la condición de garante del cumplimiento del librador.
- Endosatario o tercero que recibe el documento endosado, ya sea para entregar dinero al endosante o por ser acreedor y considerar la deuda cancelada, ya sea total o parcial.

Para la institución financiera hay una doble garantía por la operación. Por un lado, la del firmante del pagaré, es decir el cliente de la empresa, y por el otro lado, la del endosante de los documentos, es decir la empresa.

En estos casos la empresa, en base a los pagarés que tiene en cartera, confecciona un listado de los que desean descontar indicando el monto y fecha de vencimiento, y en base a este listado, la institución financiera realiza la liquidación para cada documento detallando los intereses y gastos respectivos.

En cuanto a su registración se puede realizar de dos maneras:

- Emplear cuentas patrimoniales, a través de una cuenta regularizadora de documentos a cobrar, o bien;
- Emplear cuentas de orden.

En nuestra cátedra utilizaremos la registración a través de cuentas patrimoniales.

Contablemente:

01-06: Se descuentan en el Banco XX los documentos de los clientes A y B según el siguiente detalle:

Cliente	Monto	Plazo hasta el vencimiento del Documento.	Interés directo
A	30.000,00	30 días	5% mensual
B	45.500,00	60 días	6% mensual

El banco nos acredita el neto de la operación en la cuenta corriente y cobra el 1% en concepto de comisión y gastos y un 3% interés mensual directo.

En este caso, al adelantar los fondos a percibir en el futuro, tenemos que calcular el valor actual para lo cual utilizamos la fórmula:

$$V.A = \frac{V.F.}{(1 + i)^n}$$

Dónde: V.A. = Valor Actual

V.F. = Valor Final

i = Tasa de interés (que cobra el banco)

n = tiempo (que falta para el vencimiento del documento)

Documento del cliente "A"

$$V.A. = \frac{30.000}{(1 + 0,03)^1} = 29.126,21 \quad 30.000 - 29.126,21 = 873,79 \text{ interés (2)}$$

Documento del Cliente "B"

$$V.A. = \frac{45.500}{(1 + 0,03)^2} = 42.888,11 \quad 45.500 - 42.888,11 = 2.611,89 \text{ interés (2)}$$

Cálculo comisión = 75.500 x 0,01 = 755 (1)

Neto acreditado = 75.500 – (3.485,68 + 755) = 71.259,32

El registro contable será:

Banco XX cta.cte	71.259,32
Interés Negativo a Devengar (2)	3.485,68
Gastos Bancarios (1)	755
a Documentos Descontados	75.500

La cuenta Documentos Descontados es regularizadora de Documentos a Cobrar, e indica el monto de los pagarés que se descontaron en la institución financiera. La misma se cancelará a medida que vencen los documentos.

Cuando se produce el vencimiento de los documentos pueden suceder dos cosas:

- Cumplimiento del cliente
- Incumplimiento del cliente

En ambos casos por el transcurso del tiempo, por aplicación del criterio de lo devengado, debo reconocer Intereses Ganados (generados por el documento a cobrar) y los Intereses Perdidos (generados por la operación con el banco).

Cumplimiento del cliente

Llegado el vencimiento del documento, el firmante del mismo, debe realizar el pago en la institución bancaria o financiera donde fueron presentados. En este caso, tenemos que cancelar la cuenta Documentos Descontados y automáticamente damos de baja del activo a Documentos a Cobrar, y devengamos los intereses respectivos por el transcurso del tiempo, con cargo a resultados del ejercicio, de los pagarés cancelados.

Contablemente:

01-07: El Banco XX nos informa que el cliente A, cancelo el documento a término.

Documentos Descontados (Reg. DC)	30.000
a Documentos a Cobrar (A)	30.000

El registro del devengamiento de interés sería:

Interés Perdidos (R-)	2.161,52
“A” - 873,79	
“B” - 1.287,73	
a Interés Negativo a Devengar	2.161,52

Incumplimiento del cliente

Si llegado el vencimiento, el firmante no paga el documento, en este caso, también cancelamos Documentos Descontados, pero como el cliente no cumplió con el pago, la institución bancaria carga el importe del pagaré a nuestra cuenta corriente, haciéndose cobro del mismo. En nuestra contabilidad, debemos transferir el crédito a una cuenta que represente los documentos a cobrar vencidos.

Contablemente:

01-08: El Banco XX nos informa que el cliente B, no cancelo el documento a término, razón por la cual nos carga el importe en la cuenta corriente.

Documentos Descontados (Reg .DC)	45.5000
a Banco XX Cta. Cte. (A)	45.500

También se registra el devengamiento del interés:

Interés Perdidos (R-)	1.287,74
"B"- 1.287,74	
a Interés Negativo a Devengar	1.287,74

El banco al debitar el importe del documento no abonado, procede a la devolución del mismo, por lo que la empresa debe registrar el reingreso del pagaré y su nueva condición:

Documentos a Cobrar Vencidos (A)	45.500
a Documentos a Cobrar (A)	45.500

La cuenta Documentos a Cobrar Vencidos pertenece rubro de créditos y representa el derecho de cobro que puede pasar a ejecución judicial, transformarse en incobrable o bien cobrarse.

En caso de iniciarse la acción judicial, el registro contable será:

Doc. a Cobrar en Ejecución Judicial (A)	45.500
a Documentos a Cobrar Vencidos (A)	45.500

Si el documento se transforma en incobrable, el registro contable será:

Deudores Incobrables (R-)	45.500
a Doc.a Cobrar Vencidos/Ejecución Judicial (A)	45.500

Otros créditos en moneda

Estos créditos provienen de operaciones ajenas a la actividad principal de la empresa, y en donde podemos encontrar las siguientes cuentas:

- Accionistas
- Seguros Pagados por Adelantados
- Adelantos al Personal
- Dividendos a Cobrar
- Anticipos de Impuestos

Estas cuentas se caracterizan por que en algunos casos generan derecho de cobro y otras veces no generan derecho de cobro. Las que generan derecho a cobro, en algún momento se va a producir el ingreso de fondos a la empresa como la cuenta accionistas, dividendos a cobrar, etc. En cambio, las que no generan derecho de cobro corresponden a egresos de fondos no devengados, para lo cual hay que esperar su devengamiento para que se cargue a resultados del ejercicio como pérdidas, como los seguros pagados, los anticipos de impuestos, etc.

Para la medición de los otros créditos en moneda se aplican las mismas reglas establecidas para los créditos originados en operaciones que generan ingresos de actividades ordinarias.

Contablemente:

05-08: Los accionistas completan la integración por la suscripción de acciones en efectivo por \$10.000.

Caja (A)	10.000	
a Accionistas (A)		10.000

30-06: Se produce el devengamiento del alquiler del local por \$ 2.000.

Alquileres Pagados (R-)	2.000	
a Alquileres Pagados por Adelantados (A)		2.000

Derechos de reembolso

Una entidad medirá inicialmente los derechos de reembolso, por el menor de los siguientes importes:

- a) el correspondiente al pasivo reconocido;
- b) la suma que espera recuperar como consecuencia del desembolso futuro.

Por lo tanto, si el importe menor es el reconocido inicialmente, no se deberá efectuar ningún ajuste. Por el contrario, si la suma que se espera recuperar es inferior al importe originalmente reconocido, se deberá disminuir el importe en libros del crédito y reconocer un resultado negativo por la diferencia.

Baja de los créditos

Un crédito en moneda se dará de baja cuando:

- 1) se cobre el crédito; o, en el caso de los derechos de facturar a clientes, se emita factura o documento similar;
- 2) expiren o liquiden todos los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo del crédito en moneda;
- 3) transfiera dicho activo junto con todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del crédito;
- 4) acuerde una refinanciación que dé lugar a un nuevo crédito diferente al anterior.

Créditos en moneda extranjera

Toda entidad puede realizar operaciones con clientes que residen fuera del territorio nacional. Además de todas las situaciones previstas por las cuales pasa un crédito por ventas como sería el reconocimiento del crédito, el devengamiento de intereses, el

descuento de documentos, la constitución de la previsión, también debemos tener en cuenta el tipo de cambio vigente al momento de la incorporación al patrimonio, durante el ejercicio por las operaciones que se realicen y al cierre del ejercicio por el valor pendiente de cobro.

Contablemente:

10-10: Se realiza una venta en cuenta corriente de U\$S 10.000 a 30 días de plazo, y por la financiación se cobra un interés del 2% mensual. La cotización a esta fecha es:

Cotización	Al momento de la venta
Tipo comprador	\$ 13,00
Tipo vendedor	\$ 13,80

Moneda	Valor de Contado	Interés	Valor del Crédito
U\$S	10.000	$10.000 \times 0,02 = 200$	10.200
\$ = 13	130.000	$130.000 \times 0,02 = 2.600$	132.600

Cientes del Exterior (A)	132.600	
a Ventas (R+)		130.000
a Interés Positivo a Devengar (A-)		2.600

Cuando estemos trabajando en el activo recordemos que SIEMPRE tomaremos tipo de cambio COMPRADOR, dado que para transformar la moneda extranjera en moneda nacional debo venderla y la entidad financiera o casa de cambio va a comprarla.

10-11: Se produce el cobro del crédito en moneda extranjera. La cotización a esta fecha es:

	Al momento del cobro
Tipo comprador	\$ 13,50
Tipo vendedor	\$ 14,30

Moneda	Valor de Contado	Interés	Valor del Crédito
U\$S	10.000	$10.000 \times 0,02 = 200$	10.200
\$ = 13,50	135.000	$135.000 \times 0,02 = 2.700$	137.700

Registramos el cobro y el devengamiento de los intereses respectivos.

Caja Moneda Extranjera (A)	137.700	
a Clientes del Exterior (A)		132.600
a Diferencia de Cambio (R+)		5.100

Interés Positivo a Devengar (A-)	2.600	
Diferencia de Cambio (R-)	100	
a Intereses Ganados (R+)		2.700

Cuando cobramos el crédito, puede suceder que el tipo de cambio haya variado generando diferencias por ese motivo. La diferencia entre el cambio al momento del nacimiento del derecho a cobrar el crédito y el momento de su cobro, configura un resultado financiero (diferencia de cambio) que debería imputarse al resultado del periodo del devengamiento.

Créditos en especie

Son activos representativos de derechos que una entidad posee contra terceros para obtener bienes o servicios distintos del efectivo o de las inversiones financieras (por ejemplo, derechos para obtener bienes de cambio; bienes de uso; intangibles; propiedades de inversión; para recibir servicios que fueron pagados por anticipado; etc.),

En este rubro incluye derechos para obtener bienes de cambio, bienes de uso, intangibles, propiedades de inversión, o para recibir servicios que fueron pagados por adelantado, entre otros.

Controles periódicos

Depuraciones

Las depuraciones sobre los créditos por venta, significa realizar en forma periódica un análisis sobre las cuentas por cobrar que tiene la empresa, a los fines de mostrar la situación real de nuestros clientes, separando los regulares de los irregulares.

Toda venta a crédito genera la posibilidad de su atraso en su cumplimiento, con lo cual los créditos dejan ser regulares para transformarse en irregulares. Es decir, si el cliente no paga a tiempo implica una mora, por lo cual debemos modificar la condición del crédito, entonces surge la cuenta Deudores Morosos, para representar a nuestros clientes atrasados en su pago.

Contablemente:

30/11: El rubro créditos por ventas presenta los siguientes saldos:

Clientes ----- \$ 5.000 Documentos a cobrar ----- \$ 8.000

Realizada la depuración, se consideran clientes irregulares por \$ 1.500.

Deudores Morosos (A)	1.500
a Clientes (A)	1.500

De los documentos a cobrar, se encuentran vencidos \$ 1.200:

Documentos a Cobrar Vencidos (A)	1.200
a Documentos a Cobrar (A)	1.200

Los clientes en situación irregular, son notificados para que regularicen su situación dentro de un plazo determinado. Vencido dicho plazo, si el cliente no cumple con su pago, se le dará inicio a la demanda judicial, con lo cual tenemos que variar su situación anterior.

Contablemente:

Si fuese una demanda judicial a una cuenta corriente vencida, el registro será:

Deudores en Gestión Judicial (A)	1.500
a Deudores Morosos (A)	1.500

Si fuese una demanda judicial a un documento vencido, el registro será:

Doc. a Cobrar en Ejecución Judicial (A)	1.200
a Documentos a Cobrar Vencidos (A)	1.200

Las situaciones planteadas anteriormente pueden o no darse en la forma consecutiva presentada. Puede suceder que un cliente regular, que tiene una factura no vencida, tenga que pasarlo a una situación de cobro por vía judicial, sin estar en mora. En este caso, entonces, tendremos que registrarlo directamente como un deudor en gestión judicial sin pasar por morosos.

También puede suceder que un cliente regular, se declare insolvente, entonces tenemos que reconocer la pérdida respectiva, a través de la cuenta Deudores Incobrables.

Confirmaciones de saldos

Muchas veces las empresas, a los fines de llevar un mejor control sobre las cuentas por cobrar, suelen enviar a sus clientes los movimientos de sus respectivas cuentas a los fines de que confirmen los movimientos que lleva la empresa en sus registros. Esto sucede, porque puede haber errores en la registración de facturas por las ventas, de los recibos confeccionados por el cobro respectivo, diferencias en las fechas de ventas y cobros, o por alguna nota de débito emitida y que pueda producir alguna diferencia con el cliente.

Periodificaciones

Las periodificaciones consiste en separar los componentes financieros entre devengado y no devengado.

Esta tarea se realiza a los fines de reconocer en el ejercicio los intereses ganados por la financiación de la venta realizada, ya sea en cuenta corriente o documentada, generado por intereses explícitos o implícitos contenidos en la operación. Los intereses no devengados serán asignados a ejercicios futuros.

Contablemente:

01-03: Se realiza una venta en cuenta corriente por \$ 1.700 a 60 días de plazo. El precio de contado es de \$ 1.200.

Cientes (A)	1.700	
a Ventas (R+)		1.200
a Intereses positivos a devengar (A-)		500

01-04: Se devengan los intereses por la venta

Intereses positivos a devengar (A-)	250	
a Intereses Ganados (R+)		250

01-05: Se devengan los intereses por la venta y se cobra el crédito en efectivo.

Intereses positivos a devengar (A -)	250	
a Intereses Ganados (R+)		250

Caja (A)	1.700	
a Cientes (A)		1.700

Regularizaciones

Una entidad al trabajar con cuentas por cobrar tiene como riesgo la posibilidad de no cobrarse, perdiendo el derecho al cobro de las mismas por cualquier circunstancia. Frente a esta situación, se tiene que realizar las regularizaciones de los créditos mediante la constitución de la **Previsión para Deudores Incobrables**.

Esta previsión se la constituye para absorber los posibles incobrables que se encuentran contenidos en los saldos de créditos que se producen cuando se realizan ventas a plazo, ya sea de ejercicios pasados o los que se producen en el ejercicio.

La creación de la previsión debe reunir las siguientes características:

- Se constituye al cierre del ejercicio, para afrontar los posibles incobrables del próximo ejercicio.
- Debe existir un cierto grado de probabilidad que en el futuro el hecho previsto ocurra.

- Su base de cálculo debe ser cierta y razonable.

La previsión permite registrar la desvalorización de las cuentas por cobrar, regularizando su medición contable, siendo la cuenta de contrapartida un resultado negativo.

Existen distintos métodos de estimar los presuntos incobrables, siendo los usuales:

- **Método estadístico**

Consiste en aplicar sobre las ventas a créditos de años anteriores o sobre el total de las cuentas por cobrar de años anteriores, los incobrables que pueda tener la entidad, de más de un ejercicio económico. Esta forma de cálculo nos permite obtener el porcentaje de la previsión, que luego se aplicara sobre el total de las ventas a créditos o las cuentas por cobrar.

$$\frac{\text{Incobrables}}{\text{Ventas a créditos}} = \% \text{ de previsión}$$

$$\frac{\text{Incobrables}}{\text{Cuentas por Cobrar}} = \% \text{ de previsión}$$

Contablemente:

31-05: La empresa decide estimar los presuntos incobrables del ejercicio 4, y cuenta con la siguiente información de años anteriores.

Años (Ejercicio)	Cuentas por cobrar	Ventas a Créditos	Incobrables
1	50.000	170.000	3.000
2	45.000	150.000	2.800
3	70.000	190.000	4.500
Total	165.000	510.000	10.300

$$\frac{\text{Incobrables}}{\text{Ventas a créditos}} = \frac{10.300}{510.000} = 2 \%$$

$$\frac{\text{Incobrables}}{\text{Cuentas por cobrar}} = \frac{10.300}{165.000} = 6\%$$

Al cierre del ejercicio, se conoce que:

- El rubro de créditos está compuesto de la siguiente manera:

Deudores por Venta	\$ 65.000
Documentos a Cobrar	\$ 80.000
Deudores Morosos	\$ 55.000
Deudores en Gestión Judicial	<u>\$ 30.000</u>
Total	\$ 230.000

- El total de las ventas a créditos fueron: \$ 950.000

El valor de constitución de la previsión será:

$$2\% \text{ s/}950.000 = 19.000$$

ó

$$6\% \text{ s/}230.000 = \$ 13.800$$

Por lo tanto, el registro contable de la constitución, en cualquiera de las dos formas de cálculo será:

Quebrantos para Deudores Incobrables (R-)	13.800	
a Previsión por Deudores Incobrables (A-)		13.800

Se debita una cuenta de pérdida denominada Quebranto para deudores incobrables y se acredita la cuenta Previsión por deudores incobrables que es una cuenta regularizadora del activo que pertenece al rubro créditos.

- **Análisis específicos de cada cuenta por cobrar**

Bajo esta metodología se realiza un estudio particular de cada cuenta por cobrar en función de la antigüedad y de la condición del crédito pactada con el cliente. Este método es recomendable para aquellos entes que tienen un volumen bajo de clientes.

Contablemente:

30-04: La empresa realiza un análisis de su cartera de clientes, con los cuales opera a 30 días obteniendo los siguientes resultados.

Clientes	Importes	Créditos a 30 días	Créditos con mora superior a los 30 días
Lara S.A	1.200,00	Normal	-
Sol	1.800,00	-	Excedido
La Veloz	2.000,00	-	Excedido
Luis DD	1.500,00	Normal	

Los clientes Lara SA y Luis D.D están dentro del término crediticio otorgado por la empresa.

El cliente Sol y la Veloz presentan demoras en su cumplimiento. La entidad los notifico para que regularicen su situación, no obteniéndose resultados favorables.

Frente a esta última dos situaciones, el departamento crediticio, sugiere que se debe constituir la previsión por el monto total de la deuda que tienen los clientes con la empresa.

Quebrantos para Deudores Incobrables (R-)	3.800	
a Previsión por Deudores Incobrables (A-)		3.800

Utilización de la previsión

Una vez constituida la previsión, aplicando alguno de los dos métodos, en el ejercicio siguiente en caso de producirse alguna incobrabilidad, en vez de imputarla a pérdida, utilizamos la previsión que se ha constituido al cierre del ejercicio anterior.

En este caso debitamos la cuenta Previsión para deudores incobrables y acreditamos el activo que damos baja, que puede ser clientes, deudores morosos, etc.

Contablemente:

Previsión por Deudores Incobrables	
a Clientes	
a Deudores Morosos	
...	

Una vez utilizada la previsión, al ser un cálculo estimado, puede ocurrir que se absorba la totalidad de la incobrabilidad o no, es decir, que la previsión fue estimada en exceso o en defecto.

Contablemente:

Supongamos que la previsión al cierre del ejercicio anterior, año X1, fue constituida por \$ 4.000. Durante el presente ejercicio, año X2, resulta como incobrable un cliente en cuenta corriente por \$ 3.500 siendo el único incobrable que tenemos. La registración contable sería:

Previsión por Deudores Incobrables (A-)	4.000	
a Clientes (A)		3.500
a Recupero de Previsión (PN)		500

Al ser el único incobrable del ejercicio, cancelamos la previsión por el monto estimado y acreditamos el activo que damos de bajo, y a los fines de que la previsión quede saldada usamos la cuenta "Recupero de Previsión" que pertenece al rubro del Patrimonio Neto, representando un ajuste de resultados de ejercicios anteriores (AREA). En este caso el monto estimado fue calculado en exceso.

Cuando el monto de la previsión sea estimado por un monto menor, también tenemos que saldar la previsión y las incobrabilidades que excedan a la previsión serán imputadas a una cuenta de resultados.

Contablemente:

Un cliente se declara insolvente para cancelar el crédito que tiene con la empresa por un valor de \$ 4.000. Tomando en cuenta que la previsión fue constituida por \$ 3.000, el registro contable será:

Previsión por Deudores Incobrables (A-)	3.000	
Deudores Incobrables (R-)	1.000	
a Deudores en Gestión Judicial (A)		4.000