

Pauta de Corrección : Ejercicio 2da solemne de Contabilidad

Libro Diario de Movimientos

Fecha	Cuentas	Debe	Haber
01/04/2004	Caja	\$ 5.000.000	
01/04/2004	Banco	\$ 3.800.000	
01/04/2004	Cuentas por Cobrar	\$ 5.000.000	
01/04/2004	Letras por Cobrar : Garantía Bancaria	\$ 2.000.000	
01/04/2004	Letras por Cobrar : Garantía Bancaria	\$ 2.000.000	
01/04/2004	Letras por Cobrar : Garantía Bancaria	\$ 1.000.000	
01/04/2004	Letras por Cobrar : Garantía Bancaria	\$ 2.800.000	
01/04/2004	Letras por Cobrar : Cobranza Simple	\$ 1.000.000	
01/04/2004	Letras por Cobrar : Cobranza Simple	\$ 9.000.000	
01/04/2004	Letras por Cobrar : Cobranza Simple	\$ 5.000.000	
01/04/2004	Letras por Cobrar : Cobranza Simple	\$ 1.000.000	
01/04/2004	Mercaderías : Materia Prima A	\$ 750.000	
01/04/2004	Mercaderías : Materia Prima B	\$ 5.100.000	
01/04/2004	Mercaderías : Materia Prima C	\$ 11.200.000	
01/04/2004	Mercaderías : Producto en Proceso	\$ 7.760.000	
01/04/2004	Mercadería : Producto Terminado	\$ 11.000.000	
01/04/2004	Iva Crédito Fiscal	\$ 10.800.000	
01/04/2004	Maquinarias	\$ 25.000.000	
01/04/2004	Dep.Acumulada		\$ 5.000.000
01/04/2004	Proveedores		\$ 20.500.000
01/04/2004	Letras por pagar		\$ 37.000.000
01/04/2004	Iva Débito Fiscal		\$ 17.000.000
01/04/2004	AFP XX por Pagar		\$ 865.000
01/04/2004	ISAPRE XX por Pagar		\$ 605.500
01/04/2004	Impuesto único por pagar		\$ 97.000
01/04/2004	Retenciones Judiciales por Pagar		\$ 432.500
01/04/2004	Capital		\$ 22.010.000
01/04/2004	Utilidades Retenidas		\$ 5.700.000

Libro Diario de Movimientos

Fecha	Cuentas	Debe	Haber
15/04/2004	Caja	\$ 2.500.000	
15/04/2004	Cuentas por Cobrar		\$ 2.500.000
20/04/2004	Caja	\$ 2.000.000	
20/04/2004	Cuentas por Cobrar		\$ 2.000.000
10/04/2004	Banco	\$ 2.000.000	
10/04/2004	Letras por Cobrar : Garantía Bancaria		\$ 2.000.000
15/04/2004	Banco	\$ 2.000.000	
15/04/2004	Letras por Cobrar : Garantía Bancaria		\$ 2.000.000
25/04/2004	Letras por Cobrar : Garantía Bancaria		\$ 1.000.000
25/04/2004	Letras por Cobrar	\$ 1.000.000	
15/04/2004	Letras por Cobrar : Cobranza Simple		\$ 9.000.000
15/04/2004	Letras por Cobrar	\$ 9.000.000	
10/04/2004	Banco	\$ 1.000.000	
10/04/2004	Letras por Cobrar : Cobranza Simple		\$ 1.000.000
20/04/2004	Banco	\$ 5.000.000	
20/04/2004	Letras por Cobrar : Cobranza Simple		\$ 5.000.000
12/04/2004	Iva Débito Fiscal	\$ 17.000.000	
12/04/2004	Iva Crédito Fiscal		\$ 10.800.000
12/04/2004	Banco		\$ 6.200.000
16/04/2004	Gastos de Protesto	\$ 180.000	
16/04/2004	Banco		\$ 180.000
20/04/2004	Gastos de Protesto	\$ 20.000	
20/04/2004	Banco		\$ 20.000
10/04/2004	Proveedores	\$ 2.500.000	
10/04/2004	Banco		\$ 2.500.000
15/04/2004	Proveedores	\$ 7.000.000	
15/04/2004	Banco		\$ 7.000.000
22/04/2004	Proveedores	\$ 3.000.000	
22/04/2004	Banco		\$ 3.000.000
03/04/2004	Letras por pagar	\$ 2.000.000	
03/04/2004	Banco		\$ 2.000.000
04/04/2004	Letras por pagar	\$ 5.000.000	
04/04/2004	Banco		\$ 5.000.000
18/04/2004	Letras por pagar	\$ 9.000.000	
18/04/2004	Banco		\$ 9.000.000
27/04/2004	Letras por pagar	\$ 15.000.000	
27/04/2004	Banco		\$ 15.000.000

Libro Diario de Movimientos

Fecha	Cuentas	Debe	Haber
12/04/2004	AFP XX por Pagar	\$ 865.000	
12/04/2004	ISAPRE XX por Pagar	\$ 605.500	
12/04/2004	Impuesto único por pagar	\$ 97.000	
12/04/2004	Retenciones Judiciales por Pagar	\$ 432.500	
12/04/2004	Banco		\$ 2.000.000
17/04/2004	Mercaderías : Materia Prima A	\$ 10.500.000	
17/04/2004	Mercaderías : Materia Prima B	\$ 8.500.000	
17/04/2004	Mercaderías : Materia Prima C	\$ 8.000.000	
17/04/2004	Iva Crédito Fiscal	\$ 5.130.000	
17/04/2004	Letras por Pagar		\$ 32.130.000
04/04/2004	Mercaderías : Materia Prima A		\$ 2.250.000
04/04/2004	Mercaderías : Materia Prima B		\$ 5.100.000
04/04/2004	Mercaderías : Materia Prima C		\$ 7.200.000
04/04/2004	Mercaderías : Producto en Proceso	\$ 14.550.000	
22/04/2004	Mercaderías : Materia Prima A		\$ 3.750.000
22/04/2004	Mercaderías : Materia Prima B		\$ 8.500.000
22/04/2004	Mercaderías : Materia Prima C		\$ 12.000.000
22/04/2004	Mercaderías : Producto en Proceso	\$ 24.250.000	
04/04/2004	Mercaderías : Producto en Proceso		\$ 2.910.000
04/04/2004	Mano de Obra por Pagar		\$ 120.000
04/04/2004	Mercadería : Producto Terminado	\$ 3.030.000	
22/04/2004	Mercaderías : Producto en Proceso		\$ 12.610.000
22/04/2004	Mano de Obra por Pagar		\$ 520.000
22/04/2004	Mercadería : Producto Terminado	\$ 13.130.000	
22/04/2004	Banco	\$ 40.383.840	
22/04/2004	Ingreso de Explotación		\$ 33.936.000
22/04/2004	Iva Debito Fiscal		\$ 6.447.840
22/04/2004	Costo de Ventas	\$ 25.140.000	
22/04/2004	Mercadería : Producto Terminado		11.000.000
22/04/2004	Mercadería : Producto Terminado		14.140.000
30/04/2004	Depreciacion del Ejercicio	\$ 200.000	
30/04/2004	Dep.Acumulada		\$ 200.000
30/04/2004	Mano de Obra por Pagar	640.000	
30/04/2004	Remuneraciones	134.400	
30/04/2004	AFP XX por Pagar		64.000
30/04/2004	ISAPRE XX por Pagar		44.800
30/04/2004	Impuesto único por pagar		25.600
30/04/2004	Banco		640.000
TOTALES		\$ 349.998.240	\$ 349.998.240

Balance de 8 Columnas

Cuentas	DEBITOS	CREDITOS	SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR	ACTIVOS	PASIVOS	PERDIDAS	GANANCIAS
Caja	\$ 9.500.000	\$ 0	\$ 9.500.000		\$ 9.500.000			
Banco	\$ 54.183.840	\$ 52.540.000	\$ 1.643.840		\$ 1.643.840			
Cuentas por Cobrar	\$ 5.000.000	\$ 4.500.000	\$ 500.000		\$ 500.000			
Iva Crédito Fiscal	\$ 15.930.000	\$ 10.800.000	\$ 5.130.000		\$ 5.130.000			
Letras por Cobrar	\$ 10.000.000	\$ 0	\$ 10.000.000		\$ 10.000.000			
Letras por Cobrar : Cobranza Simple	\$ 16.000.000	\$ 15.000.000	\$ 1.000.000		\$ 1.000.000			
Letras por Cobrar : Garantía Bancar	\$ 7.800.000	\$ 5.000.000	\$ 2.800.000		\$ 2.800.000			
Mercadería : Producto Terminado	\$ 27.160.000	\$ 25.140.000	\$ 2.020.000		\$ 2.020.000			
Mercaderías : Materia Prima A	\$ 11.250.000	\$ 6.000.000	\$ 5.250.000		\$ 5.250.000			
Mercaderías : Materia Prima B	\$ 13.600.000	\$ 13.600.000	\$ 0		\$ 0			
Mercaderías : Materia Prima C	\$ 19.200.000	\$ 19.200.000	\$ 0		\$ 0			
Mercaderías : Producto en Proceso	\$ 46.560.000	\$ 15.520.000	\$ 31.040.000		\$ 31.040.000			
Maquinarias	\$ 25.000.000	\$ 0	\$ 25.000.000		\$ 25.000.000			
Dep.Acumulada	-\$ 5.200.000	\$ 0	-\$ 5.200.000		-\$ 5.200.000			
AFP XX por Pagar	\$ 865.000	\$ 929.000		\$ 64.000		\$ 64.000		
Impuesto único por pagar	\$ 97.000	\$ 122.600		\$ 25.600		\$ 25.600		
ISAPRE XX por Pagar	\$ 605.500	\$ 650.300		\$ 44.800		\$ 44.800		
Iva Débito Fiscal	\$ 17.000.000	\$ 23.447.840		\$ 6.447.840		\$ 6.447.840		
Letras por pagar	\$ 31.000.000	\$ 69.130.000		\$ 38.130.000		\$ 38.130.000		
Proveedores	\$ 12.500.000	\$ 20.500.000		\$ 8.000.000		\$ 8.000.000		
Capital	\$ 0	\$ 22.010.000		\$ 22.010.000		\$ 22.010.000		
Utilidades Retenidas	\$ 0	\$ 5.700.000		\$ 5.700.000		\$ 5.700.000		
Ingreso de Explotación	\$ 0	\$ 33.936.000		\$ 33.936.000				\$ 33.936.000
Costo de Ventas	\$ 25.140.000	\$ 0	\$ 25.140.000				\$ 25.140.000	
Depreciacion del Ejercicio	\$ 200.000	\$ 0	\$ 200.000				\$ 200.000	
Remuneraciones	\$ 134.400	\$ 0	\$ 134.400				\$ 134.400	
Total Gastos de Protesto	\$ 200.000	\$ 0	\$ 200.000				\$ 200.000	
SUB TOTALES	\$ 343.725.740	\$ 343.725.740	\$ 114.358.240	\$ 114.358.240	\$ 88.683.840	\$ 80.422.240	\$ 25.674.400	\$ 33.936.000
DIFERENCIAS	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 8.261.600	\$ 8.261.600	\$ 0
TOTALES	\$ 343.725.740	\$ 343.725.740	\$ 114.358.240	\$ 114.358.240	\$ 88.683.840	\$ 88.683.840	\$ 33.936.000	\$ 33.936.000

Balance General Clasificado

30 de Abril de 2004

ACTIVOS	
Activo Circulante	68.883.840
Caja	9.500.000
Banco	1.643.840
Cuentas por Cobrar	500.000
Iva Crédito Fiscal	5.130.000
Letras por Cobrar	13.800.000
Mercadería	38.310.000
Activo Fijo	19.800.000
Maquinarias	25.000.000
Dep.Acumulada	-5.200.000
Total de Activos	88.683.840

PASIVOS	
Pasivo Circulante	52.712.240
AFP XX por Pagar	64.000
Impuesto único por pagar	25.600
ISAPRE XX por Pagar	44.800
Iva Débito Fiscal	6.447.840
Letras por pagar	38.130.000
Proveedores	8.000.000
Patrimonio	35.971.600
Capital	22.010.000
Utilidades Retenidas	5.700.000
Utilidad del Ejercicio	8.261.600
Total de Pasivos	88.683.840

Estado de Resultados

ITEM	Monto
Ingreso de Explotación	33.936.000
Costo de Ventas	-25.140.000
Margen de Contribución	8.796.000
Gastos Administracion y Ventas	(-334.400)
Resultado Operacional	8.461.600
Otros Gastos	200.000
Resultado No Operacional	200.000
Utilidad Antes de Impuesto	8.261.600
Impuesto	0
Utilidad Neta	8.261.600

Administración de las

Cuentas por y Documentos por Cobrar

Todas las operaciones de un negocio generan derechos sobre terceros y que generalmente constituyen operaciones comerciales que por su naturaleza, deben ser clasificadas como operaciones de rápida liquidación y que influyen necesariamente sobre las actividades del negocio.

Estas operaciones las podemos clasificar en :

- c) Operaciones Propias del Negocio
- d) Operaciones Complementarias al negocio

La fuente principal de los documentos que aparecen en el Balance , son las ventas del giro del negocio. Estas ventas por constituirse un derecho de traspaso de dominio, deben ser documentadas para ser reflejadas en la contabilidad.

Desde el punto del vista de un proceso contable que sostenga la venta a crédito, el traspaso de la mercadería entre la empresa y el cliente se materializa a través del ***traspaso de dominio del bien transado***. Ese traspaso de dominio puede obedecer a un ente nacional o extranjero. Si son ventas para un sujeto nacional se dice que se está frente a una operación comercial corriente en el territorio nacional y la forma en que se documenta es a través de la emisión directa de facturas de venta. Si el sujeto es no nacional y la operación se perfecciona con la entrega del dominio (documentos de embarque) se dice que se está frente a una operación comercial de exportación o fuera del territorio nacional. Indudablemente que el traspaso de dominio de la mercadería se materializa con la factura de Venta,. Si la factura de venta es nacional, está afecta a un impuesto por conEoQto de valor agregado (impuesto IVA) ese impuesto se incluye en el precio de venta de la mercadería y grava al comprador.

Toda venta que se haga en el territorio nacional genera un documento de traspaso de dominio que se denomina factura. La factura emitida es un crédito simple, vale decir la exigibilidad de cancelación del documento está dado exclusivamente por las condiciones de pago que ha ofrecido el vendedor.

Indudablemente que el registro de contabilización de una factura es :

Item	Debe	Haber
Cuentas Por Cobrar Cliente XXX	999	
Ventas		999

Todo valor que aparece reflejado en el ITEM Cuentas por cobrar, corresponde a una venta Indocumentada.

Cada vez que una venta se documenta , el asiento anterior se reversa para reflejar la tenencia del título de pago que perfecciona la factura, sea este cheque, letra , pagaré u otro medio pálido de cancelación.

Item	Debe	Haber
Documentos por Cobrar XXX	999	
Cuentas Por Cobrar Cliente XXX		999

Los documentos por cobrar dan origen a futuras tenencias de efectivo y se transforman en activos menos líquidos que el Disponible o Bancos, pero más líquidos que la Mercadería.

Dentro de la Clasificación de documentos por Cobrar podemos encontrar las siguientes sub clasificaciones :

- Deudores por ventas de exportación
- Letras por cobrar en cartera
- Letras por cobrar en Garantía Banco
- Efectos por cobrar en cartera (Cheques)
- Documentos Protestados
- Documentos en cobranza Pre y Judicial
- Documentos en cobranza directa.

Algunas Consideraciones de la Información de las cuentas por cobrar .

Un sujeto de crédito genera una cuenta por cobrar. El sujeto de crédito se ve afecto a la aplicación de criterios de administración que están relacionado con :

- g) Identificación de Clientes (RUT -→ Análisis)
- h) Límite de Crédito autorizado
- i) Perfil de Pago
- j) Forma de Cancelación
- k) Código del Vendedor asociado.
- l) Zona de venta, territorio al que pertenece.

Estimación de las cuentas por cobrar para el Balance

Cada vez que se hace un arqueo para determinar los saldos en el balance que se presentará a los inversionistas y usuarios de la información, se hace necesario que el balance presente cuentas que se encuentren saneadas respecto de posibles eventualidades que pueden ocurrir en los pagos. De hecho la alternativa de vender a crédito tiene consigo un riesgo de no pago que se denomina incobrables. Nuestra legislación autoriza a hacer una provisión de pérdida por la no recuperación de nuestras ventas a crédito. Dicha provisiones denomina **ESTIMACIÓN DE INCOBRABLES**.

Para determinar dicha estimación existen variados métodos que se pueden utilizar.

- a) Método del Porcentaje de ventas Netas : se establece un porcentaje de no pago del total de ventas , con lo cual se hace una provisión :

Ventas	1.000
- devoluciones	100
Ventas Netas	900

Provision : 0,5% de las ventas netas

Estimacion de Incobrables : $900 * 0,005 = 4,5$

Si las cuentas por cobrar son 70,5 tenemos :

Cuentas por cobrar	70,5
Estimacion de Incobrables	4,5
 Cuentas por cobrar netas	 66

b) Se establece un porcentaje fijo a descontar de las cuentas por cobrar (se estima un 3 %)

Si las cuentas por cobrar son 70,5 tenemos :

Cuentas por cobrar	70,5
Estimacion de Incobrables (3% de C*C)	2
 Cuentas por cobrar netas	 68,5

c) estimación de un porcentaje fijo por tramo de antigüedad de saldos :

	% de Incobr.
<u>Vigentes</u>	
- Sobre 90 Días	0%
- Entre 61 y 90 días	0%
- Entre 31 y 60 días	0,10%
- Entre 0 y 30 días	0,15%
<u>Vencidas</u>	
- Menores a 30 días	1%
- Entre 31 y 60 días	3%
- Entre 61 y 90 días	4%
- Sobre 90 Días	5%

El método apunta a hacer una diferenciación desde el punto de vista de la cobranza, para las cuentas que tengan una menor calidad de cobro, sobre todo las vencidas. Dependiendo del ciclo de operación del negocio de la empresa , el crédito autorizado (medido por un indicador de período promedio de cobro) es el que define la calidad de las cuentas por cobrar. Existe una relación directa entre la trayectoria de la incobrabilidad y la extensión de plazos por expansiones de venta. La forma en que soluciona el evento, es documentando con el deudor la cuentas (facturas) que no tengan un respaldo exigible (cheque o letra)

Depuración y análisis de las cuentas del balance

Al analizar la información de las cuentas por cobrar que aparece en un balance es necesario previamente realizar una depuración. Dicha depuración, debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Realizar una Depuración de datos : en particular se debe eliminar de las Cuentas por Cobrar aquellas que efectivamente son incobrables. Para esto es necesario disponer de una análisis de Cuentas por cobrar²
- Forma de contabilización de las cuentas
- Valorización : puede existir la posibilidad que las cuentas por cobrar se encuentren expresadas en una moneda original distinta de aquella en la cual son presentadas en el balance.
- Política de administración : en particular identificar con claridad la política crediticia que maneja la empresa.
- Evolución tendencias, etc. (mientras mayor sea el monto mayor será la importancia de análisis)
- Utilizar información preferentemente de un balance auditado y que cumpla con la reglamentación vigente.
- Cerciorarse de que el balance que se esta analizando tenga la firma de la persona responsable del balance.

Análisis de las cuentas comerciales por cobrar

El análisis de la información de cobranza vigente que entrega la contabilidad, obliga en particular a tener criterios de análisis. Dichos criterio y consideraciones se señalan en el siguiente detalle :

- Formas de documentación de las cuentas por cobrar o deudores por venta, que proporción y cual es el respaldo de cada una de ellas en caso de no poder cobrarlas.
- Utilización de Factoring en la cobranza o para tener liquidez inmediata
- Principales deudores
- Grado de concentración que existe en cada uno de ellos
- Comportamiento pasado de esas cuentas

² Al referirse a análisis nos referimos a un detalle contable que entregue información respecto de la composición de la cuenta en particular.

- Porcentaje de incobrabilidad de los últimos meses
- Comparación de la cartera de clientes con otras empresas del mismo sector
- Verificar la contabilización. Podrían no incluir IVA
- Política de administración de las cuentas por cobrar (Beneficios de mantener cuentas por cobrar, intereses v/s sus costos por la administración
- Se debe tener en cuenta que el volumen de las cuentas por cobrar depende del porcentaje de ventas a crédito, volumen de ventas y plazo promedio de ventas.
- Políticas de crédito: se refiere a la forma de seleccionar a sus clientes, criterio de evaluación.
- Condiciones de crédito: porcentaje de ventas a crédito, plazo, formas de reajustes de tasas de interés, formas o tipos de documentación, tipos de descuentos por pronto pago, garantías en caso de pedir.
- Políticas de cobranza: de tipo prejudicial, que trato les dan a los clientes con retraso de 30 días o más, que tipo de acciones se toman, forma de cobranza, vía fax, cartas, etc., cobranza judicial, tipos de procedimientos, embargos, etc.
- Evolución y Tendencias de las Cuentas por Cobrar