



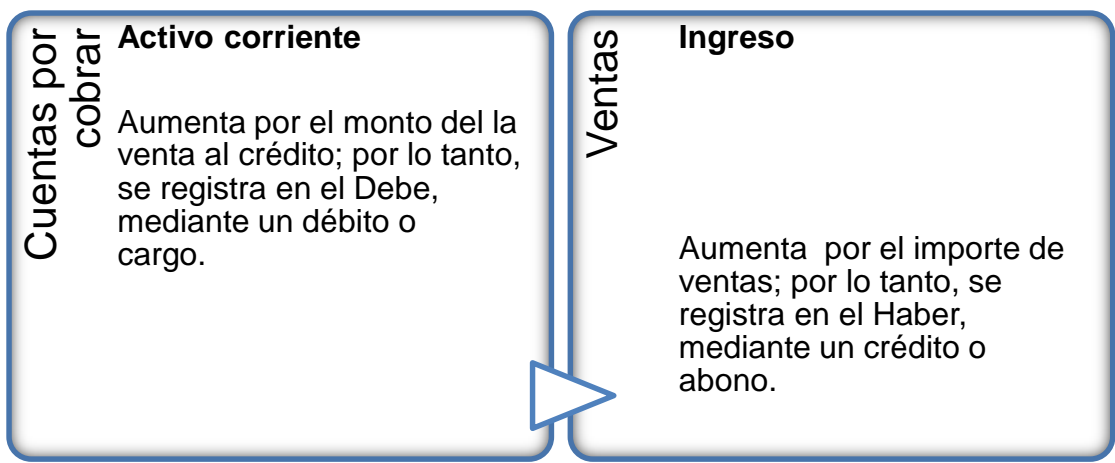
Ejemplo:

Una empresa estima que el 2% sobre las ventas mensuales se perderá por no pago de su clientela. Durante el mes de setiembre las ventas totales fueron de ¢20.000.000⁰⁰.

a. Cálculo de incobrables

Ventas x Porcentaje de estimación: ¢20.000.000⁰⁰ x 2% = ¢400.000⁰⁰

Análisis de la información:



b. Asiento corriente para registrar la venta

FECHA	DETALLE	Ref.	DEBE	HABER
01/09	Cuentas por cobrar		¢ 20.000.000 ⁰⁰	
	Ventas			20.000.000 ⁰⁰
	Registro de las ventas al crédito			

Por consiguiente, la mayorización del asiento corriente es:

Cuentas por cobrar

(01/09) 20.000.000 ⁰⁰	
----------------------------------	--

Ventas

	20.000.000 ⁰⁰ (01/09)
--	----------------------------------





c. Asiento de ajuste para registrar el incobrable

Análisis de la información

Gasto por incobrable

Estimación por incobrable.

- Gastos**
Aumenta por el importe del 2% de las ventas reconocido como incobrable. Aumenta mediante un débito o un cargo.
- Activo corriente**
Aumenta por el monto reconocido como gasto incobrable mediante un crédito o abono.

Ahora bien, el asiento de ajuste es:

FECHA	DETALLE	Ref.	DEBE	HABER
30/09	Gasto por incobrable		¢ 400.000 ⁰⁰	
	Estimación por incobrable			400.000 ⁰⁰
	Registro del gasto por incobrable, 2% sobre las ventas			

Por lo tanto, la mayorización del asiento de ajuste correspondiente al registro del gasto por seguro del primer mes sería:

Cuentas por cobrar	Ventas
(01/09) 20.000.000 ⁰⁰	20.000.000 ⁰⁰ (01/09)
Gasto por incobrable	Estimación por incobrable
(30/09) 400.000 ⁰⁰	(30/09) 400.000 ⁰⁰





En los **Estados Financieros**:

- ✚ El gasto por incobrables se presenta en el Estado de Resultados como un Gasto de Ventas.
- ✚ La Estimación para incobrables se presenta en el Estado de Situación Financiera como una disminución de las Cuentas por Cobrar.
- ✚ Al resultado de las Cuentas por Cobrar menos la Estimación por incobrables se le llama **Cuentas por Cobrar netas**.

