

872708 1

UNIVERSIDAD DON VASCO, A. C. *Dej*



INCORPORADA A LA  
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Escuela Superior de  
Administración y Contaduría

"IMPLANTACION DE UN SISTEMA  
DE INVENTARIOS DETALLISTAS EN  
UN SUPERMERCADO".

SEMINARIO DE INVESTIGACION  
PARA OBTENER EL TITULO DE:  
**LICENCIADO EN CONTADURIA**

P R E S E N T A :

FRANCISCO JAVIER DIAZ MORENO

ASESORO: L. C. ISMAEL GUADALUPE ATILANO DIAZ

URUAPAN, MICHOACAN.

1995.



FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## DEDICATORIAS:

### A MIS PADRES :

A quienes sin escatimar esfuerzo alguno han sacrificado gran parte de su vida me han formado y educado.

A quienes nunca podré pagar todos sus desvelos ni con las riquezas más grandes del mundo.

Porque hoy recibo su más valiosa herencia:

*mi profesión*

Por ustedes la obtuve y a ustedes se las brindo.

### A MIS HERMANOS :

A quienes con su impulso moral me ayudaron a lograr vencer todos esos obstáculos que se me presentaban a lo largo de mi carrera.

### A MI ASESOR :

Quien me brindó sus conocimientos, tiempo, amistad y confianza, que sin estos elementos no hubiese podido lograr mi meta.

## INTRODUCCION.

El presente trabajo surgió de la intención de conocer sobre los elementos necesarios para la implantación de un método de control de inventarios en un supermercado.

El objetivo principal es el implantar un método de valuación de inventarios bajo el sistema de Detallistas, que satisfaga las necesidades de un comercio en pequeño, ya que fue la idea principal, la de mostrar de una manera sencilla y clara las ventajas que se obtienen cuando se maneja un método de valuación de inventarios.

Esta investigación parte de la siguiente hipótesis: " El método de valuación de Detallistas, es viable y adecuado para el control de las mercancías en un supermercado ".

La presente investigación se integra como sigue:

### *EN EL CAPITULO I:*

El Mercado y su Importancia.

La Actividad comercial como factor de desarrollo.

La Actividad comercial en México.

La Importancia comercial de Uruapan.

La Empresa.

## **EN EL CAPITULO II:**

**El Control de inventarios.**

**Fases del control de inventarios.**

**Importancia del control de inventarios.**

**Ventajas que se obtienen con el control de inventarios.**

**Métodos del control de inventarios.**

**Control interno.**

**Objetivos de control interno.**

## **EN EL CAPITULO III:**

**Diseño y establecimiento de un sistema para el control de inventarios.**

**Valuación de inventarios.**

**Método de valuación U.E.P.S.**

**Método de valuación COSTO IDENTIFICADO.**

**Método de valuación de COSTO PROMEDIO.**

**Método de valuación de DETALLISTAS.**

**Método de valuación P.E.P.S.**

**Método de valuación del PRECIO DE MERCADO O DE LA ULTIMA COMPRA.**

**Método de valuación de la EXISTENCIA BASICA PARA VALORAR EL INVENTARIO.**

**Método de valuación de EXISTENCIAS NORMALES.**

**Método de valuación de COSTO DE REPOSICION.**

**Principios de la valuación de la actuación.**

**Normas de valuación.**

**Reglas de valuación.**

**Sistemas de valuación.**

**El problema de la valuación de inventarios.**

**Valuación de inventarios y costo de ventas aplicando el Boletín B-IV**

**Valuación de inventarios U.E.P.S-MONETARIO.**

***EN EL CAPITULO IV:***

**Método de Detallistas.**

**Cambio de precios.**

**Ventajas del método.**

**Sistema Detallistas con U.E.P.S-MONETARIO.**

**Mecánica del cálculo.**

**Cálculo del factor costo.**

**Conclusiones del sistema Detallistas con U.E.P.S.-MONETARIO.**

**EN EL CAPITULO V :**

**Ley del IMPAC.**

**Boletín B-10.**

**Efecto fiscal al implantar un sistema de valuación de Detallistas.**

**EN EL CAPITULO VI :**

**Antecedentes históricos de la empresa sujeta a estudio.**

**Implantación del sistema de inventarios de Detallistas.**

**Desventajas de los otros métodos de valuación existentes.**

## **INDICE**

### **CAPITULO I : EL MERCADO Y LA EMPRESA .**

|   |    |
|---|----|
| 1.1 EL MERCADO Y SU IMPORTANCIA .....                       | 9  |
| 1.1.1 El mercado.....                                       | 9  |
| 1.1.2 Importancia del mercado.....                          | 10 |
| 1.1.3 La actividad comercial como factor de desarrollo..... | 11 |
| 1.1.4 La actividad comercial en México.....                 | 11 |
| 1.1.5 La importancia comercial de Uruapan.....              | 12 |
| 1.2 LA EMPRESA.....   | 14 |

### **CAPITULO II : EL CONTROL DE INVENTARIOS.**

|  |    |
|--|----|
| 2.1 INVENTARIOS.....   | 18 |
| 2.1.1 Conceptos generales.....                                   | 18 |
| 2.2 CONTROL.....   | 19 |
| 2.2.1 Concepto.....  | 19 |
| 2.2.2 Objetivos.....   | 20 |
| 2.2.3 Fases del control de inventarios.....                      | 21 |
| 2.2.4 Importancia del control de inventarios.....                | 22 |
| 2.2.5 Ventajas que se obtienen en el control de inventarios..... | 24 |
| 2.2.6 Métodos de control de inventarios.....                     | 25 |
| 2.3 CONTROL INTERNO.....   | 26 |
| 2.3.1 Conceptos.....   | 26 |
| 2.3.2 Objetivos.....   | 28 |



## CAPITULO III : LOS SISTEMAS DE CONTROL DE INVENTARIOS.

|   |    |
|---|----|
| 3.1 DISEÑO Y ESTABLECIMIENTO DE UN SISTEMA PARA EL CONTROL DE INVENTARIOS.....      | 29 |
| 3.2 VALUACION DE INVENTARIOS.....   | 31 |
| 3.2.1 Objetivo.....   | 31 |
| 3.2.2 Métodos de valuación.....   | 32 |
| 3.2.2.1 Método de valuación P.E.P.S.....  | 32 |
| 3.2.2.2 Método de valuación U.E.P.S.....  | 35 |
| 3.2.2.3 Método de valuación de COSTO IDENTIFICADO.....                              | 37 |
| 3.2.2.4 Método de valuación de COSTO PROMEDIO.....                                  | 38 |
| 3.2.2.5 Método de valuación de DETALLISTAS.....                                     | 40 |
| 3.2.2.6 Método de valuación de PRECIO DE MERCADO O DE LA ULTIMA COMPRA.....         | 41 |
| 3.2.2.7 Método de valuación de la EXISTENCIA BASICA PARA VALORAR EL INVENTARIO..... | 42 |
| 3.2.2.8 Método de valuación de EXISTENCIAS NORMALES.....                            | 43 |
| 3.2.2.9 Método de valuación de COSTO DE REPOSICION.....                             | 44 |
| 3.3 PRINCIPIOS DE EVALUACION DE LA ACTUACION.....                                   | 44 |
| 3.4 NORMAS DE VALUACION.....  | 45 |
| 3.5 REGLAS DE VALUACION.....  | 49 |
| 3.5.1 Período contable.....   | 49 |
| 3.5.2 Realización.....  | 49 |
| 3.5.3 Valor histórico original.....   | 50 |
| 3.5.4 Consistencia.....   | 51 |

|   |    |
|---|----|
| 3.6 SISTEMA DE VALUACION.....   | 51 |
| 3.6.1 Costeo absorbente.....  | 52 |
| 3.6.2 Costeo directo.....   | 52 |
| 3.7 EL PROBLEMA DE LA VALUACION DE INVENTARIOS.....                           | 53 |
| 3.8 VALUACION DE INVENTARIOS Y COSTO DE VENTAS APLICANDO EL BOLETIN B-10..... | 56 |
| 3.8.1 Ideas generales.....  | 56 |
| 3.8.2 Características.....  | 57 |
| 3.8.3 Métodos de actualización.....   | 58 |
| 3.8.4 Partidas que deben actualizarse.....                                    | 59 |
| 3.8.5 Valuación de inventarios.....   | 59 |
| 3.9 LOS INVENTARIOS PARA EFECTOS DE LA LEY DEL IMPAC.....                     | 60 |
| 3.10 VALUACION DE INVENTARIOS U.E.P.S-MONETARIO.....                          | 60 |
| 3.11 PROCEDIMIENTOS EXISTENTES EN LA APLICACION DE U.E.P.S.-MONETARIO.....    | 61 |
| 3.11.1 Método de doble extensión.....   | 61 |
| 3.11.2 Método de índices encadenados.....                                     | 62 |
| 3.12 FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA.....  | 62 |
| <br><b>CAPITULO IV : METODO DE VALUACION DE DETALLISTAS.</b>                  |    |
| 4.1 METODO DE DETALLISTAS.....  | 64 |
| 4.2 CAMBIO DE PRECIOS.....  | 67 |
| 4.3 VENTAJAS DEL METODO.....  | 68 |
| 4.4 SISTEMA DETALLISTA CON U.E.P.S-MONETARIO.....                             | 69 |

|   |            |
|---|------------|
| 4.4.1 Procedimiento.....  | 69         |
| 4.4.2 Mecánica del cálculo.....   | 71         |
| 4.4.3 Cálculo del factor costo.....                                     | 72         |
| 4.4.4 Elección del costo actual.....                                    | 73         |
| 4.4.5 Conclusiones del sistema detallista con U.E.P.S-MONETARIO.....    | 73         |
| <br>  |            |
| <b>CAPITULO V : LEY DEL IMPAC Y BOLETIN B-10</b>                        |            |
| <br>  |            |
| 5.1 TRATAMIENTO DE LA LEY DEL IMPAC.....                                | 76         |
| 5.2 ALCANCE DEL BO LETIN B-10.....                                      | 77         |
| 5.3 EFECTO FISCAL DE LA IMPLANTACION DEL SISTEMA DE<br>DETALLISTAS..... | 79         |
| 5.4 EFECTO CONTABLE DE LA IMPLANTACION DEL SISTEMA<br>DETALLISTA.....   | 81         |
| <br>  |            |
| <b>CAPITULO VI : CASO PRACTICO.</b>                                     |            |
| <br>  |            |
| 6.1 ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA EMPRESA SUJETA A<br>ESTUDIO.....      | 82         |
| 6.2 IMPLANTACION DEL SISTEMA DE DETALLISTAS.....                        | 89         |
| <br>  |            |
| <b>CONCLUSIONES.....</b>  | <b>108</b> |
| <br>  |            |
| <b>BIBLIOGRAFIA.....</b>  | <b>110</b> |

## 1.1 EL MERCADO Y SU IMPORTANCIA.

### 1.1.1 EL MERCADO.

Es aquel lugar geográfico donde se reúnen oferentes y demandantes de los diferentes bienes y servicios, para realizar transacciones de compra-venta, con el fin de satisfacer necesidades, utilizando como común denominador los precios.

Es aquel conjunto de quienes ofrecen y de quienes demandan (oferentes y demandantes) que influyen sobre la información de los precios.

"El mercado es el conjunto de consumidores ubicados en un lugar determinado y sobre los cuales concluyen unas circunstancias concretas. Estas circunstancias son muy variadas: desde puramente geográficas hasta las sociales(hábitos sociales) económicas(presión de la competencia), jurídicas(leyes vigentes), etc... En todo caso, el conocimiento de las mismas constituyen un elemento básico para la operación de Marketing: se llega a él a través del denominado "Estudio de Mercado".(1)

Es pues el mercado el lugar clave de la economía comercial, es donde se compran y se venden los diferentes productos que la sociedad demanda para la subsistencia y satisfacción de misma. Es aquí donde surge la necesidad de la comercialización de bienes y servicios que normalmente busca el lucro o utilidad.

(1) Galvez Meneses, Gerardo; Lindegaard Vega Eugenia. BIBLIOTECA PRACTICA DE ADMINISTRACION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.P.4

### **1.1.2 IMPORTANCIA DEL MERCADO.**

La instalación y adecuación de nuevos mercados o aperturas de mercados tiene como reflejo resultados positivos tanto para la sociedad, como para los empresarios mayores, medianos y menores; la tendencia comercial siempre será la misma.

Productor-Consumidor, está espiral da como consecuencia la creación y formación de mercados frescos en el país y éstos a su vez generan empleos, satisfactores y lucro para la mayoría de los dueños de capital(iniciativa privada) donde la tendencia de la economía capitalista buscará el mejoramiento y alza del país, tanto en lo social, político y culturalmente.

### **1.1.3 LA ACTIVIDAD COMERCIAL COMO FACTOR DE DESARROLLO.**

La historia nos ofrece numerosos ejemplos de cómo la actividad comercial ha sido el medio que ha hecho posible los contactos económicos y sociales, a través de una necesidad de vender sus productos, ha forzado siempre a los comerciantes a buscar mercados cercanos y lejanos, siendo estos últimos un vínculo político o cultural que más adelante llegue a establecerse. Recuérdese que lo que originó al comercio fue el trueque de mercancías o productos, a través de un intercambio realizado por las diferentes culturas y más tarde los países, dicho intercambio fue única y exclusivamente de productos

elaborados o transformados en sus respectivos lugares de origen."Los mercaderes fueron los pioneros de los posteriores asentamientos de núcleos poblados".(2)

A través del tiempo se ha notado un cambio en forma creciente en lo que respecta a la actividad comercial, primero que nada por la necesidad de comer y vestir y después por la necesidad de sobresalir social y económicamente.

En la actualidad cualquier país que desee sobresalir en los aspectos de política, cultura y en lo social respectivamente, dependerá en mucho de la economía que esté presente; este despegue o repunte, como se le quiera llamar deberá ir de la mano con la producción interna, venta e intercambio de mercancías.

#### 1.1.4 LA ACTIVIDAD COMERCIAL EN MEXICO.

La actividad comercial ha actuado siempre como el impulso básico, el "motor" de la empresa. A esto que conocemos como "motor" ha sufrido a través del tiempo innumerables cambios y modificaciones provocadas por transformaciones sociales. Las relaciones entre ese "motor" y la sociedad marcan la evolución de las concepciones comerciales y las posteriores adaptaciones y perfeccionamientos experimentados por la empresa en su afán de convertirse en fiel reflejo de las necesidades de su época.

"De acuerdo a la información proporcionada por el INEGI el ingreso por la actividad comercial aumentó considerablemente de N\$ 11,610.59(millones de nuevos pesos) en 1987, a N\$ 19,494.91 (millones de nuevos pesos) en 1988, lo que resulta lógico pensar que aumentó en un 40% aproximadamente"(3).

(2) Galve: Méndez, Cerrato, Leopoldo Vega Eugenia. BIBLIOTECA-FRACCIÓN DE ADMINISTRACIÓN DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, P.2  
(3) CENSO COMERCIAL Y DE SERVICIOS. Resultados económicos 1985 INEGI 110.

Como consecuencia de esto se puede decir que el número de establecimientos comerciales también aumentó.

Es pues el progreso comercial el que ha llevado al país a una mejor estabilidad económica, gracias a las facilidades administrativas implementadas por el poder ejecutivo. Actualmente el papel que desempeña la empresa en México es muy importante ya que hasta junio de 1986 ocupaba el 30% de la actividad total por sector de actividad a nivel nacional.

#### 1.1.5 LA IMPORTANCIA COMERCIAL DE URUAFAN.

##### *IMPORTANCIA PARA LA LOCALIDAD.*

La instalación de empresas micros y pequeñas tienen una gran importancia en la localidad, primero por que es una fuente generadora de empleos y como consecuencia de esto aumentan los ingresos en las diversas clases sociales, segundo por que estas empresas satisfacen las necesidades de la sociedad, tercero por que aumentan los ingresos al país a través de la recaudación de impuestos y al municipio através de derechos y aprovechamientos.

Dado el crecimiento demográfico detectado en el último censo en esta ciudad, crece la necesidad de intermediarios comerciales como son los supermercados.

##### DESCRIPCION DE SUPERMERCADOS EXISTENTES.

A continuación se mencionará el número de empresas comerciales existentes actualmente.

En el sector comercial existen 3,125 empresas de diversos tamaños, las cuales se señalan en el último censo, dicho sector tiene a su vez los siguientes sub-sectores:

MUNICIPIO 16102 URUAPAN No. DE ESTABLECIMIENTOS  
CENSADOS.

|            |  |       |
|------------|--|-------|
| SECTOR     | 61 Comercio al por mayor.  | 213   |
| RAMA       | 6110 Compra-venta de material de desecho.  | 6     |
| RAMA       | 6120 Comercio de productos no alimenticios al por mayor. Incluye alimentos para animales.                    | 154   |
| RAMA       | 6140   | 53    |
| SUB-SECTOR | 62 Comercio al por menor.  | 2,912 |
| RAMA       | 6210 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por menor en establecimientos especializados.   | 1,799 |
| RAMA       | 6220 Comercio de productos alimenticios al por menor, en supermercados, tiendas de autoservicio y almaceñes. | 27    |
| RAMA       | 6230 Comercio de productos no alimenticios al por menor, en establecimientos especializados.                 | 978   |
| RAMA       | 6240 Comercio de productos no alimenticios al por menor, en tiendas de departamentos y almacenes.            | 0     |
| RAMA       | 6250 Comercio al por menor de automóviles. Incluye llantas y refacciones.                                    | 102   |
| RAMA       | 6260 Estaciones de gasolina ( gasolineras ).   | 6     |



De acuerdo a los datos referentes a 1988, encontramos que la existencia de supermercados no es relativamente tan grande si la comparamos con las otras ramas del comercio, pero eso no quiere decir, que no sea importante, si no que todo lo contrario por el auge que está teniendo.

Fuente: INEGI X CENSO COMERCIAL Y X CENSO DE SERVICIOS, Resultados Definitivos Económicos de 1987.P.71

## 1.2 LA EMPRESA.

### DEFINICION.

Definitivamente la empresa tiene una gran importancia en la economía local, regional, nacional e internacional; es por eso que su presencia hace que una gran variedad de autores la definan como sigue:

"Una empresa puede ser definida como una entidad que operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos para elaborar productos o prestar servicios que suministran a terceros, en la mayoría de los casos mediante lucro o ganancia".(4)

"La empresa es el sujeto o ente que promueve y dirige la actividad económica mediante la coordinación de los factores productivos".(5)

"La empresa produce bienes de consumo, destinados a la satisfacción directa de las necesidades, bienes intermedios destinados a sufrir nuevas transformaciones y bienes de capital, destinados a producir otros bienes y a multiplicar la eficiencia del trabajo".(6)

(4) Rodríguez, Lecharac. PLANIFICACION, ORGANIZACION Y DIRECCION DE LA PEQUEÑA EMPRESA Grupo Editorial Iberoamericana P. 8

(5) Goyent, Alvarez, Olivero, Maná. Angeles. BIBLIOTECA PRACTICA DE CONTABILIDAD (Español) Ediciones. Oceano Editó S. A. P. 1

(6) Green, María del Pozoño. LA ECONOMIA. Ediciones ANALES P. 43 Y 44

Es pues la empresa una unidad económica que en una sola ubicación física, instalada en un lugar de manera permanente y delimitada por construcciones e instalaciones fijas; combina actividades y recursos bajo una personalidad jurídica, para realizar principalmente operaciones de compra-venta de mercancías sin transformarlas y transformadas, al por mayor o al por menor, ya sea por cuenta propia o ajena.

#### CARACTERISTICAS DE UNA EMPRESA.

- a) Prestar un servicio o producir un bien económico.
- b) Obtener un beneficio.
- c) Restituir los valores consumidos para poder continuar su actividad.
- d) Contribuir al progreso de la sociedad y desarrollo del bienestar social.

#### CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS.

##### POR SU TAMAÑO:

I. MICRO EMPRESA.- es una entidad que normalmente está manejada por la familia, el control es efectuado por los padres de la misma.

El número de empleados que controla es muy reducido como consecuencia de la intervención familiar.

Además de que no cuenta con un control interno y por lo regular tampoco cuenta con un control de inventarios; una microempresa se caracteriza por lo siguiente:

- a) Emplear un máximo de 15 trabajadores.
- b) Tener ingresos anuales por N\$ 900,000.00

II. PEQUEÑA EMPRESA.-es un ente económico, que normalmente el gerente suele ser el dueño, donde el capital es aportado por una persona o un reducido grupo de personas y que sus operaciones regularmente son al menudeo y/o al público en general; este tipo de empresa se caracteriza por lo siguiente:

- a) Tener hasta 100 trabajadores.
- b) Tener ingresos anuales hasta por N\$ 19'000,000.00

III. MEDIANA EMPRESA.-ente económico donde el capital es aportado en ocasiones por miembros de una familia o amigos de la misma, su actividad está enfocada por lo regular al mayoréo y en algunos casos a la producción de bienes y servicios; y se caracteriza por lo siguiente:

- a) Emplear hasta 250 trabajadores.
- b) Tener hasta N\$ 20'000,000.00 de ingresos anuales.

IV. GRANDE EMPRESA.-este tipo de empresa es lo que comúnmente conocemos como consorcio por su voluminoso capital que manejan, en ciertas ocasiones dependen de una matriz por ser sociedad mercantil. Su repercusión en la economía nacional es muy importante, además de ser una fuente generadora de empleos y se caracteriza por:

- a) Manejar más de 250 trabajadores en la empresa.
- b) Tener más de N\$ 20'000,000.00 de ingresos al año.

Por lo tanto, las características que más se asemejan a la empresa que vamos a manejar es la MICROEMPRESA. Siendo este tipo de empresas de las más beneficiadas en cuanto a respaldo financiero por el gobierno actualmente con la finalidad de motivar el crecimiento de éstas; un notable ejemplo es de que en "1992 se apoyaron 93,083, lo que representó un incremento del 71% en relación a la anterior administración, de éstas el 97% fueron micros y pequeñas empresas"(7), confirmandose la concentración de los apoyos hacia este tipo de empresas.

**POR SU LOCALIZACION GEOGRAFICA:**

- a) Locales.
- b) Regionales.
- c) Nacionales.
- d) Internacionales.

**POR LO QUE OFRECEN:**

- a) Industriales.
- b) Comerciales.
- c) De servicios.

**POR EL FIN QUE PERSIGUEN:**

- a) Lucrativas.
- b) No lucrativas.

(7)NAFIN. EL MERCADO DE VALORES. México. Revista No.7 Abril 1o. de 1993. P.12

## EL CONTROL DE INVENTARIOS

### 2.1 INVENTARIOS.

#### 2.1.1 CONCEPTOS GENERALES.

Las empresas comerciales minoristas y mayoristas están surtidas de mercancías para revenderlas, las empresas manufactureras tienen inventarios de materia prima y de bienes terminados, y las empresas de servicios tienen partes y refacciones, todas estas entidades incurrir en la necesidad de sistemas de registro y valuación; porque dependiendo del buen control obtendrá una información completa la entidad. En relación a lo anterior existen algunas definiciones concretas de lo que es un INVENTARIO, a continuación presentaré algunas de ellas:

"Es la relación detallada y valorada de todos los elementos que componen el patrimonio".(8)

"El rubro de inventarios lo constituyen los bienes de una empresa destinada a la venta o a la producción para su posterior venta, tales como: materia prima, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el empaque de mercancías o las refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de operaciones".(9)

"Relación analítica de bienes debidamente contados, pesados o medidos; normalmente tal relación está valuada en dinero".(10)

(8)Covrens Antonio Covrens, Mans Angeles BIBLIOTECA PRACTICA DE CONTABILIDAD Barcelona (España) 1955 Ediciones Octano-Exco S.A.P.33

(9) Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS México,1992 P.255 y 257.

(10) Franco Diaz, M Eduardos DICCIONARIO DE CONTABILIDAD México 1985, Sgo Nuevo Ediciones, S.A.P.12

Puedo decir que el INVENTARIO es un sistema de información que nos va a permitir manejar un control de las mercancías que entran y que salen del almacén y que en un momento determinado podremos saber las existencias que realmente existen y como resultado de esto determinaremos más fácilmente la rotación de los inventarios.

La importancia de los inventarios en el sector comercial es de relevante interés ya que el establecer y mantener controlados los inventarios es por un lado tener información clara y veraz para la empresa y para las autoridades (SH y CP) y por otro lado asegurar parte del patrimonio de la misma entidad. Dentro del sector comercial un control de inventarios no es tan difícil, porque los productos que se manejan son artículos terminados, lo cual facilita en parte a disminuir mermas, sin olvidar claro, que este tipo de empresas deberán tener un minucioso cuidado de sus inventarios.

## 2.2 CONTROL.

### 2.2.1 CONCEPTO.

Mientras veamos que el manejo de los inventarios es necesario, otra cosa que deberíamos de mencionar es lo relacionado al CONTROL, el cual deberá vigilar constantemente al INVENTARIO. Un inventario que no es controlado, lo más seguro es de que habrá fugas, pérdidas, mermas o una mala rotación de los mismos; es por eso que al control lo definen como:

"El elemento del sistema administrativo y contable en que se comparan los estándares de trabajo establecido contra los desempeños que se han logrado o se están logrando. Establece diferencias, los evalúa, analiza sus causas y retroalimenta".(11)

(11) Franco Díaz, M. Eduardo, DICCIONARIO DE CONTABILIDAD, México. 1983, Siglo Nuevo Editores, S.A.P. 50

Todo negocio ya sea pequeño, mediano o grande, debe efectuar control en forma periódica de sus actividades preponderantes y principalmente de sus inventarios, a través de un conteo físico para evitar carencias y errores en los mismos.

Ahora podemos identificar el control de inventarios como: aquella medida que se toma para disminuir dentro de una empresa mermas por extravíos o destrucción, existencia fuera de los estándares establecidos, inversiones con índices de rotación fuera de lo establecido.

EL CONTROL DE INVENTARIOS, ciertamente merece la atención de la alta dirección de una empresa, especialmente cuando se encuentra ésta en una etapa de crecimiento y de expansión de sus actividades en el mercado.

Es pues el CONTROL DE INVENTARIOS un elemento clave y básico para el buen funcionamiento de un negocio, a través de una buena inspección física y documental, el negocio conocerá la rotación de inventarios, además evitará un mínimo en cuanto a fugas o pérdidas de mercancías en el caso de una empresa industrial, comercial o de servicios.

### 2.2.2 OBJETIVOS.

Dentro del el ámbito comercial y principalmente en el renglón de CONTROL DE INVENTARIOS lo que primero se realizaría sería fijar objetivos que en un corto o largo plazo fructifiquen, podría decirse que estos objetivos son los siguientes:

a) Manejar y mantener en forma consistente un sistema de registro de las entradas y salidas de mercancías del almacén.

b) Cuidar los costos de los productos.

c) Tener un registro de proveedores base.

d) Proyectar futuras compras.

e) Ampliar red de compras y proveedores.

f) Minimizar fugas y/o mermas.

g) Prohibir a toda persona ajena a la empresa la entrada al almacén.

El llevar a cabo estos objetivos no es tarea fácil, puesto que se necesita de una gran responsabilidad y un amplio conocimiento y nociones de la materia.

El hacer cumplir estos objetivos como resultado, nos daría una óptima utilización en nuestro manejo y control de inventarios, tanto en productos en proceso, como en algunos casos los productos terminados o exhibidos. El cumplimiento de estos objetivos tiene como resultado una óptima utilización de las instalaciones, maquinaria y equipo y personal que tiene a cargo las funciones del almacén.

### **2.2.3 FASES DEL CONTROL DE INVENTARIOS.**

En el control de inventarios, apreciamos dos fases:



1.- CONTROL OPERATIVO: que comprende el movimiento físico del inventario y del mantenimiento de las existencias a los niveles adecuados y,

2.- CONTROL CONTABLE: que se refiere al registro apropiado y al reporte de movimientos y existencias en unidades y en valor, desde la concertación de la compra, hasta la entrega al cliente, lo que incluye los problemas del control interno.

Cuando se habla de CONTROL INTERNO, se hace referencia al conjunto de procedimientos de verificación automática que se produce por la coincidencia de los datos reportados por diversos departamentos o centros operativos (Por su importancia ver capítulo 2.3). Ejemplo: el informe diario de ventas al mostrador, arroja un total igual al reporte diario de ingresos en efectivo; el primer documento es formulado por los dependientes del negocio, y en segundo lugar por el cajero que cobra las ventas efectuadas.

#### **2.2.4 IMPORTANCIA DEL CONTROL DE INVENTARIOS.**

El renglón de inventarios es el de mayor relevancia dentro del activo circulante, no sólo por su cuantía monetaria en un Balance General, si no que más bien porque de él proceden en mayor parte sus utilidades de la empresa.

El control de los activos es una función compleja; pero esta complejidad va en aumento cuando nos referimos a los inventarios, en razón de los siguientes factores:

- a) Gran diversidad en los artículos que se manejan.
- b) Grandes volúmenes o cantidades de artículos en existencia.
- c) Numerosas operaciones efectuadas.
- d) Rapidez en su rotación de artículos.
- e) Diferentes costos unitarios que corresponden a cada artículo.
- f) Continua o frecuente variación en los costos.
- g) Verificación periódica de existencias.
- h) Verificación del valor asignado para las mismas.
- i) Detección de faltantes físicos y su valoración y ajuste.
- j) Corrección de errores; etc...

También hay que mencionar los problemas inherentes a la adquisición, mantenimiento y destino de las existencias, tales como:

- a) Oportunidad en la compra.
- b) Surtido.
- c) Cantidades y calidades adecuadas a un costo eficiente.
- d) Facilidades financieras accesibles.
- e) Preparación para poder disponer de los recursos que se vayan a requerir.
- f) Prevención de daños por causas físicas o económicas (obsolescencia, caducidad o inadecuación).

g) Vigilar la interacción entre los costos de adquisición y los precios de venta, ordenando oportunamente el posible cambio de los últimos a fin de controlar la percepción de un porcentaje de margen adecuado.

h) Estudio de la tendencia de los precios, para diseñar o modificar la política de aprovisionamiento, así como en los planes de venta.

Muchos de los problemas señalados, caen dentro del campo de acción de la contabilidad y se resuelven empezando por el diseño de procedimientos, captación de datos, sistemas de registro, concentración de datos a las cuentas de mayor y auxiliares, etc...; hasta llegar a la formulación de reportes, informes y estados financieros.

#### 2.2.5 VENTAJAS QUE SE OBTIENEN CON EL CONTROL DE INVENTARIOS.

En forma enunciativa pero no limitativa, podemos mencionar las siguientes ventajas:

- 1.- Mantener el mínimo de capital invertido.
- 2.- Reduce altos costos financieros generados por existencias excesivas.
- 3.- Reducción de riesgos por fraudes y robos, daños físicos o deterioro, obsolescencia, caducidad o inadecuación.
- 4.- Evitar retrasos en la producción por falta de existencias; evitar pérdidas por tiempos muertos y considerables gastos de fabricación.
- 5.- Evita que no se realicen ventas por falta de mercancías.

6.- Reduce la inversión de equipos y muebles que exige el almacenaje de grandes cantidades, sin contar con la reducción de espacios e instalaciones.

7.- Evita o reduce pérdidas resultantes de la baja de precios.

8.- Reduce el costo de la toma de inventarios físico anual.

9.- Mejora la política de compras y procura aprovechar, descuentos y facilidades financieras.

Es necesario aclarar que el propósito de mantener inventarios bajos, no es el objetivo principal del control de inventarios. Debe existir una mezcla correcta de las existencias y el cambio de política debe operarse cuando convenga o las condiciones lo exijan. Un control apropiado en los inventarios requiere de una correcta planeación y del equilibrio de todos los factores involucrados y no solamente de una decisión unilateral que excluya la consideración de las consecuencias interconectadas. En pocas palabras, no solamente debe considerarse el costo, sino que también el beneficio; se trata de obtener el mayor beneficio al menor costo posible.

#### **2.2.6 METODOS DE CONTROL DE INVENTARIOS.**

Es lógico pensar que el control empieza a ejercerse con antelación a las operaciones mismas, con el fin de poder gobernar el nivel de los inventarios, por tal motivo se presentan dos métodos a continuación:

## **EL CONTROL PREVENTIVO.**

En relación al inventario de mercancías, se refiere entre otras cosas, a que se compre solamente lo que se necesita, evitando la acumulación excesiva, que se fabriquen los artículos en la cantidad y tipo que convengan.

## **EL CONTROL CONTABLE , LA AUDITORIA Y ANALISIS DE INVENTARIOS.**

Permite conocer la eficiencia del control preventivo y señala los puntos débiles que merecen una acción correctiva. No hay que olvidar que los registros y la técnica del control contable, se utilizan como herramienta valiosa en el control preventivo.

Algunas de las técnicas aprovechables son las siguientes:

- a) Fijación de existencias máximas y mínimas.
- b) Control presupuestal.
- c) Índices de rotación.
- d) Aplicación del criterio, especialmente cuando la especulación entra en juego.

## **2.3 CONTROL INTERNO.**

### **2.3.1 CONCEPTOS.**

La administración es la responsable de salvaguardar los activos; o sea sus recursos, con la finalidad de descubrir y prevenir errores y fraudes. Esto se logra estableciendo, manteniendo y aplicando un CONTROL INTERNO. Dicho control debe revisarse y actualizarse constantemente, lo cual traerá resultados de alta confiabilidad para la entidad.

Existe un sin número de conceptos de CONTROL INTERNO, de los cuales se mencionarán algunos de los más importantes:

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos lo define:

"El control interno comprende: el plan de organización con todos los métodos y procedimientos que en forma coordinada se adoptan en un negocio para la protección de sus activos, la obtención de información financiera correcta, segura, la promoción de eficiencia de operación y la adhesión a políticas preescritas por la dirección".(12)

Paul Grady establece que:

"EL CONTROL INTERNO contable comprende el plan de organización y procedimientos coordinados usados dentro de un negocio: a) Para salvaguardar sus activos de pérdidas provenientes de fraudes u errores, b) Verificar la exactitud y confianza de los datos contables que la administración usa para decisiones, y c) Promover la eficiencia en sus operaciones y fomentar la adhesión a las políticas adoptadas en aquellas áreas en las cuales la contabilidad y los departamentos financieros tienen responsabilidad directa o indirecta".(13)

(12) Concepto de: AUDITORIA 1o. Edición ECASA P 149

(13) Octavo Símbolo: AUDITORIA 1o. Edición ECASA P 120

Por lo tanto una vez analizados los dos conceptos anteriores, debemos decir que el control interno es un medio que auxilia a la administración o dueños de una entidad a obtener información financiera operacional, así como al buen cuidado y aprovechamiento de los recursos con que cuenta la entidad, si bien es cierto que el *CONTROL INTERNO* en empresas de cierta importancia funciona a base de procedimientos que siguen diferentes empleados, en empresas pequeñas se cumple por medio de una estrecha intervención personal de los dueños del negocio, especialmente en las actividades básicas que tienden a proteger los activos y en general los intereses de la empresa, lo cual es uno de los objetivos primordiales del control interno que se desarrollarán mas ampliamente a continuación.

### **2.3.2 OBJETIVOS.**

La implantación de un adecuado sistema de control interno, persigue los siguientes objetivos:

a) **LA SALVAGUARDA DE LOS ACTIVOS.** - a fin de evitar sustracciones siniestras, uso inadecuado y otras irregularidades similares que tengan como consecuencia desfalcos a la entidad.

b) **AUMENTO EN LA EFICIENCIA Y EFICACIA, ASI COMO LA ADHESION A LAS POLITICAS GERENCIALES ESTABLECIDAS.** - en todo momento se debe tener la seguridad de que las actividades que realizan el recurso humano de la entidad se lleven a cabo con el mínimo esfuerzo.

## LOS SISTEMAS DE CONTROL DE INVENTARIOS

### 3.1 DISEÑO Y ESTABLECIMIENTO DE UN SISTEMA PARA EL CONTROL DE INVENTARIOS.

Para lograr de una manera eficaz los objetivos por los cuales se hizo necesario la creación de una unidad administrativa que apoye y sirva como controladora de los materiales; es necesario contar con una herramienta para lograr esta tarea de apoyo que realiza el departamento o persona de control de almacenes.

Una de las herramientas que facilitan esta labor de control de productos es la técnica de control de inventarios, que sería una manera estupenda para solucionar problemas de faltantes o excedentes de mercancías, que sucede muy a menudo en las empresas.

El diseñar la técnica no es nada fácil, ya que se tendrán que estudiar diferentes factores que intervienen en una empresa; primero se tendrán que estudiar las necesidades o carencias que tiene el control del almacén, para poder empezar a diseñar y estructurar la mejor forma de controlar los inventarios.



Pudiera ser que la empresa es familiar y existe confianza entre superiores e inferiores, pero eso no excluye que deba estructurarse un riguroso control en el almacén. Por lo tanto es necesario implantar una disciplina en las operaciones, para evitar posibles inversiones voluminosas en el renglón de inventarios.

Este es un problema muy común en todos los negocios, ya sean micros, pequeños, medianos e incluso grandes; Alfonso García Cantú en su obra denominada "Enfoques Prácticos para Planeación y Control de Inventarios", comenta lo siguiente:

En la administración de los inventarios encontramos que los niveles de inversión absorben el porcentaje mayor del activo circulante.

En algunos casos conocidos, de empresas que se jactan de una buena organización, algunas de ellas de gran tamaño y con un lugar destacado entre nuestras industrias, se sufre la falta de efectivo por tener un exceso en existencias de materiales, de productos en proceso y de productos terminados. Lo incomprensible es que, apesar del exceso de inversión en las existencias, su producción se demora por que carece de algunos materiales en sus almacenes.

## 3.2 VALUACION DE INVENTARIOS

### 3.2.1 OBJETIVO.

El objetivo que tiene la valuación de inventarios es el determinar en forma apropiada la utilidad bruta ganada, lo que implica la deducción de los costos aplicables a los ingresos por ventas.

Si para determinar la utilidad bruta necesitamos como antecedente valorizar el inventario de mercancías, con ello resolvemos otro objetivo: Que el balance general refleje un valor apropiado para el activo, constituido por las mercancías en existencia. Este valor, desde el punto de vista de la posición financiera, corresponderá a un negocio en marcha y no al que fijaría para el caso de la liquidación de la entidad. Es evidente que para que exista una valuación correcta, deberá existir también un buen cumplimiento de los estados financieros; es decir que el Balance General y el Estado de Resultados, por tener una conexión, deberán mostrarse lo más completo en cuanto a información sea posible.

Es evidente que para llegar a una valuación apropiada, necesitamos seleccionar y después aplicar el método que razonablemente refleje la posición financiera y los resultados obtenidos. Con el fin de evitar distorsión de los resultados, es necesario que el mismo método de valuación que se aplico para el inventario inicial, sea el que se aplique para la valorización del inventario final (Principio de comparabilidad).

### 3.2.2 METODOS DE VALUACION.

Por comenzar el análisis de este tema, definiremos los diferentes métodos de valuación de inventarios; independientemente del tipo de costeo que se maneje, los inventarios pueden valuarse de diferentes formas o maneras:

#### 3.2.2.1 METODO DE PRIMERAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS (PEPS).

Conforme a lo establecido en el boletín C-4 publicado en mayo de 1970, por la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, donde describe a este método como:

"El método PEPS, se basa en la suposición de que los primeros artículos en entrar al almacén o a la producción, son los primeros en salir de él, por lo que las existencias al finalizar cada ejercicio, quedan prácticamente registradas a los últimos precios de adquisición, mientras que en resultados los costos de venta son los que corresponden al inventario inicial y a las primeras compras del ejercicio".(14)

(14) Instituto Mexicano de Contadores Públicos. A.C. PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS, México D.F. E 2013, 2014

Este sistema consiste en darle salida a los costos de los productos que primeramente entraron al almacén, este método es factible solo en época de estabilidad económica, ya que si existe un constante aumento en los precios, puede originarse que las utilidades representadas por incremento en la cuenta de inventarios se deba al aumento en el costo de adquisición o de producción y no a un aumento en el número de unidades.

Siguiendo con los métodos de valuación se presentará lo que el C.P. Jhon J. W. Neumer, opina sobre el presente método: "Se basa en el principio de que los materiales deben ser entregados en el orden y con el precio de su compra original y sostiene que el método de lo que primero que entra es lo primero que sale, es más exacto puesto que los materiales se cargan a la producción al costo real en el orden de recepción, está es una de las razones del porqué la oficina de ventas interiores favorece este método".(15)

A raíz de esto surge un problema para valorar el inventario y se refiere a las devoluciones a los proveedores de materiales que se encuentran no son satisfactorios algún tiempo después de la compra. Al abastecedor deberá cargársele siempre el material devuelto al precio que se compro.

Con todo, si la columna de saldo no contiene ya los artículos al precio que se pagó por ello, debido a que las compras posteriores se hicieron a un precio más alto o mas bajo, el asiento en las tarjetas de materiales y suministros por la devolución se hará al precio del lote disponible más cercano.

A continuación el C.P. Carlos Morales Felgueres dice que el método de PEPS:

"Se le conoce como el método clásico de costeo, se basa en el supuesto de que los artículos que se reciban primero, son los primeros que se despachan "(16)

El problema que se presenta en el funcionamiento de este método, radica en el costeo de una requisición que contiene artículos que debe marcarse a un costo y su complemento a un precio diferente.

En síntesis, el método PEPS tiene ventajas y desventajas, como se mostró anteriormente, por los autores que dan a conocer sus puntos de vista; pero lo que más se tiene que tomar en cuenta, para poder aplicar este método, es de que no tiene que existir continuas fluctuaciones en los precios. Por tal motivo el método PEPS puede usarse satisfactoriamente solo en los casos que existan las tres condiciones siguientes:

a) El inventario no es un factor relevante al determinar las utilidades ni

la situación del activo corriente.

b) Los inventarios se rotan rápidamente.

c) La índole y clases de los artículos contenidos en el inventario

cambian frecuentemente.

16) Morales Felgueres Carlos. Control y Valuación de Inventarios. México, D. F. 1969. Editorial ECASA. p. 21

### 3.2.2.2 METODO DE ULTIMAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS

(UEPS).

De acuerdo con lo establecido en el boletín C-4, por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, tenemos que:

"El método "UEPS", consiste en suponer que los últimos artículos en entrar al almacén o a la producción, son los primeros en salir de él, por lo que siguiendo este método, las existencias al finalizar el ejercicio quedan prácticamente registradas a los precios de adquisición o producción más antiguos, mientras que en el estado de resultados los costos son más actuales". (17)

El método anteriormente mencionado consiste en darle salida a los costos de los productos que al último entraron al almacén, el aplicar este método es tan fácil como el PEPS, solo que en el UEPS se corre el riesgo de que por las fluctuaciones en los precios de adquisición y producción, el costo asignado al inventario difiera en forma significativa de su valor actual.

(17) Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados., México, 1992 p. 264

Conforme a lo establecido por el C.P. JHON J.W. NEUMER, tenemos lo siguiente:

"El método de lo último que entra es lo primero que sale, se basa en el principio de que, en un mercado en alza, no deben aceptarse ni reconocerse las utilidades provenientes del inventario o de la especulación con los materiales ya que estos deben ser usados en la producción y tendrán que ser reemplazados a costos más altos".(18)

Mediante este método, el costo de las compras de los materiales usados en la producción es el que se aplica como costo de los artículos producidos. Además este método se ha llegado a usar más en los últimos años, ya que normalmente la tendencia de los productos o artículos tiende a subir de precio y no a bajar.

El C.P. Carlos Morales Felgueres afirma que:

"Las salidas se costean al último precio de compra hasta que se agoten las últimas adquisiciones, para costear las unidades complementarias a una compra anterior".(19)

El propósito de este método es determinar el costo de ventas o de producción lo más cercano posible al costo de mercado de los artículos que se destinan a la venta o a su transformación.

El método UEPS, es de los más prácticos en la actualidad ya que su manejo o resultados son más reales que el PEPS; siempre y cuando la situación económica sea estable.

(18) Neumer, J.W. Jhon. Contabilidad de Costos (principios y práctica) UTEHA-México. p. 138 y 139

(19) Morales Felgueres Carlos. Control y Valuación de Inventarios, México, D. F. 1988. Editorial ECASA. p. 22

### 3.2.2.3 METODO DE COSTO IDENTIFICADO.

Por lo expresado según el Instituto Mexicano de Contadores Públicos en su boletín C-4, tenemos que:

"Por las características de ciertos artículos, en algunas empresas es factible que se identifiquen específicamente con su costo de adquisición o producción".(20)

Este tipo de costo es prácticamente adaptable a una empresa o entidad que maneje un número reducido de tipos de artículos, en un momento dado, los dueños conocen, con facilidad el valor monetario de su adquisición.

Dentro del método de costos identificados, el C.P. Carlos Morales F., menciona lo siguiente:

"Cada compra se maneja por separado. El consumo o la venta se valoriza al costo exacto y específico que corresponde al lote de donde proviene".(21)

Este método no tiene mucha aplicación ya que su funcionamiento requiere de mucha atención y trabajo contable de mucho detalle.

Por las características que muestra la aplicación de este método, resulta ser complicado en empresas no muy grandes y que manejen un número muy reducido de artículos; en las empresas que manejen una diversidad de productos, el método mencionado anteriormente resulta muy justificable.

(20) Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, México, 1992 p. 263

(21) Morales Fielgueres Carlos. Control y Valuación de Inventarios, México, D. F. 1958, Editorial ECASA, p. 21



### 3.2.2.4 METODO DE COSTO PROMEDIO.

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos afirma que:

"Como su nombre lo indica, la forma de determinarlo es sobre la base de dividir el importe acumulado de las erogaciones aplicables, entre el número de artículos adquiridos o producidos".(22)

El manejar este método es muy fácil en teoría, pero al momento de su aplicación, se tendrá que ver lo que se está costeando que corresponda al mismo tipo de bienes, es decir, que sean homogéneos.

Con respecto a este método el C.P. Jhon J. W. Neumer da a conocer lo siguiente:

"Este método lo utilizan las empresas que prefieren los costos medios a los costos reales. Si los precios de los artículos fluctúan con frecuencia, se consiguen costos más satisfactorios mediante el uso del método del promedio que usando el método de lo primero que entra es lo primero que sale".(23)

(22) Instituto Mexicano de Contadores Públicos. A.C. Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. México, 1992. p. 263

(23) Neumer, J.W. Jhon. Contabilidad de Costos (Principios y practica) UTEHA-México. p. 136.

En la práctica este método se refiere a que se tendrá que sumar el costo del material recibido con el costo que aparezca de saldo, el resultado que dé como tal, se divide por la cantidad de unidades para determinar el nuevo precio medio. Como el precio medio se determina después de obtenerse la cantidad total y el costo total, sugiere este autor, que la columna para el precio por unidad se sitúe la última en la sección saldo. Una regla que debe recordarse siempre al utilizar este método es: Que no se calcule ningún nuevo precio a menos que se haga una nueva compra.

A continuación presentaré lo que el C.P. Carlos Morales F. describe:

"Este método se efectúa a través de una diversidad de formas para calcular el precio promedio".(24)

- a) Promedio simple o Media Aritmética.
- b) Promedio ponderado.
- c) Promedio Movable.
- d) Costos mensual promedio.

Para que se pueda aplicar este método es necesaria una homogenización de artículos.

(24) Morales Felgueres Carlos. Control y Valuación de Inventarios. México, D. F., 1989. Editorial ECASA. p.22

### 3.2.2.5 METODO DE DETALLISTAS.

Conforme al boletín C-4 publicado en mayo de 1970, por la comisión de principios de contabilidad sobre el tema de inventarios el IMCP (Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.), da a conocer lo referente a este método:

"En este método el importe de los inventarios es obtenido valuando las existencias a precios de venta y deduciéndoles los factores de margen de utilidad bruta, para obtener el costo por grupos y artículos".(25)

Este método es importante para las empresas, micros y pequeñas, con ventas al menudeo, solo que se tendrán que cuidar aspectos tales como: Establecer grupos homogéneos de artículos, control y revisión de márgenes de utilidad bruta, inventarios físicos periódicamente, se hace esto con el fin de obtener un adecuado control del método de detallistas.

(25) Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.. Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, México, 1992. p.264

El C.P. Carlos Morales F. menciona lo siguiente:

"El crecimiento de las empresas, la laboriosidad que implica el costeo unitario y el cuantioso personal que se requeriría para llevar cuenta y razón al costo de cada artículo o partida de venta; el continuo cambio en los costos de reposición, que obliga a una constante reetiquetación de los precios de venta, todo esto hizo pensar en la conveniencia de abandonar el control de las existencias a su valor de costo, para llevarlo a su precio de venta; así nació el método de detallistas".(26)

En conclusión este método es el más apropiado para nuestro estudio práctico ya que se muestra un mínimo de desventajas y un máximo de ventajas que por sus características pueden ser utilizadas y aprovechadas en la implantación de un método eficaz y eficiente que es el de Detallistas.

A continuación se presentarán otros métodos que existen para valorar inventarios:

### *3.2.2.6 METODO DEL PRECIO DE MERCADO O DE LA ULTIMA COMPRA.*

De ordinario, la valuación de costos se mantienen sobre una base estadística y no se incorporan a los libros de contabilidad, por este sistema, los inventarios finales se valoran a costo o mercado, el que sea más bajo.

(26) Morales Felguéres Carlos. Control y Valuación de Inventarios. México, D. F., Editorial ECASA. p. 8

Los precios se determinan de dos formas:

- a) Una fuente de los precios unitarios para las solicitudes en la última factura de compra de esa clase de material.
  
- b) Un segundo método de determinar los precios es usado cuando los materiales son de mucho consumo, en este caso pueden usarse las cotizaciones del mercado para fijar los precios en las solicitudes.

Como se puede apreciar el uso del método de precio de mercado, o precio de la última compra, es la excepción y no la regla; en general, los contadores de costos no son muy partidarios de su empleo.

### **3.2.2.7 METODO DE LA EXISTENCIA BASICA PARA VALORAR EL INVENTARIO.**

"Se refiere más específicamente al tratamiento contabilístico del inventario en los estados financieros de las empresas, el de la existencia básica en un cálculo estimativo, hecho usualmente en un período de precios bajos, del inventario normal o mínimo que debe mantenerse disponible en todo momento mientras la entidad esté operando como un negocio en marcha".(27)

(27) Neumer, J.W Jhon. Contabilidad de Costos (Principios y práctica). UTEHA-México, p. 141

Por consiguiente el inventario se valora en un importe bajo o muy conservador además, como estas existencias básicas son tan esenciales para el éxito en las operaciones como la fábrica, se muestran como una partida del activo fijo en el balance general.

Cabe mencionar que algunos métodos de valuación que presenta este autor, algunos de ellos no pueden ser manejados en nuestro país, debido a la complejidad de su implementación.

La elección de una de estas formas de valuar el inventario a través del método "Costos Promedios" es en base a las circunstancias o necesidades que la empresa necesite y vea conveniente.

### **3.2.2.8 METODO DE EXISTENCIAS NORMALES.**

"Este método se basa en la presunción de que siempre se debe llevar una existencia que responda a los requerimientos de la producción o de las ventas. Esta existencia se lleva a un costo a largo plazo, en tanto que las existencias excedentes se valorizan sobre otra base (generalmente al costo o al valor de mercado, el que sea menor)".(28)

El inventario básico se mantiene por un periodo de varios años. Este método no se apega por lo que se ve a los requisitos contables y hasta cierto punto a los requisitos fiscales, por lo que se nota no es muy considerable su aplicación.

(28) Morales Felgueres Carlos. Control y Valuación de Inventarios. México, D. F. 1989. Editorial ECASA, p. 26

### **3.2.2.9 METODO DEL COSTO DE REPOSICION.**

"El inventario se valoriza al costo en que se incurriría para reponerlo a los precios actuales y de acuerdo a las condiciones prevaletientes" .(29)

No es igual al UEPS, porque este último aplica a los últimos costos incurridos que aparecen en libros, los que pueden ser diferentes a los costos de reposición y que se refieren a la fecha actual.

### **3.3 PRINCIPIOS DE EVALUACION DE LA ACTUACION.**

La función de la contabilidad administrativa con relación a la evaluación de la actuación, consiste en proporcionar la información necesaria a las personas que toman las decisiones. Tomando en cuenta que para llevar a cabo una apropiada evaluación de los inventarios es necesario tener disponible información respecto al presente, al pasado y al futuro. La información para evaluar la actuación dirigida a la administración debe:

#### **1.- Proveer Medidas Apropiadas de Actuación.**

La actuación puede ser medida en términos de los insumos, del producto de una actividad o de la combinación de las consideraciones de insumo-producto.

#### **2.- Permitir la Comparación de los Resultados Obtenidos con una Base Apropiada.**

(29) Morales Felgueres Carlos. Control y Valuación de Inventarios. Mexico, D. F. 1989. Editorial ECASA. p.26

La evaluación de la actuación es de naturaleza comparativa y requiere que los resultados reales sean comparados con las metas, los presupuestos y los estándares que representan las normas esperadas o deseadas.

### 3.- Corresponder con la Segmentación deseada de las Operaciones de una Compañía.

Un segmento de las operaciones de una compañía lo constituye cualquier unidad organizacional o actividad para la cual se desea determinar información identificable respecto a ingresos, costos, etc.

### 4.- Identificar la Responsabilidad de cada Gerente.

La responsabilidad supone que alguna persona se haga cargo de las decisiones y de los actos.

### 5.- Analizar Importantes Relaciones de Causa y Efecto.

En términos generales, la información para la evaluación de la actuación debe ser tanto de análisis como de diagnóstico; debe revelar factores de causa y efecto y relaciones significativas. La información no cuantificable es frecuentemente útil para este fin.

## 3.4 *NORMAS DE VALUACION.*

Vamos a referirnos en primer término a la Norma de Contabilidad NIC-2, emitida por el International Accountants Committee, Londres, Inglaterra, respecto de la cual se presenta el siguiente resumen:



VALUACION: Al costo histórico o al neto de realización (el que sea menor), costo histórico=PEPS o promedio ponderado.

#### EXCEPCIONES:

1.- Artículos no ordinariamente intercambiables o destinados a proyectos específicos, los que se valorizan conforme al método de Costos Identificados.

2.- UEPS, puede usarse siempre y cuando se divulgue la diferencia entre el valor de los inventarios según balance y,

a) El menor del costo histórico o el neto realizable o,

b) El menor entre el costo prevaleciente en la fecha de balance y el valor neto realizable.

Se pueden valorar a costo estándar o detallistas, si sus resultados se aproximan a los que se obtendrían, de acuerdo con la regla de costo histórico o neto de realización (el que sea menor).

#### NOTAS:

I.- Deben castigarse los inventarios hasta su valor neto de realización, partida por partida o por grupos de partidas similares. El método que se use, debe aplicarse consistentemente.

II.- Las cuentas de resultados del periodo, deben recibir el cargo del monto de los inventarios vendidos o usados (a menos que hayan sido asignados a otras cuentas del activo) y el recargo del monto de cualquier castigo en el periodo a valor neto realizable.

Al analizar el "NIC-2", los C.P. José Luis Sánchez Pérez y Jorge Rico Trujillo dicen:

"De todo lo anterior nos interesa destacar tres situaciones".(30)

- a) En los estados financieros el valor de los inventarios debe ser el menor entre el costo histórico y el valor neto de realización.
  
- b) Se acepta indistintamente el uso de los métodos conocidos como Promedios PEPS, UEPS, Costos Especificos y Detallistas.
  
- c) El valor de los inventarios vendidos y los castigos que se hagan para ajustarse al valor neto realizable, deben registrarse en las cuentas de resultados del periodo contable a que correspondan.

Según los autores mencionados (Sres. Sánchez Pérez y Rico Trujillo), al comparar las reglas contenidas por los boletines NIC-2 y C-4 (Del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.), observamos lo siguiente:

(30) C.P. Sánchez Pérez José Luis, Rico Trujillo Jorge, Análisis y Aplicación del Método UEPS Monetario. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

**COINCIDENCIAS:**

- a) En los estados Financieros el valor de los inventarios debe ser menor entre el costo histórico y el valor neto de realización.
  
- b) Se acepta indistintamente el uso de los métodos conocidos como Promedios PEPS, UEPS, Costos Específicos y Detallistas.

**DIVERGENCIAS:**

- a) El boletín C-4 acepta como sistema de valuación los costos directos y el NIC-2 no menciona esa posibilidad.
  
- b) El boletín C-4 no señala en forma específica que las cuentas de resultados deban recibir el cargo correspondiente a los inventarios vendidos y en su caso, el monto de los castigos que por ajustes al valor neto de realización.

### 3.5 REGLAS DE VALUACION.

Las reglas de valuación son las siguientes:

#### 3.5.1 PERIODO CONTABLE.

"Las operaciones y eventos así como sus efectos derivados, susceptibles de ser cuantificados, se identifican en el período en que ocurren, en términos generales, los costos y gastos deben identificarse con el ingreso que originaron, independientemente, de la fecha en que se pague".(31)

Es decir que todas las operaciones efectuadas deben estar concentradas en el ejercicio que ha terminado que es un año; con el fin de identificar en un momento dado la información financiera del renglon de inventarios que se generó en ese ciclo de vida que tuvo el ejercicio terminado, además que en un momento dado esos datos nos servirán para futuras comparaciones.

#### 3.5.2 REALIZACION.

"Las operaciones y eventos económicos que la contabilidad cuantifica se consideran por ellas realizados:

- (a) cuando ha efectuado transacciones con otros entes económicos,
- (b) cuando han tenido lugar las transformaciones internas que modifican la estructura de recursos o de sus fuentes, o

(31) Instituto Mexicano de Contadores Públicos. A.C.. Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. México, 1992 p. 257.

(c) cuando han ocurrido eventos económicos externos a la entidad o derivados de las operaciones de ésta y cuyo efecto puede cuantificarse razonablemente en términos monetarios".(32)

Esta regla consiste en que las operaciones del almacén efectuadas por la entidad independientemente de que sean internas o externas, estas se tendrán que registrar al momento en que dichas operaciones se realizaron.

### 3.5.3 VALOR HISTORICO ORIGINAL.

"Las transacciones y eventos económicos que la contabilidad cuantifica se registran según las cantidades de efectivo que se afecten o su equivalente o la estimación razonable que de ellos se haga al momento en que se consideren realizados contablemente".(33)

En concreto se refiere a que las cantidades monetarias que se hayan afectado en las diferentes actividades, deben registrarse y tomarse en cuenta en el periodo que fueron afectadas, con el fin de poderlas cuantificar en un futuro, tomando como base el tiempo que ha transcurrido y la aplicación del BOLETIN B-10 para este concepto.

(32) Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. México, 1992 p. 257

(33) Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. México, 1992 p. 257 y 258

### 3.5.4 CONSISTENCIA.

"Los usos de la información contable requieren que se sigan procedimientos de cuantificación que permanezcan en el tiempo".(34)

Esto con el fin de que cuando existan comparaciones de los estados financieros, estos no tengan variaciones de un año a otro, para que su estudio y evaluación sea más fácil o sencillo, y sobre todo la comparación del renglón de inventarios.

Basados en los conceptos anteriores, *la regla de valuación de inventarios para entidades comerciales es el costo de adquisición o de compra* lo que representa la suma de las erogaciones que se efectúen en la adquisición, como el valor de la mercancía, sus derechos de importación, fletes, seguros, etc., hasta que la mercancía esté en condiciones de ser vendida.

### 3.6 SISTEMAS DE VALUACION.

En la determinación del costo de los inventarios intervienen varios factores cuya combinación ha producido dos sistemas de valuación.

En un caso las erogaciones se acumulan en relación a su origen o función y en el otro en cuanto al comportamiento de las mismas. En términos generales los sistemas se refieren a: (1) costos incurridos directa e indirectamente en la elaboración, independientemente que éstos sean de características fijas o variables en relación al volumen que se produzca y (2) costos incurridos en la elaboración, eliminando aquellas erogaciones que no varíen en relación al volumen que se produzca, por considerarlas como gasto del período.

(34) Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. México, 1992 p. 258

### **3.6.1 COSTEO ABSORBENTE.**

Se forma con todas aquellas erogaciones directas y los gastos indirectos que se consideren fueron incurridos en el proceso productivo.

La asignación del costo al producto, se hace combinando los gastos incurridos en forma directa con los gastos de otros procesos o actividades relacionadas con la producción.

Así entendido, los elementos que forman el costo de un artículo bajo este sistema serán: mano de obra, materia prima y gastos directos e indirectos de fabricación, que pueden ser variables o fijos.

### **3.6.2 COSTEO DIRECTO.**

Es la formación e integración del costo de producción a través del costeo directo, deben tomarse en cuenta los siguientes elementos: la mano de obra, materia prima consumida y los gastos de fabricación que varían en relación a los volúmenes producidos.

Como puede apreciarse, en este sistema, para determinar el costo de producción no se incluyen los mismos elementos que los indicados en la parte correspondiente al costeo absorbente ya que se considera que los costos no deben verse afectados por los volúmenes de producción.

La segregación del gasto fijo o variable debe hacerse tomando en cuenta todos los aspectos que pueden influir en su determinación ya que en ocasiones cierto elemento del costo puede tener características fijas por existir capacidades no utilizadas. Cuando existan partidas de características semivariantes la política recomendable es incluirlas en el costo o en los resultados de operación, dependiendo de su grado de variabilidad.

Es necesario aclarar que las ventajas a un corto plazo que puede proporcionar el costo directo, al auxiliar a la gerencia en la determinación de precios de venta y en la toma de decisiones financieras, pueden en un momento dado convertirse en desventajas cuando en la fijación de precios de venta no se les da la consideración debida a los costos fijos, lo que constituiría, indudablemente, un peligro potencial para decisiones a un largo plazo. Por lo tanto el costo puede determinarse de acuerdo a los sistemas que más convengan para el buen rendimiento de la empresa, vigilando estrechamente todos los gastos que por poco que sea su valor monetario deberán tomarse en cuenta.

### ***3.7 EL PROBLEMA DE LA VALUACION DE INVENTARIOS.***

La valuación de inventarios se encuentra conectada con la determinación de las utilidades. Estas pueden aumentar o disminuir según los precios que se tomen para valorar los inventarios.



En cuanto a los precios de costo, van subiendo en la fase ascendente hasta llegar al punto en que se inicia la depresión, en que se quiebran los precios y comienza la baja de los mismos. Un comerciante con 1,000 unidades de mercancías, sin que estas tengan movimiento alguno, puede considerar una utilidad creciente, porque el precio de las mismas aumenta.

Esta utilidad se le convertirá en pérdida en el momento en que los precios bajen más allá del precio en que las adquirió. Este ejemplo estático muestra la relación de los precios con las utilidades, que pueden convertirse automáticamente en pérdida en función del tiempo.

¿Qué le sucederá al comerciante en el momento en que venga la caída de los precios? Mientras mayor sea su existencia, mayor será su quebranto.

#### COMO EVITAR UTILIDADES FICTICIAS.

Para evitar utilidades de naturaleza ficticia en los inventarios, el Lic. en Economía y Contador Público Titulado Sealtiel Alatríste, recomienda tres prácticas contables que a continuación se mencionan:

1.- " Para medir la utilidad real actual de una empresa, débese respetar a los ingresos reales actuales sus respectivos costos reales actuales."(35), lo cual significa restar del importe de las ventas de un periodo determinado, los costos de reposición tenidos en el mismo. A este sistema lo llamaremos Últimas Entradas Primeras Salidas (UEPS), dado que esta idea se realiza en la base contable, dando salida en primer término a las existencias de adquisición más reciente.

(35) Alatríste Sealtiel, Técnica de los Costos. México, D.F. 1990 Editorial Porrúa, S.A., p. 63

2.- El segundo se le denomina INVENTARIO BASICO y "consiste en sostener que las máquinas por sí solas no tienen capacidad productiva".(36)

Vinculado a ellas se encuentra un volumen de materia prima indispensable para trabajarlas en un tiempo determinado, que es el requisito fundamental para manejar el negocio normalmente.

3.- El tercero y último se llama de RESERVAS PARA FLUCTUACIONES EN LOS PRECIOS DE LOS INVENTARIOS.

"De las utilidades se separan las cantidades que se consideran necesarias en previsión de una caída de los precios".(37), de esta manera no se reparten dividendos, pero sí se tienen que pagar los impuestos correspondientes por esta reserva constituida, pues de cualquier forma es parte de la utilidad obtenida.

Ahora bien, ninguno de estos tres procedimientos tendrían razón de ser si no existiera variación en los precios. Sin embargo, los métodos de contabilidad tradicionales que actualmente están en uso, se desarrollan sobre la base de una política económica de precios estables.

(36) Alariste Sealliel, Técnica de los Costos, México, D.F. 1990

Editorial Porrúa, S.A., p. 63

(37) Alariste Sealliel, Técnica de los Costos, México, D.F. 1990 Editorial Porrúa, S.A. p. 64

## 3.6 VALUACION DE INVENTARIOS Y COSTO DE VENTAS APLICANDO EL BOLETIN

"B-10".

### 3.6.1 IDEAS GENERALES.

Una mismo bien cambia su precio, como consecuencia de factores económicos. Al aumentarse o disminuirse el precio de los bienes, se aumenta o disminuye el valor del dinero, como éste tiene impreso un valor fijo o nominal, toda alteración al valor de la moneda, se refleja en un aumento o en una disminución en el número de las piezas monetarias.

Cuando aumentan los precios y se aumenta el dinero en circulación, se dice que existe inflación. La inflación provoca la reducción del poder adquisitivo de la moneda y entonces se dice que el dinero se ha devaluado.

Si la contabilidad registra las propiedades (edificios y/o terrenos), las obligaciones (a corto y a largo plazo), las utilidades o las pérdidas al precio pagado en distintas fechas de adquisición y se conserva ese costo histórico, sin la influencia de las condiciones actuales del mercado, estamos presentando Estados Financieros "mentirosos y/o falsos".

Para resolver este problema, era necesario que el Instituto Mexicano de Contadores Públicos pronunciaran los principios contables mediante los cuales se da "Reconocimiento de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera" y que en su conjunto se contienen en su boletín "B-10".

### 3.8.2 CARACTERISTICAS GENERALES DEL "B-10".

El boletín B-10 clasifica el contenido del Balance en partidas monetarias y no monetarias.

Las partidas monetarias son aquellas que al cierre de un periodo determinado, están expresadas a valor nominal de ese momento y por lo tanto, con el transcurso del tiempo, pierden valor por el hecho de estar expresadas y ser representativas de moneda corriente, como ejemplo tenemos: Caja y Bancos, Cuentas y Documentos por Cobrar, Cuentas y Documentos por Pagar y los Pasivos a Largo Plazo.

Por deducción podemos establecer que las partidas No monetarias, son aquellas que no están sujetas a recuperación o a su liquidación en término de unidades fiduciarias, fijadas por medio de contratos, con independencia de los cambios en el Índice General de Precios, en consecuencia, al cierre de un periodo, no están expresadas a los niveles del poder adquisitivo de la moneda en ese momento y por tanto, con el transcurso del tiempo, están sujetas a los cambios en el poder adquisitivo del dinero.

Ejemplos: Inversión en acciones, INVENTARIOS, pagos anticipados, inmuebles, planta y equipo, depreciación acumulada, activos intangibles, etc.

### 3.8.3 METODOS DE ACTUALIZACION.

El boletín "B-10", considera los siguientes procedimientos para actualizar el valor de las partidas que integran los Estados Financieros:

1.- Ajuste por cambios en el nivel general de precios de acuerdo con el Índice de Precios al Consumidor.

Este indicador es derivado de un análisis estadístico publicado por el Banco de México, para medir los incrementos en los costos promedio de vida (disminución del poder adquisitivo de la moneda).

2.- Aplicación del Método de Costos Específicos. (Derogado a partir del 01/Enero/96)

Llamado también de Valores de Reposición, se funda en valores que se generan en el presente, en lugar de valores provocados por intercambios realizados en el pasado.

Se recomienda que para que pueda existir congruencia y significado en la información, es recomendable que en la actualización de los INVENTARIOS, se aplique el mismo método, ya que como se mencionó anteriormente, cada uno de ellos parte de puntos de vista distintos, conduce a resultados diferentes y, lo más importante, la interpretación del significado de las cifras que se producen es de naturaleza distinta.

### **3.8.4 PARTIDAS QUE DEBEN ACTUALIZARSE.**

Se ha considerado que, en una primera etapa, deben actualizarse por lo menos los siguientes renglones considerados como altamente significativos a un nivel de generalidad.

- a) Inventario y Costo de Ventas.
- b) Inmuebles, maquinaria y equipo, depreciación acumulada y la depreciación del período.
- c) Capital contable.

De acuerdo a lo expuesto anteriormente, se queda claro que el rubro de inventarios es de los más importantes dentro del giro comercial para la aplicación del "B-10", con el fin de que estos sean reexpresados y en un momento dado, conocer su monto original actualizado y correcto para que nos sirva como herramienta en una toma de decisiones.

### **3.8.5 VALUACION DE INVENTARIOS.**

Para efectos de la actualización mediante la aplicación del B-10, puede optarse por cambios en el nivel general de precios, aplicando al costo histórico de los inventarios, el factor que señale el Índice Nacional de Precios al Consumidor o valorizando el saldo de la cuenta, por el método de costos específicos (valor de reposición).

Se entiende por valor de reposición, el costo en que incurriría la empresa en la fecha del balance, para adquirir o producir un artículo igual al que integra su inventario.

En caso de existir inventarios previamente reexpresados, el monto a comparar será el actualizado anterior. El importe ajustado de los inventarios, no debe exceder a su valor de realización.

### **3.9 LOS INVENTARIOS PARA EFECTOS DE LA LEY DEL IMPAC.**

El Artículo 58, Fracción VII, obliga a las sociedades mercantiles a levantar inventario de existencias a la fecha en que termine el ejercicio, o al 31 de Diciembre.

### **3.10 VALUACION DE INVENTARIOS UEPS-MONETARIO.**

Por una parte es necesario estimar razonablemente los resultados, mediante la comparación de los ingresos actuales con costos actuales y por otro lado, existen empresas que venden una gran variedad de artículos, razón por la cual resulta impráctico, tardado y a veces imposible aplicar los diferentes costos unitarios a los que se adquirió un mismo producto, de acuerdo con las capas correspondientes.

El método UEPS-MONETARIO, resuelve los problemas anteriores, considerando a los inventarios como unidades de valor y prescindiendo de las innumerables alteraciones que sufre cada artículo, para referirse al cambio que al final de un período arroje la comparación de los valores actuales del inventario final, con los que corresponden a los costos del inventario inicial o del año-base.

### 3.11 PROCEDIMIENTOS EXISTENTES EN LA APLICACION DEL UEPS-MONETARIO.

- 1.- Método de doble extensión.
- 2.- Método de índices encadenados.

#### 3.11.1 METODO DE DOBLE EXTENSION.

##### FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA.

Este método debe su nombre al hecho de que su desarrollo se basa en el manejo del inventario final a dos valores: al COSTO CORRIENTE ACTUAL y AL COSTO PREVALECIENTE, al inventario inicial o inventario base. Este inventario-base es el que resulta de valuar las unidades actuales al costo que se tenía en el año en que se inicia el sistema. En esta forma, la base comparativa del inventario final de cada año permanece con costos inalterables, que son los del año-base; así la valuación de cada inventario final se "extiende" para determinar dos valores globales: el de costos actuales y el que se tendría valorizando las unidades actuales al precio básico.



### 3.11.2 METODO DE INDICES ENCADENADOS.

Este método es especialmente aplicable en aquellos casos en que el inventario está formado por una amplia variedad de artículos, sujetos a frecuentes cambios en su tecnología y por consecuencia, a intensas fluctuaciones en el precio, lo cual se muestra más ágil que el de DOBLE EXTENSION.

### 3.12 FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA.

- a) Se valoriza el inventario final a los precios de reposición al final del ejercicio y a los costos del ejercicio anterior, dividiendo el valor actual entre el anterior, obtenemos el índice del ejercicio.
- b) Multiplicando el índice del año por el acumulado del ejercicio anterior, obtenemos el índice acumulado actual. En el primer ejercicio, el índice del año es igual al índice acumulado.
- c) Si dividimos el inventario a los precios actuales entre el índice acumulado, se obtendrá el "Costo Año-Base". Para integrar el "Costo Año-Base", partimos del inventario inicial del ejercicio en que se adopta el sistema, más los aumentos o disminuciones ocurridos.
- d) El valor UEPS-MONETARIO, se forma recogiendo del costo año-base el inventario inicial más la suma algebraica de los aumentos y disminuciones, valorizados cada uno, al índice acumulado que le corresponda.
- e) La diferencia entre el costo de reposición y el valor UEPS, es igual al efecto UEPS acumulado.

A manera de comentario se puede decir que el UEPS-MONETARIO, no es un sistema de control de inventarios, sino exclusivamente, un método de valuación de las existencias que arrojan los registros contables que lleva la empresa, esas existencias han sido valorizadas en libros de acuerdo con los costos obtenidos según el procedimiento seguido por aquella y en su caso, ajustados para que el total del inventario concuerde con el valor UEPS-MONETARIO.

Sería un error decir que el UEPS-MONETARIO es aplicable, cuando debería decirse que el método de control de inventarios que se haya seguido es inaplicable o por lo menos, defectuoso.

Por lo tanto debe quedar claramente establecido que el UEPS-MONETARIO no es un método o sistema para el registro de las operaciones diarias de entradas y salidas de mercancías que permita valorizar en forma continua las existencias a un costo UEPS-MONETARIO GLOBAL.

Se recuerda que el objetivo del UEPS-MONETARIO, consiste en evitar la valuación de cada artículo, aplicando su técnica con base en los totales de los inventarios a diversas fechas.

## CAPITULO IV METODO DE VALUACION DE DETALLISTAS

### 4.1 METODO DE DETALLISTAS.

En toda empresa por pequeña o grande que sea, el saber el costo unitario de las mercancías en un momento dado resulta ser muy difícil, e inclusive en algunas empresas suele ser casi imposible por sus características de manejo del almacén, es por eso que nace un método de valuación denominado SISTEMA DETALLISTA, cuyo funcionamiento se presentará a continuación:

Se abre un registro para cada artículo.

- 1.- Se suma el inventario inicial al costo de las compras.
- 2.- Se determina la equivalencia a precio de venta, tanto del inventario inicial como de las compras. El total significa la existencia en el almacén a precio de venta.
- 3.- Restando del total precio de ventas el costo de las existencias (punto 2-punto 1), así obtenemos el margen o utilidad bruta por obtener.
- 4.- Se calcula el % de margen y por complemento, el % de costo.

5.- Se determina el precio unitario de venta, dividiendo el valor de las existencias a precio de venta entre las unidades en existencia.

6.- Se registran las ventas .

7.- En la cuenta de unidades en existencia se van restando las unidades vendidas y se aumentan las compradas.

8.- El valor a precio de venta de las unidades en existencia, se obtiene multiplicando las unidades en existencia por el precio de venta unitario. También se puede obtener, restando del total de las ventas posibles las ventas efectuadas (2-6).

9.- Se determina el costo, multiplicando el valor de las existencias a precio de venta por el % de costo determinado en el punto 4.

Hasta aquí se han descrito datos contenidos por el Registro de control de mercancías, pero esta descripción no aclara en pocas palabras, el meollo del método, es por eso que a continuación se presentarán características claves de este sistema:

a) Si tenemos el total de existencias valorizadas a precio de venta (punto 2) y restamos de su importe el total de las ventas reales, (punto 6), obtendremos el remanente de existencias valorizado a precio de venta. Este remanente lo designamos con el nombre de INVENTARIO DISPONIBLE A PRECIO DE VENTA.

b) Si multiplicamos el inventario disponible a precio de venta por el porcentaje de costo; calculado en el punto 4, obtendremos el inventario final valorizado a precio de costo.

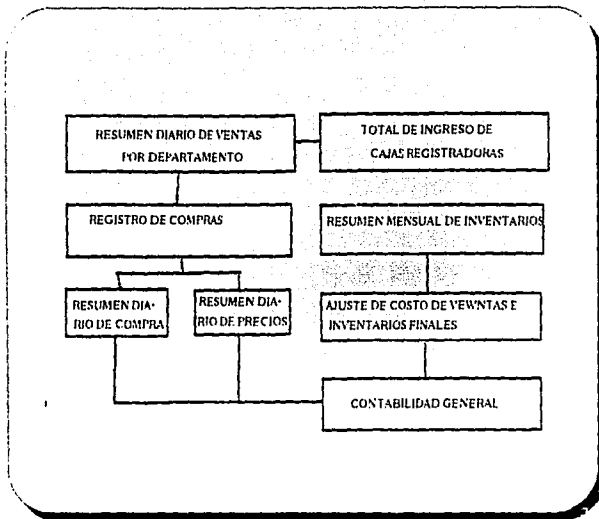
c) Si de la suma del inventario inicial más las compras a precio de costo, (punto 1) restamos el inventario final a precio de costo (b), obtendremos el costo de ventas.

d) Si del inventario disponible a precio de venta (a) restamos el costo de ventas (c), la resta presentará la utilidad bruta no realizada.

e) Si del margen o utilidades brutas por obtener (punto 3), restamos la utilidad bruta no realizada (d), obtendremos la utilidad bruta realizada.

El desarrollo descrito en los párrafos marcados en forma alfabética, es el que se efectúa en las formas del resumen de inventario, que se ilustra en el ejemplo numérico del presente método.

A continuación se presentará un esquema que muestra las fuentes de datos que alimentan el registro de control de inventarios:



#### 4.2 CAMBIO DE PRECIOS.

Siendo la principal característica de este método el gobierno de las utilidades brutas, a efecto de preservar el porcentaje de margen, será necesario que a todo cambio en el costo de adquisición corresponda un cambio proporcional al precio de venta.

Para el caso de alteración en el costo de reposición de la mercancía, o simplemente que se imponga un nuevo precio de venta, se tendrá que, en el registro de control de inventarios, se destine una columna en que se acumulen los aumentos "adicionales" a ventas.

Es claro que debe existir una perfecta coordinación entre los departamentos o encargados de compras, control de inventarios y contabilidad para que el primero reporte oportunamente a los segundos, tanto el costo de las compras, así como de los cambios de precios.

#### **4.3 VENTAJAS DEL METODO.**

En base a lo expuesto anteriormente, podemos mencionar las siguientes ventajas:

- 1.- Mayor facilidad en el control de los ingresos por ventas.
- 2.- Evita el costeo de cada venta.
- 3.- Valuación continua de existencias no solo al costo, sino también al precio de venta.
- 4.- Posible agrupación de artículos con el mismo por ciento de margen, para reducir el número de registros por artículo.
- 5.- Control de las utilidades brutas, no solo en función de los costos de adquisición, sino considerando las fluctuaciones en los costos de reposición.

#### 4.4 SISTEMA DETALLISTA CON UEPS MONETARIO.

El sistema detallista es un sistema de valuación de inventarios y a su vez constituye un método de valuación basada en costos.

La problemática que presenta como método de valuación, es prácticamente igual al método de costos promedios, y es que en épocas de inflación nos va a dar como resultado en nuestras utilidades, que una buena porción de ellas, se deberán a utilidades ilusorias en inventarios.

Una forma de minimizar al máximo este efecto, es combinar el sistema de control de inventarios detallista con el método de valuación UEPS monetario.

##### 4.4.1 PROCEDIMIENTO.

Datos para la combinación Detallistas-UEPS Monetario.

1.- El inventario final a precio de venta se "deflacionará", aplicando el incremento al índice de precios que resulte entre la fecha del inventario inicial y la del cierre del ejercicio. Para este efecto se utilizará el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) que emite el Banco de México, o el índice interno determinado por la comparación del costo de un grupo de artículos representativos del inventario a precios del principio del año, contra los costos de los mismos productos a precios del fin de año.



2.- Disminuir del importe deflacionado que resultó del punto 1, el inventario inicial a precio de venta.

3.- Al resultado obtenido del punto 2, se aumenta el porcentaje de incremento al Índice de precios (en caso de que el resultado sea negativo, se deja la misma cantidad, en virtud de no haber adiciones de compras).

4.- A este nuevo resultado se le aplica el factor de costo del sistema de detallistas. Este factor se obtiene dividiendo el total de mercancía disponible a precio de costo, entre su valuación a precio de venta.

5.- Al resultado anterior, se suma el inventario inicial a precio de costo, obteniendo de esta forma el inventario final a UEPS. En el primer ejercicio de su implantación, el inventario inicial fue el que resultó del método de detallistas. En los años siguientes, el inventario inicial será el que se obtenga con el método UEPS-Monetario.

6.- Al total del inventario final valuado a UEPS, se restará el valor de inventario final valuado a detallistas, la diferencia que resulte será el incremento al costo de ventas por el primer año, proveniente de la combinación UEPS-Monetario.

7.- Para el segundo año y siguientes se restará de la diferencia el acumulado al ejercicio anterior para determinar el incremento o disminución al costo de ventas por cada ejercicio.

Para la combinación Detallistas-UEPS Monetario, se tiene la alternativa de utilizar:

- a) Índice Interno de Inflación.
- b) Índice del Banco de México.

Cuando en la empresa existan varios departamentos o líneas de productos se efectuará el procedimiento por cada una de las divisiones y sumando los parciales se obtendrá el resultado final total.

#### 4.4.2 MECANICA DEL CALCULO.

Para calcular los inventarios finales bajo UEPS-Monetario con el sistema detallistas, se siguen los siguientes pasos:

- 1.- Determinar el índice de inflación.

El índice se determina de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$\begin{array}{l} \text{INDICE DE} \\ \text{CAMBIOS DE} \\ \text{PRECIOS} \end{array} = \frac{\text{Inventario Final a precio de venta año actual.}}{\text{Inventario Final a precio de venta año base.}}$$

## 2.- Determinación de capas a precio de venta.

Para determinar la capa del año a precio de venta, se comparan el inventario inicial y final del período valuado a precio de venta del año base.

## 3.- Ajuste de capa a precio de venta.

Para convertir la capa del año, de precios de venta del año base a precios de venta actuales, se multiplica la capa a precios de venta año base, por el Índice de cambios de precio, para actualizarlos.

## 4.- Convertir capa actualizada a precio de venta, en precio costo.

Una vez actualizada la capa, se aplica el factor de costo para convertirla a precio de costo.

### 4.4.3 CALCULO DEL FACTOR DE COSTO.

El factor de costo se determina como sigue:

a) Con respecto al año base, el inventario inicial más las compras a costo y venta, deberán ser usadas con la deducción del 100% de las rebajas promocionales.

b) Con respecto a todos los años subsecuentes, solo las compras a costo y venta deberán ser usadas y solo serán descontadas aquellas rebajas de precio promocionales aplicables a las compras del año actual. La separación de las rebajas de precios promocionales, de lo que corresponde a inventario inicial y compras se podrán realizar por cualquiera de los siguientes métodos:

- Segregación.
- Prorrato.

#### **4.4.4 ELECCION DEL COSTO ACTUAL.**

En la forma tradicional del sistema detallistas, de hecho se está utilizando como costo actual al costo promedio. Es factible utilizar también las primeras compras, segregando el valor de las compras valorizadas sobre la base de las primeras compras del ejercicio.

Con un poco de registros adicionales, es posible llevar la valuación del costo a valores de reposición (Método PEPS), lo cual en la medida más apropiada para efectos administrativos y se puede obtener con primeras compras o con costos promedios para efectos fiscales.

#### **4.4.5 CONCLUSIONES DEL SISTEMA DETALLISTAS CON UEPS-MONETARIO.**

1.- El método UEPS identificado requiere el costeo de cada artículo, siguiendo los distintos precios que componen las existencias, para valorizar cada salida aplicando el último costo disponible y su complemento al precio de la capa anterior. No cabe duda que el sistema es inoperante, con un volumen cuantioso de operaciones y cuando se maneja una gran variedad de artículos que cambian sus costos con frecuencia.

2.- " Los métodos UEPS-Monetario, permiten que los costos se determinen con base a los valores de la última entrada al almacén, sin que sea necesario un control analítico de los movimientos de cada artículo".(38)

3.- Cuando los artículos en inventario tienen poca variación en el transcurso de los años, la técnica de doble extensión es adecuada, porque es fácil identificar los artículos de años posteriores con los del año base y correlacionar sus costos. En aquellos casos en que la composición de los inventarios tienen variación, la identificación de los costos del año base se dificulta y entonces es preferible usar la técnica denominada UEPS en CADENA, porque solo requiere conectar los artículos del inventario final con los del inventario del año anterior y después, a través de los índices, se determinan los valores del año base.

La flexibilidad de la aplicación del método UEPS en CADENA, permite que su implantación en las empresas que desean determinar sus costos con base en las últimas entradas al almacén, resulte altamente recomendable.

4.- Las cantidades que hemos llevado a la cuenta reserva para valuación de inventarios (cuando estos se llevan a costos actuales), recibe el nombre de "Efecto UEPS", porque representan la diferencia en la evaluación de los inventarios a costos actuales y a valor UEPS.

(38) Muñoz N. C.P. Rocerto. Estudio Práctico del Método de Valuación de Inventarios denominado UEPS-MONETARIO. 1987-1990. Ediciones Fiscales ISEF. S. A.

5.- La aplicación del UEPS-Monetario en un régimen de alza de precios produce un aumento al costo de ventas que compensa al incremento que han tenido las ventas, pero por otra parte, rebaja injustamente el valor de los inventarios. Según la cuantía de esta rebaja, puede considerarse la necesidad de reevaluar este activo circulante, mediante la adopción de alguno de los procedimientos que explicamos en el número siguiente.

6.- Desde el momento en que el UEPS produce costos de venta altos, su adopción es aconsejable en un régimen de inflación. Cuando se espera un declive o bajas en el nivel de precios, no deberá emplearse el método UEPS.

7.- Y como último punto, es necesaria una buena política de reposición de inventarios, pues de otra forma se corre el riesgo de vender a precios actuales con costos anteriores.

## **CAPITULO V LEY DEL IMPAC Y BOLETIN B-10 DEL IMCP.**

### **5.1 TRATAMIENTO DE LA LEY DEL IMPAC.**

En la actualidad es muy importante contemplar las leyes que regulan el ámbito fiscal y económico en este caso, contemplaré en la Ley de Impuesto al Activo, los artículos que manejan el renglon de inventarios por su importancia en el presente trabajo.

En el artículo 2º, fracción IV, hace mención que los inventarios de materias primas, productos semi- terminados o terminados que el contribuyente utilice en la actividad empresarial y tenga al inicio y al término del ejercicio, valuados conforme al método que tenga implantado, se sumarán y el resultado obtenido se dividirá entre dos.

Además esta ley contempla en su artículo 3º, que cuando los inventarios no se actualicen conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados, éstos se deberán actualizar conforme a alguna de las siguientes opciones:

I. Ultima compra efectuada en el ejercicio.

II. Valuando el inventario final conforme al valor de reposición. El valor de reposición será el precio en que se incurriría el contribuyente al adquirir o producir artículos iguales a los que integran su inventario, en la fecha de determinación del ejercicio en que se trate.

El valor del inventario al inicio del ejercicio será el que correspondió al inventario final del ejercicio inmediato anterior.

## **5.2 ALCANCE DEL BOLETIN B-10.**

Así también como norma general se debe actualizar el inventario y el costo de ventas, incorporando dicha actualización en los Estados Financieros, tal como lo contempla el Boletín B-10 en la ACTUALIZACION DE INVENTARIOS-COSTO DE VENTA.

El monto de la actualización será la diferencia entre el costo histórico y el valor actualizado. En caso de existir inventarios previamente reexpresados, el monto a comparar contra el nuevo valor será el actualizado anterior.

Después de haber contemplado su valuación, ahora se analizará el método para determinar la actualización de los inventarios y del costo de ventas. De acuerdo al estudio razonable que tome en cuenta la empresa en cuanto a sus características, sus circunstancias y la relación costo-beneficio en la información, podrá ésta escoger entre las dos siguientes opciones aquella que le permita presentar una información más apegada a la realidad.

### **A) Método de ajustes por cambios en el NGP (Nivel General de Precios).**

Bajo este método el costo histórico de los inventarios se expresa en pesos de poder adquisitivo a la fecha del balance, mediante el uso de un factor derivado del INPC.

### **B) Método de actualización de costos específicos (Valor de reposición).**



Se entiende por valor de reposición el costo en que incurriría la empresa en la fecha del balance, para adquirir o producir un artículo igual al que integra su inventario.

Para efectos prácticos, éste puede determinarse por cualquiera de los siguientes medios:

- 1.- Determinación del inventario aplicando el método de PEPS.
- 2.- Valuación del inventario al precio de la última compra efectuada en ejercicio.
- 3.- Valuación del inventario al costo estándar, cuando éste sea representativo.
- 4.- Emplear índices específicos para los inventarios, emitidos por una institución reconocida o desarrollada por la propia empresa basada en estudios técnicos.
- 5.- Emplear costos de reposición cuando éstos sean substancialmente diferentes al precio de la última compra efectuada en el ejercicio.

No hay que olvidar que el importe de los inventarios exceda a su valor de realización.

Encontramos que el objetivo de actualizar el costo de ventas es relacionar el precio de venta obtenido por el artículo, con el costo que le hubiera correspondido al momento de la misma.

Para actualizarlo, los procedimientos aplicables según el método seguido son:

- A) Método de ajuste por cambios en el nivel general de precios.
  
- B) Método de actualización de costos específicos (valores de reposición).

Para que exista congruencia, debe seguirse el mismo procedimiento para la actualización del inventario y del costo de ventas.

### 5.3 EFECTO FISCAL DE LA IMPLANTACION DEL SISTEMA DETALLISTA.

A continuación se presentará el tratamiento fiscal del sistema detallistas:

1.- El Impuesto al Activo es el único que grava a los inventarios; como se analizó en el capítulo VI; donde menciona que los métodos a utilizar son los siguientes:

a) Valuando el inventario final conforme al precio de la última compra efectuada en el ejercicio por el que se determine el impuesto, o

b) Valuando el inventario final conforme al valor de reposición.

2.- El sistema contable de la empresa sujeta a estudio presenta la situación financiera en base al Boletín B-10.

**ESTA TESIS NO DEBE  
SER DE LA BIBLIOTECA**

3.- El sistema detallista se basa en el uso de costos promedio o en su defecto del UEPS-Monetario, dando una diferencia con el método que requiere el IMPAC.

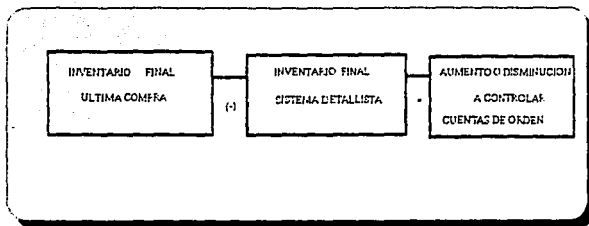
4.- Esta diferencia en el tratamiento de los inventarios, obliga a llevar un control especial de dichas diferencias que llegan a ocurrir.

5.- Para dar solución a dichas diferencias, se propone el uso de las cuentas de orden, donde se llevará su control anualmente al levantar el inventario físico a que por ley se está obligado (Art. 135, para "Personas Físicas" y Art. 62 , para Personas Morales del Reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta).

Dicho control es como sigue:

| AJUSTE INVENTARIO PARA IMPAC          |                         | INVENTARIO AJUSTADO     |                                      |
|---------------------------------------|-------------------------|-------------------------|--------------------------------------|
| SE CARGA:                             | SE ABONA: POR           | SE CARGA: POR:          | SE ABONA: DEL:                       |
| DEL IMPORTE DE LA DIFERENCIA ENTRE LA | EL CIERRE DEL EJERCICIO | EL CIERRE DEL EJERCICIO | IMPORTE DE LA DIFERENCIA ENTRE LA    |
| ULTIMA COMPRA Y SISTEMAS DETALLISTAS  |                         |                         | ULTIMA COMPRA Y SISTEMAS DETALLISTAS |

Todo lo anterior se podría esquematizar de la siguiente manera:



El resultado que se obtenga de sumar el saldo de detallistas más el saldo de la cuenta de orden, será la diferencia que ésta a su vez tendrá que estar sujeta a la LIMPAC.

#### 5.4 EFECTO CONTABLE DE LA IMPLANTACION DEL SISTEMA DETALLISTA.

Es necesario el manejo de una cuenta llamada SOBRE PRECIO, el motivo de está cta. es por que en el sistema detallista el almacén se maneja a precio de venta en el Balance General; y su naturaleza es como sigue:

##### SE CARGA:

- \* Por la utilidad generada en las ventas de mercancía, por las salidas de consumos internos de la empresa, por las disminuciones en los cambios de precio, por las devoluciones hechas a proveedores.

##### SE ABONA:

- \* Por la utilidad ha obtener, por las compras realizadas, por los cambios en precio, por las devoluciones de mercancía vendida.

Está cuenta por su naturaleza es consistente por su efecto, además quedará como una Cta. de Activo con Saldo Acreedor en el Balance General; o sea que iría despues del almacén como cta. complementaria del mismo.

## **CAPITULO VI CASO PRACTICO.**

### **6.1 ANTECEDENTES HISTORICOS.**

Es una entidad representada por una persona física con actividad empresarial, donde el Sr. Francisco Xavier Díaz Leal funge como propietario de la misma y como consecuencia gerente general ; el negocio tiene por nombre Super Populo .El ha venido trabajando e iniciando operaciones desde el año 1968 en el poblado llamado Tepalcatepec, Michoacán, con el negocio denominado "Abarrotés La Estrella de Oro".

En el año de 1982, por diversas circunstancias, el negocio es traspasado con el fin de emigrar a la ciudad y puerto Lázaro Cárdenas, Michoacán, en donde establece su primer negocio llamado "Cremería Tepalcatepec", para el año de 1984 da apertura a un segundo negocio que lleva por nombre "Mini Super Tepalcatepec", estos dos negocios fueron creciendo por la demanda de mercancías de la sociedad ; como consecuencia de este efecto, se decide abrir una empresa denominada "Mini Super Don Chema", actuando como una matriz.

En el año de 1989, se toma la determinación de emigrar nuevamente pero en esta ocasión a la ciudad de Uruapan del Progreso, Michoacán, dadas las circunstancias, se decide vender la matriz y sus sucursales antes existentes, es entonces que se toma la decisión de establecer una nueva empresa que lleva por nombre "Super Pópulo", con domicilio en la Av. Francisco Sarabia N° 68, Colonia Morelos y con Código Postal 60050. De esta forma daremos comienzo a una nueva vida empresarial en esta localidad.

Super Pópulo ha venido de menos a mas, comercialmente hablando, en un principio se contaba con solo dos empleados; en la actualidad laboran seis personas: para aseo, atención al público y entregas a domicilio; siendo esta última actividad, nueva para la empresa.

La entidad inició vendiendo solo al público en general, es decir con ventas en el mostrador. Todo era normal, el negocio actuaba exclusivamente como una tienda de abarrotes, hasta que un día habló vía telefónica un gerente de Alimentos y Bebidas de un prestigiado hotel de la localidad, esta persona solicitaba un pedido a domicilio y como consecuencia, crédito, motivo por el cual el dueño de Super Pópulo analizó y posteriormente autorizó la solicitud, este acto provocó la chispa del dueño, fue entonces que elaboró varias cotizaciones de abarrotes, vinos y licores, cremería y lácteos; estas cotizaciones las hizo llegar a los encargados de almacenes en los diferentes hoteles de la localidad, así también ofreció precios y servicios a domicilio a : restaurantes, bares y cafeterías locales.

Al paso de varios días, el negocio comenzó a recibir pedidos para que surtieran a domicilio, este hecho provocó un efecto positivo para la entidad, solo que había un problema en ese momento, no se contaba con equipo de reparto, fue entonces que los pedidos se entregaban en un carro, propiedad del dueño, porque los pedidos eran de poca cuantía, pasó alrededor de un mes, cuando se empezó a notar que los pedidos fueron aumentando, por lo que el dueño del negocio decide adquirir equipo de reparto competente para la actividad, y compra una camioneta Estaquitas NISSAN, modelo 1985 usada.

Hasta aquí queda claro el panorama que en un principio vivió la empresa, donde ésta no únicamente se sostuvo, sino que además se mantuvo y empezó a competir con negocios del mismo giro comercial y tamaño de la empresa. En el almacén de la empresa sujeta a investigación, no existe un método para el control de los inventarios, constantemente hacen falta mercancías en el almacén de esta empresa y en ocasiones excedentes de las mismas lo cual significa un riesgo a largo plazo.

Super Pópulo comenzó a realizar transacciones con proveedores locales única y exclusivamente. Al paso de un año se comenzó con un estudio de costos entre proveedores locales y foráneos, como era lógico esperarse, el inflado intermedialismo provocaba que los costos de los proveedores locales se encontraba por arriba de los costos de los proveedores foráneos, algunos de esos proveedores foráneos, fueron casas directas como Cigarrera La Moderna, Cigarros La Libertad S.A., Cia., Nestlé, S. A de C. V., Herdez, S. A. de C. V., Vinos Domecq, S. A. de C. V., Lechemex, S. A. de C. V., Coronado, S. A. de C. V., Jugos del Valle, Clemente & Jaques, Harina de Trigo, S. A. de C. V., La Costeña, S. A. de C. V.; y por mencionar algunas casas comerciales mayoristas como Mercantil Abarrotera Michoacán, S. A. de C. V., Bodegas La Negrita de Guadalajara, S. A. de C. V., Abarrotes Briseño S. A. de C. V., entre otras. El meollo de contar con proveedores foráneos y casas directas fue el de disponer de costos bajos para poder impactar con los precios y así poder competir en el mercado local principalmente. Como se menciona en un principio, las ventas eran únicamente al público en general y posteriormente, con establecimientos permanentes, estos establecimientos oscilaban

entre los nueve y diez, aproximadamente, de ellos ocho eran personas físicas y dos personas morales; en la actualidad, esta empresa cuenta con quince personas físicas y veinte personas morales, aproximadamente, lo cual da a entender que esta entidad, en lo que respecta a clientela de surtido a domicilio ha crecido más de un 200%, aproximadamente, esto ha generado que Super Pópulo fortalezca su infraestructura por mencionar, equipo de reparto nuevo, equipo de oficina, instalación y acondicionamiento de la misma.

Además surgió la repercusión esperada y era el aumento en las compras y como consecuencia, aumento del almacén, siendo este último un problema para la empresa, debido a un deficiente control de inventarios siendo la valuación de los mismos el punto clave de la mencionada empresa, ya que no cuenta con un método de valuación de inventarios que sirviera de apoyo para tener los costos unitarios exactos y precisos, además la empresa muestra los problemas que comúnmente se presentan cuando no se le da importancia al almacén, estos problemas son los siguientes:

- Una casi total incomprensión de lo que son los almacenes y el gran papel que desempeñan en una entidad.
- Desilusión y por lo mismo, desaliento de quienes más trabajan.
- Desbalance de las existencias.



- Se considera un gasto el controlar un almacén y no una inversión (un mal necesario).
- El almacén se ubica donde se puede y no donde se debe.
- La mercancía no se encuentra ubicada o acomodada en un lugar específico, de acuerdo a su disponibilidad, cosa que provoca errores, pérdida de tiempo y agotamiento del personal.

Estos problemas anteriormente mencionados, reflejan un mal control de inventarios, lo cual surgen efectos como a continuación se mencionarán:

- Costos de los almacenes más elevado de lo normal.
- Si se extravía un producto, éste no es detectado de inmediato.
- Pérdidas derivadas del deterioro y obsolescencia de algunos productos.
- Los recuentos físicos resultan un verdadero problema.
- Son frecuentes las compras de emergencia, estas compras suelen ser más costosas.
- Se presentan faltantes en forma constante.

- En ocasiones se efectúan compras de artículos a pesar de que haya en existencias en el almacén.
- Contablemente, el almacén no es posible conciliar las existencias con la cuenta del libro mayor.

Es notorio que la empresa no tiene un efecto, sino que más bien varios, todo por no contar con un buen control de inventarios, principalmente, un método de valuación de los mismos.

Es muy importante que en una empresa industrial oscilan entre un 25% y 30% en la cuenta de activos, y en las empresas comerciales puede llegar al 80%, e incluso a un porcentaje más elevado. La empresa del presente trabajo, por ser de giro inminente comercial, refleja un porcentaje significativo en el renglón de inventarios en los activos de la misma, afortunadamente, las finanzas de la entidad marchan positivamente, es decir, que opera con números negros en todos los aspectos, la cartera vencida de clientes es mínima, lo cual quiere decir que la rotación de clientes a simple vista, es buena y por consecuencia, existe una buena disponibilidad de efectivo y liquidez del mismo, esto es declarado por los dueños de la empresa.

Esto no exime para que los inventarios no se manejen y controlen eficazmente, ya que lo que se busca lograr al implantar un método de valuación es lo siguiente:

- No perderse ventas, lo cual los clientes se sentirían complacidos con el suministro oportuno de mercancías.
- Lograr tener los costos más bajos del mercado.
- Evadir a un 100% las pérdidas por deterioro u obsolescencia de mercancías.
- Contar con los costos de las mercancías, siendo estos verídicos.
- Facilitar el conteo físico de las mercancías en cualquier momento.
- Establecer un estándar de mercancías en el almacén, con el fin de no negar y acumular mercancías.
- Que el almacén concilie siempre, contablemente con el libro mayor.
- Evitar problemas fiscales.

Para lograr establecer y mantener los puntos anteriores, se necesita de mucho esfuerzo físico-mental, apoyado de una buena disponibilidad de los dueños y subordinados, el trabajo deberá ejecutarse en forma paralela de los dos niveles

anteriormente mencionados, con el fin de exigir y obtener resultados a corto plazo, sin dejar de mencionar que para poder obtener mejores resultados, es necesario que el trabajo se realice en forma consistente a fin de poder efectuar periódicamente, la rotación de inventarios, ya que estos deberán estar sujetos a la realidad, todo lo anteriormente mencionado, trae consigo resultados positivos, además de que todo esto se logra a través de mecanismos ágiles, para que la información fluya con rapidez entre los diferentes puestos jerárquicos.

Después de todo lo anteriormente señalado, cabe mencionar que la empresa por ser familiar, tuvo y ha tenido un gran apoyo de la esposa (Sra. Ma. de los Angeles Moreno de Diaz) e hijos del dueño, la familia ha fungido hasta la fecha como personas claves en el éxito de Super Pópulo.

## **6.2 IMPLANTACION DEL SISTEMA DE INVENTARIOS DE DETALLISTAS.**

Por tal motivo para los fines del presente trabajo, se llega a la conclusión de que el sistema que mejor satisface las necesidades o carencias que tiene en los inventarios la empresa sujeta a estudio es el "sistema de inventarios de Detallistas".

¿ El por qué la decisión del Sistema de Inventarios Detallistas ?

Se determinó que el método de valuación más apropiado fuera el DETALLISTAS, por las características de la empresa sujeta a estudio; esta empresa maneja porcentajes de margen de utilidad ya establecidos, de acuerdo a la disponibilidad de los diferentes artículos o productos que se venden, o sea que no existen bases superficiales para la aplicación de márgenes de utilidad bruta.

#### DESVENTAJAS DE LOS OTROS METODOS DE VALUACIONES EXISTENTES:

a) Costo Identificado.

Este modelo no ensambla en este tipo de empresa, (supermercado) por la gran variedad de artículos que se venden.

b) Costo Promedio.

Sería un error manejar o aplicar este método por las características que presentan los productos en un supermercado. Un producto de otro varía en un gran porcentaje, o sea que se necesitaría que fueran la misma línea o de características homogéneas.

c) Primeras Entradas Primeras Salidas.

El método PEPS, es bueno pero no muy recomendable, por tener un inventario o almacén muy extenso, además de que podría ser engañoso a la hora de valuar, porque en época de inflación o de aumento en los precios, las utilidades representadas en el rubro de inventarios no serían reales.

**d) Últimas entradas Primeras Salidas.**

Este método es el que menos desventajas tiene, pero no lo exime de que sea indispensable para la empresa a estudio, ya que en forma constante se tendrían que hacer inspecciones físicas, y para hacer esto, se recurriría a tener que cerrar el negocio constantemente, situación que en un largo plazo la empresa se vería afectada en cuanto a la clientela y la baja de ventas, como consecuencia de dejar de vender.

Ahora bien, existen otros modelos de valorar como son:

Precio de mercado.

Costo absorbente.

Costo marginal.

Costo histórico.

Costo estimado.

Costo estándar.

Dado que la empresa maneja única y exclusivamente artículos terminados, listos para su venta al público en general, los costos antes mencionados no servirían de apoyo para el presente trabajo, ya que esos costos son manejados en una empresa industrial.

Es pues el Método de Inventarios Detallistas, el más factible, y que cumple con los requisitos para la empresa, es además el que puede cumplir con los objetivos para un

adecuado control del almacén, por su aplicación en porcentajes preestablecidos por la entidad, sin dejar de mencionar que lo que se busca, son resultados positivos para la misma, a través de una buena valuación de inventarios con criterio razonable, consistente y conservador.

El meollo del método de valuación de inventarios de Detallistas, son los márgenes de utilidad; para poder deducirle a las ventas el margen mencionado y así obtener el costo en forma inmediata, es por eso que para un mejor manejo y control del método de valuación de detallistas se tomó la decisión de manejarlo por líneas, están compuestas y clasificadas por diferentes artículos y márgenes de utilidad establecidos, a continuación se presentan las líneas establecidas:

LINEA N° 1 MARGEN DE UTILIDAD = 10%

PRODUCTOS : Harinas, granos y semillas.  
Tabaquería.  
Jugos Gerber.

LINEA N° 2 MARGEN DE UTILIDAD = 20%

PRODUCTOS : Carnes frías.  
Lácteos.

**Detergentes.**

**Brandys Nacionales.**

**Latería.**

**Refrescos embotellados y enlatados.**

**Cerveza.**

**Galletas.**

**Postres.**

**Cereales.**

**Aderezos.**

**Desechables.**

**LINEA N° 3 MARGEN DE UTILIDAD = 30%**

**PRODUCTOS : Brandys Importados.**

**Vodka Nacional e Importado.**

**Ginebra Nacional.**

**Tequila.**

**Licores.**

**Cognac.**

**Whisky.**

**Rones.**

**Dulcería.**



Botanas.

Perfumeria.

Productos de limpieza.

Especies.

Salsas.

LINEA N° 4 MARGEN DE UTILIDAD = 40%

PRODUCTOS: Jugos embotellados y tetra pack.

LINEA N° 5 MARGEN DE UTILIDAD = 45%

PRODUCTOS: Bebidas refrescantes:

Caribe Cooler.

Beatles & James.

Breeazar.

LINEA N° 6 MARGEN DE UTILIDAD = 50%

PRODUCTOS: Charandas.

LINEA N° 7 MARGEN DE UTILIDAD = 80%

PRODUCTOS: Hielo.

Las líneas que anteriormente se presentaron, se manejarán por la máquina registradora con que cuenta el Super, siendo esta máquina el auxiliar primordial para determinar nuestros costos diarios y mensuales de los inventarios.

#### CARACTERISTICAS DE LA MAQUINA REGISTRADORA:

Máquina registradora de comprobación fiscal, electrónica con cincuenta departamentos.

Como esta máquina cuenta con cincuenta departamentos, siete de éstos se dispondrán para la aplicación de las diferentes líneas establecidas en el super. La determinación de los costos diarios se obtendrán al momentos de efectuar el corte de caja que se realiza normalmente, de esta forma observaremos varios aspectos que reflejará el mencionado corte de caja, por mencionar:

- a) La venta diaria.
- b) Los productos que más movimientos tuvieron.
- c) Las ventas al 0% y al 15%
- d) Y el punto principal que es nuestro costo de la mercancía vendida en forma automática.

Por lo tanto, como la maquina registradora de comprobación fiscal, cuenta con cincuenta departamentos, siete de estos estarán asignados para las siete diferentes lineas establecidas para determinar nuestros costos, los departamentos y lineas se presentarán de la siguiente forma:

|                   |                    |
|-------------------|--------------------|
| DEPARTAMENTO N° 1 | PARA LA LINEA N° 1 |
| DEPARTAMENTO N° 2 | PARA LA LINEA N° 2 |
| DEPARTAMENTO N° 3 | PARA LA LINEA N° 3 |
| DEPARTAMENTO N° 4 | PARA LA LINEA N° 4 |
| DEPARTAMENTO N° 5 | PARA LA LINEA N° 5 |
| DEPARTAMENTO N° 6 | PARA LA LINEA N° 6 |
| DEPARTAMENTO N° 7 | PARA LA LINEA N° 7 |

De esta forma queda estructurada la función que desempeñarán los departamentos en relación con las lineas de margen de utilidad.

Para la ejemplificación de lo anterior se utilizarán dos formatos que nos sirvan de guía para poder simplificar nuestra propuesta.

A continuación se presentará uno de los dos formatos que nos servirá de auxiliar para la determinación de nuestros costos diarios, así como la explicación cronológica que describirá las funciones que desempeñará el esquema antes mencionado. (Formato 1)

En la práctica es evidente mencionar una explicación detallada de las funciones a ejecutar en el esquema anterior, es por eso, que se ilustrará un panorama sobre lo anterior.

- a) **FECHA.**- En esta columna se asentarán las fechas en forma cronológica.
  
- b) **CONCEPTO.**- Aquí se registrará el nombre, motivo u objeto de la operación realizada.
  
- c) **LINEAS N° 1,2,3,4,5,6,7.**- En estas columnas se registrarán las ventas que se realizan diariamente, según les correspondan sus artículos.
  
- d) **TOTAL VENTA.**- El renglón de total venta mostrará las ventas brutas correspondientes a cada línea en forma mensual.
  
- e) **% MARGEN DE UTILIDAD.**- Este renglón desglosará el porcentaje de utilidad que le corresponda a cada línea, al total de las ventas.
  
- f) **COSTO POR LINEA.**- La función de este renglón, es conocer los costos mensuales después de haberle descontado al inciso d), el inciso g); cabe aclarar que para poder obtener el Costo por Línea, primero tendremos que haber obtenido la Utilidad por Línea inciso g).
  
- g) **UTILIDAD POR LINEA.** - El presente renglón presentará prácticamente la parte esencial del formato o esquema, ya que su función es presentar la utilidad en forma mensual por línea; multiplicando el inciso d) con el inciso e).



Enseguida presentaré el segundo y último formato que nos servirá para determinar las existencias en el inventario a través de un registro en el control de los mismos.

(Formato 2)

El formato anterior no maneja un difícil procedimiento, para lograr la información deseada, pero esto no lo exime de que se detalle ese procedimiento que posteriormente se presentará.

- a) LINEA (S) #.- Esta columna indicará la (s) línea (s) sujetas a operación.
- b) FECHA.- Aquí se mostrarán las fechas en orden cronológico de acuerdo a como vayan sucediendo los eventos.
- c) CONCEPTO.- Se detallará la actividad que se está ejecutando.
- d) COSTO TOTAL.- Se asientan las operaciones que por concepto de compra se hayan efectuado.
- e) VENTAS EQUIVALENTES.- Se registrarán los costos más porcentaje de margen de costo que corresponda a la línea que se está ejecutando; esto es solo cuando suceda una compra y se obtendrá de dividir el costo total entre dicho porcentaje.

f) VENTAS REALES. En esta columna se asentarán las ventas totales que nos proporcione el reporte de ventas diarias únicamente.

g) SALDO PRECIO DE VENTA.- Se registrará la cantidad íntegra que aparezca en el inciso E) cuando ocurra compra y cuando ocurra venta de la cantidad anterior de la compra se le restará la venta del día y así obtendremos la cantidad a registrarse.

h) SALDO PRECIO DE COSTO.- Cuando en el día se haya efectuado una compra se registrará la cantidad que muestre el inciso D) y cuando se efectúe una venta se registrará la cantidad que resulte después de haber multiplicado el saldo precio venta por el % de margen de costo de la línea sujeta a estudio.

*RESUMEN DE OPERACIONES*

| LINEA No. | FECHA | CONCEPTO | COSTO TOTAL | VENTAS EQUIV. | VENTAS REALES | SALDO    |          |
|-----------|-------|----------|-------------|---------------|---------------|----------|----------|
|           |       |          |             |               |               | P. VENTA | P. COSTO |
|           |       |          |             |               |               |          |          |
|           |       |          |             |               |               |          |          |
|           |       |          |             |               |               |          |          |
|           |       |          |             |               |               |          |          |
|           |       |          |             |               |               |          |          |
|           |       |          |             |               |               |          |          |
|           |       |          |             |               |               |          |          |
|           |       |          |             |               |               |          |          |
|           |       |          |             |               |               |          |          |
|           |       |          |             |               |               |          |          |
|           |       |          |             |               |               |          |          |
|           |       |          |             |               |               |          |          |
|           |       |          |             |               |               |          |          |
|           |       |          |             |               |               |          |          |
|           |       |          |             |               |               |          |          |
|           |       |          |             |               |               |          |          |



Para el estudio del caso se tomó un mes de ventas para determinar la utilidad por líneas

| LÍNEAS              | 1     | 2     | 3     | 4     | 5     | 6     | 7   | TOTAL    |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----|----------|
| 01 de Abril de 1994 | 197   | 1     | 490   | 105   | 89    | 34    | 45  | 1,242.5  |
| 02 de Abril de 1994 | 161   | 350   | 475   | 116   | 70    | 15    | 28  | 1,215    |
| 03 de Abril de 1994 | 230   |       | 547   | 174   | 96    | 26    | 24  | 2,347    |
| 04 de Abril de 1994 | 236,5 | 348   | 528   | 121   | 66    | 40    | 36  | 1,375.5  |
| 05 de Abril de 1994 | 460   | 302   | 1.496 | 80    | 174   | 74    | 24  | 2,610    |
| 06 de Abril de 1994 | 270   | 290   | 607   | 106   | 79    | 82    | 16  | 1,450    |
| 07 de Abril de 1994 | 132   | 466   | 586   | 90    | 260   | 38    | 30  | 1,602    |
| 08 de Abril de 1994 | 206   | 436   | 651   | 160   | 196   | 28    | 27  | 1,704    |
| 09 de Abril de 1994 | 174   | 461   | 847   | 61    | 80    | 31    | 36  | 1,690    |
| 10 de Abril de 1994 | 315   | 1.260 | 991   | 570   | 100   | 112   | 9   | 3,476    |
| 11 de Abril de 1994 | 273   | 415   | 502   | 366   | 290   | 127   | 18  | 1,992    |
| 12 de Abril de 1994 | 171   | 605   | 591   | 410   | 129   | 142   | 45  | 2,094    |
| 13 de Abril de 1994 | 226   | 508   | 662   | 210   | 156   | 49    | 36  | 1,847    |
| 14 de Abril de 1994 | 166   | 498   | 1.573 | 188   | 105   | 92    | 15  | 2,637    |
| 15 de Abril de 1994 | 224   | 973   | 585   | 166   | 132   | 71    | 24  | 2,175    |
| 16 de Abril de 1994 | 161   | 521   | 636   | 408   | 171   | 46    | 48  | 1,991    |
| 17 de Abril de 1994 | 144   | 566   | 621   | 301   | 234   | 80    | 48  | 1,994    |
| 18 de Abril de 1994 | 251   | 440   | 691   | 114   | 156   | 34    | 21  | 1,708    |
| 19 de Abril de 1994 | 196   | 415   | 581,5 | 431   | 96    | 75    | 48  | 1,847,5  |
| 20 de Abril de 1994 | 174   | 505   | 1.466 | 202,5 | 77    | 66    | 108 | 2,598,5  |
| 21 de Abril de 1994 | 146   | 517,5 | 477   | 114   | 281   | 96    | 60  | 1,691,5  |
| 22 de Abril de 1994 | 188   | 615   | 1.331 | 452   | 125,5 | 60,5  | 18  | 2,790,0  |
| 23 de Abril de 1994 | 192   | 415   | 490,5 | 108   | 73,5  | 48    | 27  | 1.354,5  |
| 24 de Abril de 1994 | 138   | 1.322 | 687,5 | 415   | 90,5  | 31    | 39  | 2,723,0  |
| 25 de Abril de 1994 | 224,5 | 788   | 766   | 124,5 | 66    | 74,5  | 12  | 2,055,5  |
| 26 de Abril de 1994 | 164   | 296   | 571   | 716   | 84    | 106,5 | 33  | 1,970,5  |
| 27 de Abril de 1994 | 186   | 480,5 | 498,5 | 146   | 101   | 94,5  | 30  | 1.536,5  |
| 28 de Abril de 1994 | 241   | 536   | 518   | 172   | 62    | 46    | 24  | 1,599,0  |
| 29 de Abril de 1994 | 174,5 | 476   | 615,5 | 118   | 132   | 74    | 48  | 1,638,0  |
| 30 de Abril de 1994 | 196   | 522   | 324   | 126   | 82,5  | 68    | 39  | 1,357,5  |
| TOTAL               |       |       |       |       |       |       |     | 58,311,0 |

Posteriormente quedarán esquematizadas las operaciones realizadas con el fin de poder obtener el costo y la utilidad.(Formato 3).

## SUPER POPULO

**ESQUEMA AUXILIAR PARA LA DETERMINACION DEL COSTO  
DIARIO Y MENSUAL A TRAVES DEL METODO DE DETALLISTAS  
IMPORTE NS**

| FECHA                     | CONCEPTO      | LINEA 1         | LINEA 2          | LINEA 3          | LINEA 4         | LINEA 5         | LINEA 6         | LINEA 7         |
|---------------------------|---------------|-----------------|------------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 01-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 187.00          | 281.50           | 490.00           | 105.50          | 88.00           | 34.50           | 45.00           |
| 02-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 181.00          | 350.00           | 435.00           | 116.00          | 70.00           | 15.00           | 26.00           |
| 03-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 220.00          | 1,280.00         | 547.00           | 174.00          | 96.00           | 26.00           | 24.00           |
| 04-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 236.50          | 348.00           | 528.00           | 121.00          | 86.00           | 40.00           | 36.00           |
| 05-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 460.00          | 302.00           | 1,498.00         | 80.50           | 174.00          | 74.00           | 24.00           |
| 06-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 270.00          | 290.00           | 607.00           | 106.00          | 79.50           | 82.00           | 16.00           |
| 07-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 132.00          | 466.50           | 586.00           | 90.00           | 260.00          | 38.00           | 30.00           |
| 08-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 206.00          | 436.50           | 651.00           | 160.00          | 196.00          | 28.00           | 27.00           |
| 08-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 174.00          | 461.00           | 847.50           | 61.00           | 80.00           | 31.00           | 36.00           |
| 10-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 315.50          | 1,378.00         | 991.50           | 570.00          | 100.00          | 112.00          | 9.00            |
| 11-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 273.00          | 415.00           | 502.50           | 366.00          | 290.50          | 127.00          | 18.00           |
| 12-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 171.50          | 605.00           | 591.00           | 410.00          | 128.00          | 142.50          | 45.00           |
| 13-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 226.00          | 508.50           | 662.00           | 210.00          | 156.00          | 49.00           | 36.00           |
| 14-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 166.00          | 498.00           | 1,573.00         | 188.00          | 105.00          | 92.00           | 15.00           |
| 15-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 224.00          | 973.00           | 585.00           | 166.00          | 132.00          | 71.50           | 24.00           |
| 16-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 161.00          | 521.50           | 636.00           | 408.00          | 171.00          | 46.00           | 48.00           |
| 17-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 144.00          | 566.00           | 621.00           | 301.00          | 234.00          | 80.00           | 46.00           |
| 18-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 251.00          | 440.50           | 691.00           | 114.00          | 156.50          | 34.50           | 21.00           |
| 18-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 196.00          | 415.00           | 581.50           | 431.00          | 95.00           | 75.00           | 46.00           |
| 20-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 174.00          | 505.00           | 1,466.00         | 202.50          | 77.00           | 66.00           | 108.00          |
| 21-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 146.00          | 517.50           | 477.00           | 114.00          | 281.00          | 96.00           | 60.00           |
| 22-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 166.00          | 615.00           | 1,331.00         | 452.00          | 125.50          | 60.50           | 16.00           |
| 23-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 192.00          | 415.00           | 480.50           | 108.00          | 73.50           | 48.00           | 27.00           |
| 24-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 138.00          | 1,322.00         | 687.50           | 415.00          | 90.50           | 31.00           | 39.00           |
| 25-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 224.50          | 786.00           | 786.00           | 124.50          | 66.00           | 74.50           | 12.00           |
| 26-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 164.00          | 296.00           | 571.00           | 716.00          | 84.00           | 106.50          | 32.00           |
| 27-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 186.00          | 480.50           | 488.50           | 146.00          | 101.00          | 94.50           | 30.00           |
| 28-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 241.00          | 536.00           | 518.00           | 172.00          | 62.00           | 46.00           | 24.00           |
| 28-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 174.50          | 476.00           | 615.50           | 116.00          | 132.00          | 74.00           | 46.00           |
| 30-Abr-94                 | VENTA DEL DIA | 196.00          | 522.00           | 324.00           | 126.00          | 82.50           | 68.00           | 35.00           |
| <b>TOTAL VENTA</b>        |               | <b>6208.50</b>  | <b>16,989.00</b> | <b>21,407.00</b> | <b>6,872.00</b> | <b>3,855.50</b> | <b>1,963.00</b> | <b>1,016.00</b> |
| <b>% MARGEN UTILIDAD</b>  |               | <b>10%</b>      | <b>20%</b>       | <b>30%</b>       | <b>40%</b>      | <b>45%</b>      | <b>50%</b>      | <b>80%</b>      |
| <b>COSTO POR LINEA</b>    |               | <b>5,587.65</b> | <b>13,591.20</b> | <b>14,984.90</b> | <b>4,123.20</b> | <b>2,120.50</b> | <b>981.50</b>   | <b>203.00</b>   |
| <b>UTILIDAD POR LINEA</b> |               | <b>620.85</b>   | <b>3,397.80</b>  | <b>6,422.13</b>  | <b>2,748.80</b> | <b>1,734.67</b> | <b>981.50</b>   | <b>812.80</b>   |

Cabe mencionar que toda entidad económicamente activa no únicamente ejecuta ventas, sino que también compras, y en esta empresa no es la excepción, por tal motivo fue necesario desglosar el movimiento de compras y ventas, como el fin es solo presentar su metodología solo se ejemplifica la línea # 3.

01 de Abril del 94 se realizaron compras por la cantidad de N\$ 6,000.0

01 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de 490.0

02 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de 475.0

03 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de 547.0

04 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de 528.0

05 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de 1,496.0

06 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de 607.0

07 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de 586.0

08 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de 651.0

09 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de 847.5

10 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de 991.5

11 de Abril del 94 se realizaron compras por la cantidad de 8,000.0

11 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de 502.5

12 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de 591.0

13 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de 662.0

14 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de 1,573.0

15 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de 585.0

|   |         |
|---|---------|
| 16 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de  | 646.0   |
| 17 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de  | 621.0   |
| 18 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de  | 691.0   |
| 19 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de  | 581.5   |
| 20 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de  | 1,466.0 |
| 21 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de  | 477.0   |
| 22 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de  | 1,331.0 |
| 23 de Abril del 94 se realizaron compras por la cantidad de | 3,550.0 |
| 23 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de  | 490.5   |
| 24 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de  | 687.5   |
| 25 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de  | 766.0   |
| 26 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de  | 571.0   |
| 27 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de  | 498.5   |
| 28 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de  | 518.0   |
| 29 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de  | 615.5   |
| 30 de Abril del 94 se efectuaron ventas por la cantidad de  | 324.0   |

Derivado de las operaciones antes mencionadas, se tomó la determinación de llevar un formato que resuma las mismas, con el fin de conocer en forma más clara y precisa nuestro costo real mensual. (Formato 4).

**RESUMEN DE OPERACIONES****IMPORTES****N\$**

| LINEA No | FECHA     | CONCEPTO   | COSTO TOTAL | VENTAS EQUIVAL. | VENTAS REALES | SALDO     |           |
|----------|-----------|------------|-------------|-----------------|---------------|-----------|-----------|
|          |           |            |             |                 |               | P. VENTA  | P. COSTO  |
| 1        | 01-ABR-84 | COMPRA DIA | 8.000,00    | 8.571,43        | 0,00          | 8.571,43  | 8.000,00  |
| 2        | 01-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 490,00        | 8.081,43  | 8.491,00  |
| 3        | 02-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 475,00        | 7.606,43  | 8.966,00  |
| 4        | 03-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 547,00        | 7.059,43  | 9.513,00  |
| 5        | 04-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 125,00        | 6.934,43  | 9.638,00  |
| 6        | 05-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 2.458,00      | 5.058,43  | 11.096,00 |
| 7        | 06-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 607,00        | 4.451,43  | 11.703,00 |
| 8        | 07-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 586,00        | 3.865,43  | 12.289,00 |
| 9        | 08-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 651,00        | 3.214,43  | 12.940,00 |
| 10       | 09-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 847,50        | 2.366,93  | 13.787,50 |
| 11       | 10-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 991,50        | 1.375,43  | 14.779,00 |
| 12       | 11-ABR-84 | COMPRA DIA | 8.000,00    | 11.428,57       | 0,00          | 12.783,93 | 14.779,00 |
| 13       | 11-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 502,50        | 12.281,43 | 15.281,50 |
| 14       | 12-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 591,00        | 11.690,43 | 15.872,50 |
| 15       | 13-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 661,00        | 11.029,43 | 16.533,50 |
| 16       | 14-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 1.575,00      | 9.454,43  | 17.108,50 |
| 17       | 15-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 585,00        | 8.869,43  | 17.693,50 |
| 18       | 16-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 646,00        | 8.223,43  | 18.339,50 |
| 19       | 17-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 621,00        | 7.602,43  | 19.060,50 |
| 20       | 18-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 691,00        | 6.911,43  | 19.751,50 |
| 21       | 19-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 561,50        | 6.349,93  | 20.513,00 |
| 22       | 20-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 1.466,00      | 4.883,93  | 21.479,00 |
| 23       | 21-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 477,00        | 4.406,93  | 22.076,00 |
| 24       | 22-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 2.351,00      | 2.055,93  | 22.427,00 |
| 25       | 23-ABR-84 | COMPRA DIA | 3.350,00    | 5.071,43        | 0,00          | 6.127,43  | 22.427,00 |
| 26       | 23-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 490,50        | 5.636,93  | 22.917,50 |
| 27       | 24-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 687,50        | 4.949,43  | 23.605,00 |
| 28       | 25-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 706,00        | 4.243,43  | 24.311,00 |
| 29       | 26-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 571,00        | 3.672,43  | 25.082,00 |
| 30       | 27-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 495,00        | 3.177,43  | 25.877,00 |
| 31       | 28-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 516,00        | 2.661,43  | 26.693,00 |
| 32       | 29-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 615,50        | 2.045,93  | 27.508,50 |
| 33       | 30-ABR-84 | VENTA DIA  |             |                 | 324,00        | 1.721,93  | 28.232,50 |
|          |           |            | 17.550,00   | 25.071,43       | 21.417,00     | 3.664,43  | 2.565,10  |

Al terminar un ejercicio, a todo comerciante no solo le interesa conocer la situación financiera de su empresa, sino también el total de la utilidad o pérdida que arroje dicho ejercicio y la forma en que se haya obtenido dicho resultado.

Es por eso que en esta entidad se elaboró la determinación de la utilidad bruta, sirviendo como base las ventas y costos de ventas de las diferentes líneas que el esquema auxiliar para la determinación del costo diario y mensual nos mostró; EL FORMATO # 3..

### SUPER POPULO

#### DETERMINACION DE LA UTILIDAD BRUTA

DEL 1° AL 30 DE ABRIL DE 1994.

|                 |                  |
|-----------------|------------------|
| VENTAS          | N \$ 58,311.00   |
| COSTO DE VENTAS | <u>41,592.15</u> |
| UTILIDAD BRUTA  | N \$ 16,718.85   |

## CONCLUSIONES

- 1.- Fue comprobada la hipótesis principal, se llega a la conclusión de que el método que mejor satisface las necesidades o carencias que tiene en los inventarios un supermercado (Micro-empresa), es el método de valuación de Detallistas.
- 2.- Un buen control de inventarios es indispensable para una empresa ya que éste, es un elemento clave y básico para el buen funcionamiento de la organización, a través de una buena inspección física y documental.
3. Los métodos de valuación de inventario están sustentados en los principios de contabilidad de periodo contable, realización, valor histórico original y consistencia.
- 4.- La regla de valuación de los inventarios para entidades comerciales es el costo de adquisición o de compra.
- 5.- La implantación de un sistema de control de inventarios beneficiará directamente a la empresa a que no existan: fugas, pérdidas, altos costos financieros por existencias excesivas, y la negación de artículos por faltar en el almacén.

6.- El Método de Valuación de Detallistas, es el más apropiado para un supermercado, ya que este maneja márgenes de utilidad ya establecidos, lo cual, facilita su aplicación, manejo y comprensión.

7.- El Método de Valuación de Detallistas permite: mayor facilidad en el control de los ingresos por ventas, así como una valuación continua de existencias, no solo del costo, sino que también el precio de venta.

8.- El implantar un método de valuación en un supermercado, es de mucha importancia y principalmente para el sector comercial.

9.- La necesidad de un control de inventarios para el sector comercial, es de mucha importancia, ya que este ha actuado como impulso básico hacia el cambio de la economía nacional.

10.- El papel que desempeña un Licenciado en Contaduría en este campo es de mucha importancia, ya que este aplicará sus conocimientos relacionados con la optimización del control y valuación de los inventarios.

11.- Se comprobó que el efecto fiscal que tienen los inventarios al finalizar el ejercicio existen diferencias. Dichas diferencias se ajustarán al cierre del mismo.



## BIBLIOGRAFIA

- Alatríste Sealtiel. **TECNICA DE LOS COSTOS.** México, D.F. 1990
- Franco Díaz M. Eduardo. **DICCIONARIO DE CONTABILIDAD.** Siglo Nuevo Editores, S.A., 1983
- Galvez Meneses Gerardo, Lindegaard Vega Eugenia. **BIBLIOTECA PRACTICA DE ADMINISTRACION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.**
- Goxens Antonio, Goxens María Angeles. **BIBLIOTECA PRACTICA DE CONTABILIDAD.** Ediciones OCEANO-EXITO, S.A., Barcelona, España, 1985

- Green María del Rosario. LA ECONOMIA. Editorial ANVIES.
- I.N.E.G.I. X CENSO COMERCIAL Y X CENSO DE SERVICIOS, RESULTADOS DEFINITIVOS ECONOMICOS 1989.
- Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS.México, 1992
- Morales Felgueres Carlos. CONTROL Y VALUACION DE INVENTARIOS.Editorial ECASA, México, D.F. 1989
- C.P. Muñoz C. Roberto.ESTUDIO PRACTICO DEL METODO DE VALUACION DE INVENTARIOS DENOMINADO UEPS-MONETARIO.Ediciones Fiscales ISEF, S.A. 1987-1990

- NAFIN. EL MERCADO DE VALORES. México, Revista N° 7, abril 1° de 1993.
- Neumer, J. W. Jhon. CONTABILIDAD DE COSTOS (PRINCIPIOS Y PRACTICA). UTEHA, México, 1967.
- Osorio Sánchez. AUDITORIA I. Editorial ECASA
- Rodríguez Leonardo. PLANIFICACION, ORGANIZACION Y DIRECCION DE LA EMPRESA. Grupo Editorial IBEROAMERICANA.
- C.P. Sánchez Pérez José Luis, Rico Trujillo Jorge. ANALISIS Y APLICACION DEL METODO UEPS-MONETARIO. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.