

870108
2

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE GUADALAJARA *Lej*

INCORPORADA A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Escuela de Administración, Contabilidad y Economía



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Importancia e Implantación del Sistema
Detallistas de Inventarios

SEMINARIO DE INVESTIGACION

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA

P R E S E N T A :

Martina Guadalupe Almada Palacios

Guadalajara, Jalisco, Diciembre de 1985



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.

I N D I C E

I N D I C E

<u>C O N T E N I D O</u>	PAG.
<u>PROLOGO</u>	1
<u>CAPITULO PRIMERO</u>	
GENERALIDADES.....	3
I) SISTEMAS DE CONTROL DE INVENTARIOS.	
-) Definición.	
-) Clasificación.	
II) METODOS DE VALUACION DE INVENTARIOS	11
-) Definición	
-) Finalidad	
-) Clasificación	
III) MARCO FISCAL	21
-) Disposiciones de la ley del ISR y Reglamento.	
-) Disposiciones del Código Fiscal	
-) Disposiciones de la ley del IVA y Reglamento.	
IV) CTAS TEXTUALES.....	39
<u>CAPITULO SEGUNDO</u>	
CONTROL Y VALUACION DE INVENTARIOS POR EL SISTEMA DE DETALLISTAS.....	41
I) ANTECEDENTES.....	41
II) CARACTERISTICAS.....	43
III) PRINCIPIOS DEL SISTEMA.....	46

	PAG.
IV) FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA.....	55
-) Proceso del Sistema	
V) FACTORES DE COSTO.....	64
VI) INTEGRACION DE GRUPOS DE MERCANCIAS...	65
VII) EFECTOS FINANCIEROS DE LA INTEGRACION DE GRUPOS	69
VIII) CAMBIOS EN LOS PRECIOS DE VENTA DE LOS INVENTARIOS:.....	69
-) Aumento de Precios	
-) Cancelación de Aumentos de Precios.	
-) Rebajas de Precios.....	
-) Cancelación de las Rebajas de Pre- cios.	
IX) INFORMES FINANCIEROS Y ESTADISTICOS....	75
X) ROTACION DE INVENTARIOS.....	76
XI) CITAS TEXTUALES.....	77

CAPITULO TERCERO

IMPLANTACION DE UN SISTEMA DE DETALLISTAS..	78
I) PARA DETERMINAR EL INVENTARIO INICIAL A PRECIO DE VENTA Y A PRECIO DE COSTO...	78
II) CONTROL DE COMPRAS O PRODUCCION A PRECIO DE COSTO Y VENTA.....	80
III) CONTROL DE DEVOLUCIONES A PROVEEDORES O PRODUCCION.....	80

	PAG.
IV) CONTROL DE GASTOS SOBRE COMPRAS.....	81
V) DESCUENTOS REBAJAS Y BONIFICACIONES SOBRE COMPRA.....	81
VI) TRANSFERENCIA DE MERCANCIAS.....	82
VII) AVISOS DE CAMBIOS DE PRECIOS.....	82
VIII) MANEJO Y CONTROL DE LAS DEDUCCIONES O SALIDAS.....	83
IX) REGISTRO CONTABLE DEL SISTEMA.....	86
X) CONTROL DE ALMACENES O SUCURSALES....	92
XI) CONTROL DE UNIDADES.....	93
XII) INFORMACION FINANCIERA.....	93
XIII) NOMBRAMIENTO DEL COORDINADOR DEL PER SONAL.....	94
XIV) CAPACITACION Y ADIESTRAMIENTO DEL PER SONAL.....	94
XV) MANUAL DE OPERACIONES DEL SISTEMA....	95
XVI) ELABORACION E IMPLANTACION DE MANUA- LES PARA LAS AREAS DE COMPRAS, DE OPE RACION Y ADMINISTRACION.....	96
XVII) CEDULAS A UTILIZAR EN EL SISTEMA DE DETALLISTAS.....	111
XVIII) CITAS TEXTUALES.....	122
<u>CAPITULO CUARTO</u>	
CASO PRACTICO.....	123

	PAG.
<u>CONCLUSIONES</u>	163
<u>BIBLIOGRAFIA</u>	166

PROLOGO

P R O L O G O

Lo que a continuación presento, no es algo desconocido - sino que por su poca difusión, su aplicación se ha limitado.

Aunque el sistema de Detallistas no es nuevo en México lo han marginado y su uso fué acogido sólo para - supermercados, almacenes de ropa y tiendas al menudeo -- que manejan gran diversidad de productos, etc.

Y como de hecho el reglamento de la Ley del Im-- puesto Sobre la Renta ha puesto de moda este sistema, cu ya aplicación se extiende tanto a la industria como al - comercio representa una alternativa más para los causan- tes, de cumplir con la obligación de controlar los inven tarios.

Su implantación dependerá de las necesidades y - características de cada negociación, tomándose en cuenta los beneficios que se pueden obtener de él.

Finalmente a lo largo de mi carrera pude darme - cuenta de que los programas de estudio no amolfañ lo su- ficiente sobre el sistema, y la información que hay es -

escasa, surgió entonces mi interés por exponer el tema -
de Detallistas.

Con el fin de colaborar aunque sea con una mínima parte a la resolución de estos problemas someto a con
sideración del H. Jurado, este trabajo que sin tener la-
pretención de ser un manual puede ser útil a los profe--
sionales y estudiantes de mi carrera.

CAPITULO No. 1

GENERALIDADES

I.- SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS.

- DEFINICION - Es el conjunto de procedimientos y técnicas tendientes a lograr el control de existencias de mercancías mediante registros contables que permiten conocer las unidades y valores que integran un inventario así como controlar los movimientos de entrada y salida de mercancías cuya valuación dependerá del método que se utilice.

Tiene como finalidad la de ejercer un control estricto sobre el inventario destinado para la venta y conocer en forma permanente la existencia de mercancías, y al mismo tiempo determinar oportunamente el costo de los artículos vendidos, para obtener la utilidad bruta.

- CLASIFICACION DE LOS SISTEMAS DE CONTROL DE INVENTARIOS -
De conformidad con la técnica contable se clasifican en tres tipos:

1.- Control de forma Global a valor de costo.-

A).- Global o Mercancías Generales.

B).- Analítico o Pormenorizado.

C).- Por Ordenes de Producción.

D).- Por Proceso.

2.- Control en Unidades y Valores de Costo.

A).- Inventarios Perpetuos o Constantes.

3.- Control a Precio de Costo y Precio de Venta.

A).- Detallistas.

1A.- GLOBAL O MERCANCIAS GENERALES.-

Es el sistema más sencillo que se conoce por - -
cuanto a su ejecución, sin embargo, no se trata de un --
sistema, sino de un simple registro contable cuya infor-
mación es incompleta y representa ciertas dificultades -
para la correcta interpretación del saldo de la cuenta -
única que se emplea, que registra todos los movimientos-
de la mercancía, tanto de entrada como de salida a pre-
cio de venta y a precio de costo, por lo cual resulta un
procedimiento anacrónico.

Como es conocido se basa en la utilización de --
una cuenta denominada "Mercancías Generales" la cual re-
cibe todas las afectaciones contables. El movimiento de-
esta cuenta es heterogéneo ya que mezcla valores a pre-
cio de costo y a precio de venta por lo que su saldo du-
rante el ejercicio no tiene significado sólo hasta el fi
nal, cuando se realice un inventario físico de mercan- -

cias.

Esta cuenta se ha considerado de naturaleza mixta es decir de balance y de resultados, ya que durante el ejercicio puede representar una cuenta de activo circulante o bien una cuenta de resultados.

En la actualidad este sistema ha pasado de moda y su utilización se reduce a pequeños negocios que no requieren de un buen sistema para controlar los inventarios. (2)

- DESVENTAJAS - No se conoce la existencia de mercancías durante el ejercicio, será necesario realizar un recuento físico.

Durante el ejercicio se desconoce el costo de venta y la utilidad bruta.

No se pueden preparar estados de resultados mensuales.

El estado de resultados sólo se puede preparar al final del ejercicio, previo recuento físico y análisis de los movimientos de la cuenta de Mercancías Generales.

1B.- SISTEMA ANALITICO O PORMENORIZADO.-

Su control es en valores y consiste en utilizar-

cuentas como sea necesario para registrar las operaciones de compraventa, entre ellas: Compras Totales, Gastos sobre Compras, Devoluciones Sobre Compras, Rebajas y Bonificaciones Sobre Compras, Ventas, Devoluciones Sobre Ventas, Rebajas y Bonificaciones Sobre Ventas, Inventario Inicial y Final de Mercancías, y Costo de Ventas - - (cuenta liquidadora).

Para conocer el costo de las mercancías se hace necesario efectuar un recuento físico de mercancías al final del ejercicio, y la diferencia será el costo de adquisición o producción de la mercancía vendida. (3)

- DESVENTAJAS - El costo de venta sólo se puede determinar hasta el final del ejercicio.

No se conoce la existencia de mercancías durante el ejercicio.

La utilidad bruta se determina hasta el final del ejercicio.

Se desconocen los faltantes de mercancías que en forma global los absorbe el costo de ventas.

- VENTAJAS - Es un sistema sencillo y barato.

En realidad no es un sistema de control, sino más bien - un registro de operaciones.

Para efectuar el recuento físico, es necesario llevar un registro unitario de precio de compra o producción para poder valorar el inventario de artículos terminados o de materias primas y, el problema se presenta precisamente al darle valor a los artículos que integran el inventario.

1C.- Sistema de Control por Ordenes de Producción

Este sistema se utiliza en la industria para controlar las operaciones productivas a su valor global de costo, registrándose los elementos incurridos en la producción con cada orden.

Su aplicación se ha generalizado a las empresas que trabajan a base de pedidos y producen por pieza, ensamble o yuxtaposición.

1D.- Sistema de Control por Procesos Productivos

Este sistema se emplea en la industria cuando la producción es continua, es decir cuando existen varios procesos para transformar la materia prima hasta lograr un producto terminado.

Los elementos que integran el costo de producción (materia prima, mano de obra y gastos de fabricación) se van registrando en cada proceso y en caso de que toda la producción se termine en el período, el costo unitario se obtiene dividiendo el total de costo incurrido entre el número de unidades producidas.

En caso de que al final del período exista producción en proceso, es necesario determinar el valor de la producción equivalente, para obtener el precio unitario de los artículos producidos. (4)

2A.- SISTEMA DE INVENTARIOS PERPETUOS.

Este sistema permite controlar los inventarios - en unidades y valores, utilizando tres cuentas para registro de sus operaciones, una de balance y dos de resultados.

Para el control de unidades, se hace necesario - abrir registros auxiliares por cada tipo diferente de artículo que exista en el inventario.

La cuenta de balance refleja en forma permanente el valor del inventario sin necesidad de recuento físico, y - el control y análisis de unidades y valores se realiza - mediante registros auxiliares que se utilizan para el control de cada tipo de artículo, la suma de estos registros a su valor de costo, debe ser igual al saldo de la cuenta de balance.

El control unitario y de valores por cada tipo diferente de mercancía, permite con precisión valuar las salidas - por ventas a su precio de costo, utilizando en forma consistente un método de valuación de los previstos por la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

- Aplicación del Sistema de Inventarios Perpetuos -

A) En la Industria:

- Inventario de Materia Prima.

- Inventario de Artículos Terminados.

B) En el Comercio para:

- Inventario de artículos terminados.

- OBSERVACIONES AL SISTEMA =

El sistema no puede aplicarse a un inventario de producción en proceso, toda vez, que la producción representa el importe de los costos incurridos, sin que pueda precisarse el número de unidades que están en proceso y por otro lado, estos valores del costo incurrido se están modificando constantemente, lo que impide conocer el valor unitario de las diferentes mercancías sujetas a transformación; por tanto, si el sistema de inventarios perpetuos, controla unidades y valores no es posible aplicarlo a un inventario de producción en proceso.

3A.- SISTEMA DE DETALLISTAS.

El sistema de Detallistas consiste en controlar los inventarios por grupos de mercancías en forma simultánea a precio de costo y a precio de venta. El control se logra mediante registros contables que permitan la utilización de una cuenta de balance para el precio de costo y cuentas de orden para el precio de venta.

Y aunque su aplicación está limitada a inventarios de ar
tículos terminados, porque sólo a estos se les puede - -
asignar su precio de venta, el sistema se considera tan-
completo como el de Inventarios Perpetuos. (6)

II METODOS DE VALUACION DE
INVENTARIOS.

- DEFINICION - Se entiende por método de valuación de inventarios, el conjunto de reglas que se utilizan para valuar correctamente el costo de los artículos vendidos, o bien, para valuar adecuadamente las existencias de un inventario con motivo de recuento ffsico.

- FINALIDAD - La valuación real permite conocer el costo de los artículos vendidos, importe que se resta de las ventas para obtener la utilidad bruta del periodo.

- CLASIFICACION DE LOS METODOS DE VALUACION DE INVENTA--
RIOS. -

De conformidad con la técnica contable y, en con cordancia con lo que establece la fracción tercera del artículo 58 de la ley de I.S.R. se clasifican como sigue:

- 1.- Costos Identificados.
- 2.- Costos Promedios.
- 3.- Primeras Entradas, Primeras Salidas (PEPS)
- 4.- Últimas Entradas, Primeras Salidas (UEPS).
- 5.- Detallistas.

La adopción de cualquiera de los métodos indicados nos conduce a resultados diferentes en la determinación del costo de ventas y como consecuencia de la utilidad bruta.

Nota: Para efectos del Boletín B-10, en relación a los inventarios el método de actualización de Valor de Reposición (Costos Específicos), NO TIENE EFECTOS FISCALES, sus efectos son solo contables, por lo que se deben establecer registros adicionales de los valores actualizados en cuentas de orden con sus respectivas notas a -- los estados financieros. (7)

1.- COSTOS IDENTIFICADOS -

Consiste en valuar los inventarios al costo histórico en que fué adquirido o producido cada artículo -- que integra la existencia de mercancías. Para conocer el costo de éstos artículos, generalmente se etiquetan o se les adhiere una placa, con la clave del costo o su codificación; dato que puede comprobarse en registros auxiliares, que contienen toda la información de los artículos recibidos de producción o compra con sus respectivos costos.

Ejemplo de un artículo producido en diferentes fechas:

<u>FECHA</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>VALOR</u>	<u>CLAVE</u>
Enero 1983	Tipo A	\$ 25,000.00	A-01-83-LESSS
Marzo 1984	Tipo	29,000.00	A-03-84-LASSS
Mayo 1985	Tipo	<u>30,000.00</u>	A-05-85 OSSSS
		<u>\$ 84,000.00</u>	

- CONSIDERACIONES -

1.- Para formar la clave la empresa que lo aplique debe utilizar una clave para conocer el valor de estos artículos, al cual se le interpreta asignándole dígitos del 1 al 0 como sigue:

Clave	F L O R E C I T A S
Interpretación	1 2 3 4 5 6 7 8 9 0

Además de la clave anterior se antepone información:

Una literal	Tipo de artículo
Dos Dígitos	Mes de Producción o Compra
Dos Dígitos	Año de Producción o Compra

2.- Si a la fecha del inventario existieran cinco artículos iguales tipo "A" con diferentes costos, la interrogante sería, ¿Cuándo se venda uno de ellos qué costo le asignamos?

3.- El costo será; aquel que indique su identificación o clave de acuerdo al gusto del cliente.

Ejemplo:

Se venden \$ 100,000.00 un artículo tipo "A" cuya clave de identificación es: A-03-84-LASSS.

Venta	\$ 100,000.00	100%
Costo según Clave	<u>29,000.00</u>	<u>29%</u>
Ut. Bruta	<u>71,000.00</u>	<u>71%</u>

- OBSERVACIONES =

1.- El costo no puede ser diferente al que indica la clave etiqueta o placa.

2.- Tal vez, el costo que más nos convenga sea el de \$ 30,000.00 pero para obtener este costo, será necesario que físicamente el cliente hubiera preferido el artículo con la clave A-05-85-0SSSS.

El método de Costos Identificados se utiliza en la práctica para inventarios de poco movimiento, generalmente de valor considerable como maquinaria pesada, equipo de transporte, etc.

Este método de valuación se puede utilizar con:

- a) Sistema de Inventarios Perpetuos.
- b) Sistema Analítico o pormenorizado.

2.- COSTOS PROMEDIOS -

Este método es el más conservador, se utiliza -- cuando existen variaciones mínimas en los precios y esta bilidad económica.

La determinación del costo de los artículos vendidos se -- obtiene con gran facilidad, ya que con multiplicar el -- precio promedio por el número de piezas vendidas obtene -- mos el resultado.

$$\text{C.P.} = \frac{\text{SALDOS EN VALORES}}{\text{EXISTENCIA}}$$

El costo promedio se determina en la práctica fi -- nal de cada mes para valuar el costo total de salidas -- por ventas del período.

Así mismo es conveniente resaltar que se obtienen costos -- promedios por cada tipo de artículo diferente que existe -- en el inventario, lo cual obliga a utilizar registros au -- xiliares.

Este método de promedios sólo se puede utilizar con un -- sistema de inventarios perpetuos, que es el que permite -- controlar unidades y valores, datos esenciales para obte -- ner el costo promedio.

3.- PRIMERAS ENTRADAS, PRIMERAS SALIDAS. (PEPS)

Tradicionalmente se ha mencionado que éste método se utiliza en épocas de depresión, cuando existen - - constante bajas en los precios, situación que no corresponde a la época que vivimos.

Este método consiste en valuar las salidas de -- mercancías al precio de costo de las primeras entradas - que son los más altos, hasta agotar existencias de las - primeras entradas y así sucesivamente.

Se simplifica diciendo que lo primero que entra es lo -- primero que sale, pero no físicamente, sino a su valor - de costo.

De lo anterior se desprende que el costo de ventas está absorbiendo el valor más alto que rige en el mercado y - que el inventario quedará valuado automáticamente al me-- nor precio, logrando con ésto, cumplir con el principio- conservador en materia de inventarios, es decir, que el - inventario queda valuado a costo o mercado el que sea me- nor.

Cabe aclarar que la mercancía, generalmente sale a su valor de costo más alto, pero en muchos casos, las - primeras compras o entradas van a tener valor más bajo -- que las nuevas entradas, en cuyo caso, las salidas serán- al costo más bajo. .

En este método se utiliza en combinación con sistema de inventarios perpetuos, aún cuando también se puede utilizar con el sistema pormenorizado, con las limitaciones que tiene por no controlar unidades.

4.- ULTIMAS ENTRADAS, PRIMERAS SALIDAS. (UEPS)

Este método se utiliza en épocas inflacionarias, donde los precios constantemente tienden a subir como es el caso actual de México y de muchos países más y consiste en valuar las salidas de mercancías a los precios de costo de las últimas entradas, que son los más altos, -- hasta agotar existencias de las últimas entradas y así sucesivamente.

Las últimas entradas, serán las primeras salidas pero no físicamente, sino a valor de costo.

De acuerdo a lo expresado para PEPS, este método es lo contrario, con la misma característica de que el -- costo de ventas absorbe el valor más alto por las salidas y las existencias quedan valuadas automáticamente a su valor más bajo.

En este método la mercancía generalmente sale a su valor de costo más alto, ya que excepcionalmente las últimas -- compras o entradas pueden tener valor menor que las anteriores, en cuyo caso, la valuación no será la más alta, -

porque la última entrada no se registró a precio de adquisición superior a las existencias.

Este método se utiliza con los siguientes sistemas:

A) Inventarios Perpetuos.-

Resultados positivos por controlar unidades y valores.

B) Pormenorizado.-

Con dificultades muy serias por tener que controlar extra libros las unidades o llevar un registro especial de precios, que en la mayoría de los casos se utiliza arbitrariamente y, no de acuerdo al método de valuación.

5.- DETALLISTAS -

En los métodos anteriores se aclaró la necesidad de utilizar registros auxiliares especiales para controlar cada tipo de mercancías, sin embargo, para el método de Detallistas no es necesario, toda vez que la mercancía se controla a base de dos grupos.

Para entender este sistema es necesario aclarar los siguientes conceptos:

MERCANCIA DISPONIBLE.-

La mercancía disponible debe interpretarse como-

las existencias a precio de costo y a precio de venta,-- cuya cifra no ha sido disminuída por las salidas por -- concepto de ventas y otras partidas.

FACTOR DE COSTO.-

Es la relación que existe entre el precio de cos to y el precio de venta expresado en porcentaje, es decir, que el por ciento representa el costo de la mercancía disponible.

El método de Detallistas, consiste en valuar a - su valor de costo, la existencia final de mercancías a precio de venta mediante la aplicación del factor de -- costo, y por comparación con la mercancía disponible a precio de costo, se obtiene el costo de ventas.

El método tiene como principio el siguiente: Es un sistema a base de promedio, ya que, el inventario fi nal de un periodo, es una muestra de la mercancía dispo nible durante dicho periodo situación que se puede comprobar si lo comparamos con el método de costos prome-- dios obteniéndose los mismos resultados.

OBSERVACIONES.

El método de Detallistas sólo es aplicable al sistema -

del mismo nombre.

Posteriormente lo analizaremos con más profundidad.

M A R C O F I S C A L

I.- DISPOSICIONES DE LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE -
LA RENTA.

ART. 17.-

Para los efectos de este título se consideran in
gresos acumulables además de los señalados en otros ar-
tículos de esta ley los siguientes:

1.- Los ingresos determinados, inclusive presun-
tivamente por la Secretaría de Hacienda y Crédito Públi-
co, en los casos que proceda conforme a las leyes.

ART. 22.-

DEDUCCIONES DE LOS INGRESOS.

II.- El Costo.

ART. 24.-

REQUISITOS PARA LAS DEDUCCIONES

XV.- Costos a valor de mercado: Que el costo de
adquisición corresponda al de mercado. Cuando exceda el
precio de mercado no será deducible el excedente.

XVIII.- Inventarios Inservibles: Que el importe de las mercancías en existencia que por deterioro u - - otras causas no imputables al contribuyente hubiera perdido su valor, se deduzca de los inventarios durante el ejercicio en que esto ocurra; siempre que se cumpla con los requisitos establecidos en el Reglamento de esta -- Ley.

ART. 29.-

COSTO DE VENTAS.

El costo de las mercancías que se enajenen, así como de las que formen el inventario al final del ejercicio, se determinará conforme al sistema de costeo absorbente sobre la base de costos históricos o predeterminados, excepto cuando esta ley prevea específicamente que se siga el sistema de costeo directo.

En todo caso, el costo se deducirá conforme se acumulen los ingresos relativos.

COSTO SUPERIOR AL DE MERCADO

Cuando el costo de las mercancías, integrado a base de costos históricos o predeterminados, sea superior al de mercado o reposición podrá considerarse, pre

vio aviso a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el que corresponda a los siguientes valores.

I.- El de reposición, sea este por adquisición o producción, sin que exceda del valor de realización ni sea inferior al neto de realización.

II.- El de realización, que es el precio normal de enajenación menos los gastos directos de enajenación siempre que sea inferior al valor de reposición.

III.- El neto de realización, que es el equivalente del precio normal de enajenación menos el porcentaje de utilidad que habitualmente se obtenga en su realización, si es superior al valor de reposición.

ART. 32

COSTO DE VENTAS EN ACTIVIDADES COMERCIALES.

Los contribuyentes que realicen actividades comerciales que consisten en la enajenación de mercancías con siderarán del costo lo siguiente:

I.- Las adquisiciones de mercancías, excluyendo el valor de las devoluciones, descuentos y bonificaciones, sobre las mismas.

II.- Los gastos incurridos para dejar las mercancías en condiciones de ser enajenadas.

ART. 36

FORMA DE DETERMINAR EL COSTO DEDUCIBLE.

III.- Detallistas.

Cuando empleen en método de Detallistas para la -
valuación de sus inventarios, para calcular el costo de-
ducible procederán de la siguiente forma:

- a) Valuarán las existencias al inicio del ejerci-
cio a precio de enajenación.
- b) Determinarán el importe de las adquisiciones--
de mercancías en el ejercicio.
- c) Valuarán las existencias a la terminación del-
ejercicio a precio de enajenación.
- d) Aplicarán a la cantidad obtenida conforme al -
inciso (a de esta fracción, el por ciento o los
porcientos de utilidad bruta con el que opera-
el contribuyente en el ejercicio.
- e) A la cantidad obtenida en los términos del in-
ciso (c) de esta fracción, se le aplicará el -
por ciento de utilidad bruta con el que opera -
el contribuyente en el ejercicio.

El costo deducible será la cantidad que se obtenga de restar a la suma de los resultados de los incisos a), b) y e) de esta fracción, los correspondientes obtenidos conforme a los incisos c) y d) de la misma.

ART. 39.-

EXCLUSIONES DEL COSTO DE ADQUISICION

Los contribuyentes podrán excluir del costo de -- adquisición los siguientes conceptos.

- I.- Fletes, transportes y acarreos de los bienes comprados.
- II.- Seguros contra riesgos en la transportación y manejo de los bienes comprados.
- III.- Comisiones y gastos de agentes y comisionistas que intervengan en las compras.
- IV.- Impuesto a la importación y derechos aduanales y consulares.

La opción a que se refiere el párrafo anterior de será ejercerse en el primer mes del ejercicio, presentando aviso ante las autoridades fiscales.

Una vez ejercida la opción por un ejercicio se entenderá que esta se mantiene por los siguientes ejercicios, excluyéndose los conceptos señalados en este artículo siguiendo el mismo criterio año con año. Cuando el contri-

buyente desee cambiar su opción deberá cumplir con las condiciones y requisitos que fije el reglamento de esta ley.

ART. 58

DE LAS OBLIGACIONES DE LAS SOCIEDADES MERCANTILES

Obligaciones Diversas:

Los contribuyentes que obtengan ingresos de los señalados en este título, además de las obligaciones establecidas en otros artículos de esta ley, tendrán las siguientes obligaciones,

I.-

II.-

III.- Valuación de Inventarios:

Valuar los inventarios por cualquiera de los siguientes métodos:

- a) Costos Identificados.
- b) Costos Promedios.
- c) Primeras Entradas Primeras Salidas
- d) Ultimas Entradas Primeras Salidas.
- e) Detallistas.

Los contribuyentes que lleven el método de valua-

ción de Detallistas, lo podrán combinar con cualquiera de los otros permitidos en esta fracción.

IV.- Control de Inventarios:

Controlar los inventarios de mercancías con el -- procedimiento de control de inventarios perpetuos, con excepción de los contribuyentes que valden sus inventarios con el método de Detallistas.

En los casos que señala el reglamento de esta ley los -- contribuyentes podrán controlar sus inventarios en base a los procedimientos analítico o pormenorizado o al de -- mercancías generales.

Las autoridades fiscales mediante disposiciones de carácter general podrá autorizar por ramas de actividad específicas, modalidades a los procedimientos de control de inventarios ya señalados.

VII.- Elaboración de Balance e Inventario:

Formular un estado de posición financiera y levantar inventario de existencias a la fecha en que termine el ejercicio, de acuerdo con las disposiciones reglamentarias respectivas.

ART. 60 VALUACION DE INVENTARIOS.

El método de valuación de inventarios adoptado por el contribuyente conforme a la fracción III del artículo 58 de esta ley, sólo podrá variarse cumpliendo con las disposiciones que al efecto señale su reglamento.

Cuando el contribuyente haya adoptado el método de costos promedios o el de primeras entradas primeras salidas y desee cambiar por el de últimas entradas primeras salidas, podrá efectuar el cambio de valuación, -- previo aviso a las autoridades fiscales, y siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

1.- Sólo se podrá efectuar el cambio de método de valuación, cuando los inventarios de los últimos -- tres ejercicios mantengan el mismo factor de rotación o cuando la variación no exceda del 25% de dicho factor.

II.- Del valor que resulte del inventario final del ejercicio en que se haga el cambio con el método de valuación anterior se disminuirá el valor que se obtenga con el nuevo método; con la diferencia se creará una cuenta de activo compensable para efectos fiscales.

III.- La cuenta de activo compensable para efectos fiscales no podrá deducirse en los ejercicios posteriores a aquel en que se efectuó el cambio, en la proporción en que el inventario final de este ejercicio resulte inferior al inventario final del ejercicio en que se efectuó el cambio; el saldo pendiente se deducirá, - cuando el contribuyente varíe nuevamente el método de - valuación o en el ejercicio de liquidación de la sociedad.

IV.- El contribuyente deberá conservar la documentación relativa a los inventarios a que se refiere la -- fracción No. II de este artículo, valuados bajo los dos métodos durante los cinco ejercicios siguientes a aquel en que terminó de deducir la cuenta de activo compensable para efectos fiscales. (8)

ART. 62 INVENTARIOS FISICOS ANTICIPADOS Y PERIODICOS

(REGLAMENTO)

Para formular el estado de posición financiera a que se refiere la fracción VII del artículo 58 de la ley los contribuyentes deberán realizar un inventario físico total de existencias a la fecha en que formule dicho estado; la práctica del inventario podrá anticiparse hasta el último día del mes anterior a la fecha de terminación

del ejercicio. En este caso deberá hacerse el ajuste -- respectivo para actualizar el saldo a la fecha de terminación; cuando se utilice el sistema de control de inventarios perpetuos o el método de valuación de detallistas, se podrá efectuar mediante conteos físicos parciales durante el ejercicio.

ART. 65.- CAMBIO DE METODO DE VALUACION DE INVENTARIOS:
(REGLAMENTO).

El aviso a que se refiere el primer párrafo del art. 60, de la ley, deberá presentarse a más tardar el sexto mes del ejercicio por el que se desea efectuar el cambio de método de valuación de inventarios establecido en dicho artículo.

Cuando el contribuyente desee variar su método de valuación de inventarios por uno distinto al de las últimas entradas primeras salidas, deberá presentar aviso a más tardar el sexto mes del ejercicio en que se efectúa el cambio, siempre que cumpla con lo siguiente;

1.- Hayan transcurrido cinco ejercicios a partir de aquel en que adoptó el método de valuación de inventarios que se desea cambiar.

II.- Del valor que resulte del inventario final del ejercicio en que se haga el cambio con el nuevo método; si este último valor es inferior a aquel, a la diferencia se le deberá aplicar lo dispuesto por las fracciones II y III del art. 60 de la ley.

Si la diferencia resulta debido a que el valor del inventario con el nuevo método sea superior al resultante con el método anterior se aplicará una cuenta de crédito diferido para efectos fiscales.

La cuenta de crédito diferido para efectos fiscales se considerará ingreso acumulable en los ejercicios posteriores a aquel en que se efectúe el cambio de método, - en la proporción en que el inventario final de cada uno de estos ejercicios resulte inferior al inventario final/de cada uno de estos ejercicios resulte inferior al inventario final/del ejercicio en que se efectuó el cambio.

III.- Se observe lo dispuesto por la fracción IV del citado art. 60 de la ley. El contribuyente podrá variar el método adoptado antes que transcurra el plazo de cinco años, por una sola vez, cuando se encuentre en alguno de los supuestos establecidos en el art. 11 de este reglamento y presente el aviso respectivo.

ART. 132.- DESTRUCCION DE INVENTARIOS INSERVIBLES.

(REGLAMENTO).

Tratándose del importe de las mercancías que hubieran perdido su valor a que se refiere el penúltimo párrafo del artículo 108 de la ley, será aplicable lo dispuesto en el artículo 26 de este reglamento. (9)

II.- DISPOSICIONES DEL CODIGO FISCAL.

ART. 60 OMISION DE COMPRAS.

Faltantes en Inventarios.

Cuando el contribuyente omita registrar adquisiciones en su contabilidad y estas fueran determinadas por las autoridades fiscales, se presumirá que los bienes adquiridos y no registrados, fueron enajenados, y que el importe de la enajenación fué el que resulta de las siguientes operaciones:

1.- El importe determinado de adquisición, incluyendo el precio pactado y contribuciones, intereses, no males o moratorios, penas convencionales y cualquier otro concepto que se hubiera pagado con motivo de la adquisición, se multiplica por el porciento de la utilidad bruta con que opera el contribuyente.

II.- La cantidad resultante se sumará el importe determinado de adquisición y la suma será el valor de la enajenación.

El por ciento de utilidad bruta se obtendrá de los datos contenidos en la declaración del Impuesto sobre la Renta del contribuyente en el ejercicio de que se trate o de la última que hubiera presentado para ese efecto, y se determinará dividiendo la utilidad bruta declarada entre el costo declarado. A falta de declaración se entenderá que la utilidad bruta es de 50%.

La presunción establecida en este artículo no se aplicará cuando el contribuyente demuestre que la falta de registro de las adquisiciones fué motivada por caso ofrtuito o fuerza mayor.

Igual procedimiento se seguirá para determinar el valor por enajenación de bienes faltantes en inventarios. En este caso si no pudiera determinarse el monto de la adquisición se considerará el que corresponda a bienes de la misma especie adquiridos por el contribuyente en el ejercicio de que se trate y en su defecto, el de mercado o el de avalúo.

ART. 55.- DETERMINACION PRESUNTIVA DE LA UTILIDAD FISCAL

Las autoridades fiscales podrán determinar presuntivamente la utilidad fiscal de los contribuyentes, así como el valor de los actos o actividades por los que deban pagar contribuciones, cuando:

I.-

II.-

IV.- No cumplan con las obligaciones sobre la valuación de inventarios o no lleven el procedimiento de control de los mismos que establezcan las disposiciones fiscales.

ART. 83.- INFRACCIONES RELACIONADAS CON LA CONTABILIDAD:

Son infracciones relacionadas con la obligación de llevar contabilidad siempre que sean descubiertas en el ejercicio de las facultades de comprobación, las siguientes:

I.- No llevar contabilidad.

II.- No llevar libro o registro especial a que obliguen las leyes fiscales; no cumplir con las obligaciones sobre valuación de inventarios o no llevar el procedimiento de control de los mismos, que establezcan las disposiciones fiscales.

III.- Llevar la contabilidad en forma distinta a como las disposiciones de este código o de otras leyes señalan; llevarla en lugares distintos a los señalados en dichas disposiciones.

IV.- No hacer los asientos correspondientes a --- las operaciones efectuadas; hacerlos incompletos, inexactos o fuera de los plazos respectivos.

V.- No presentar para sellarse los libros o sistemas de contabilidad, cuando lo exijan las disposiciones fiscales.

VI.- No conservar la contabilidad a disposición - de las autoridades por el plazo que establezcan las disposiciones fiscales.

VII.- No expedir comprobantes de sus actividades cuando las disposiciones fiscales lo establezcan o expedirlos sin requisitos fiscales.

VIII.- Microfilmear documentación para efectos fiscales sin cumplir con los requisitos que establecen las disposiciones relativas.

ART. 84.- SANCIONES RELACIONADAS CON LA CONTABILIDAD.

A quien cometa las infracciones relacionadas con - la obligación de llevar contabilidad a que se refiere el artículo 83 se impondrán las siguientes multas:

I.- De \$ 5,000.00 a 50,000.00 a la comprendida en la fracción I.

II.- De \$ 1,000.00 a 25,000.00 a las establecidas en la fracción II y III.

III.- De \$ 1,000.00 a 20,000.00 a las señaladas - en la fracción IV.

IV.- De \$ 1,000.00 a 10,000.00 a la comprendida - en la fracción V.

V.- De \$ 3,000.00 a 40,000.00 a la señalada en la fracción VI.

VI.- De \$ 1,000.00 a 10,000.00 a la comprendida - en la fracción VII.

VII.- De \$ 10,000.00 a 50,000.00 a la establecida en la fracción VIII.

La multa procederá sin perjuicio de que los documentos - microfilmados en contravención de las disposiciones fiscales carezcan de valor probatorio. (10).

III.- DISPOSICIONES DE LA LEY DEL I.V.A.

Y REGLAMENTO.

ART. 8.- CAPITULO II - De la Enajenación:

Concepto.- Para los efectos de esta ley, se entiende por enajenación, además de lo señalado en el código fiscal - de la federación, el faltante de bienes en los Inventarios de las empresas.

En este último caso la presunción admite prueba en contrario.

Transmisiones no consumadas:

Cuando la transferencia de propiedad no llegue a efectuarse, se tendrá derecho a la devolución del impuesto al valor agregado correspondiente, siempre que se reúnan los requisitos establecidos en el art. 5 de esta ley.

ART 18.- REGLAMENTO DE I.V.A.

Faltantes de Inventarios:

No se pagará impuesto por los faltantes de bienes en los inventarios de las empresas a que se refiere el primer párrafo del artículo 8o. de la ley, cuando sean deducibles para efectos del I.S.R. y consistan en mermas, destrucción autorizada de mercancías o faltantes de bienes - por caso fortuito o fuerza mayor. (11)

COMENTARIOS

El objeto de agregar esta serie de artículos es para tener una visión de los parámetros fiscales dentro de los cuales podemos manejar nuestros inventarios.

El marco jurídico en nuestro país nos permite hacer frente a las épocas inflacionarias por las que en la actualidad pasamos, proporcionándonos estímulos y métodos para encontrar el que sea adecuado a nuestras necesidades, ya que los inventarios en todas las empresas representan el rubro más importante de nuestros activos.

La valuación de los inventarios es de primordial importancia, pues el costo que se le asigne a los inventarios determinará:

- Mayores o menores utilidades y por tanto mayores o menores Impuestos Sobre la Renta y Participación de los Trabajadores en las utilidades de la empresa.
- Un total de activo circulante mayor o menor.
- Una incidencia favorable o no en las finanzas, mercado y producción.

El Boletín C-4 de la Comisión de Principios de --

Contabilidad señala los métodos de valuación emitidos - por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, que -- también enmarca lo que la ley prevee para valuar inventarios, entre los que encontramos al sistema de DETALLIS--TAS, tema en cuestión.

CITAS TEXTUALES

- 1.- "CONTABILIDAD DE COSTOS" C.P. y M.C.A. Cristobal Del Río González. TOMO 1. 8a. Ed. Ed. ECASA. Capítulo V, MEXICO, D.F. 1982.
- 2.- "PRIMER CURSO DE CONTABILIDAD" Elías Lara Flores. Ed. Trillas, 134-169 pp. MEXICO, D.F. 1978.
- 3.- "PRIMER CURSO DE CONTABILIDAD" Marcos Sastrias. 8a. Ed., Ed. IEFA. 59-67 pp. MEXICO D.F. 1975.
- 4.- "CONTABILIDAD DE COSTOS" C.P. y M.C.A. Cristobal del Río González. TOMOS 1 y 2. 8a. Ed., Ed. ECASA. Capítulo V, Cap. VII. MEXICO, D.F. 1982.
- 5.- "SISTEMAS DE CONTROL DE INVENTARIOS" C.P. Jesús Patiño Soto. 2a. Ed., Ed. IEFA, S.A. 60-71 pp. MEXICO D.F. 1985.
- 6.- "SISTEMAS DE CONTROL DE INVENTARIOS" C.P. Jesús Patiño Soto. 2a. Ed., Ed. IEFA, S.A. 80-83 pp. MEXICO, D.F. 1985.
- 7.- "PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD" Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., Boletín B-10. MEXICO, D.F. 1985.
- 8.- "LEY DEL ISR"
- 9.- "REGLAMENTO ISR"

10.- "CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION"

11.- "LEY DEL I.V.A. Y REGLAMENTO".

CAPITULO No. 2

CONTROL Y VALUACION DE INVENTARIOS POR

EL SISTEMA DE DETALLISTAS

CONTROL Y VALUACION DE INVENTARIOS POR EL SISTEMA DE DETALLISTAS.

- ANTECEDENTES - El sistema de Detallistas afirma D.M. - Freudenthal, que nació en Europa desde el año de 1890.

Tuvo su origen en la buena costumbre establecida por los almacenes de ropa y novedades de marcar el precio de venta en cada uno de los artículos, con el fin de atender a la clientela con prontitud. La facilidad de conocer los precios de venta de la mercancía les permitió practicar inventarios físicos valuando al precio de venta todos los artículos, con lo que resultó sencillo y fácil de valuar comparado con un sistema base de precios de costo.

En los Estados Unidos desde el año de 1872, Marcy's de Nueva York empleaba un sistema muy parecido al que se conoce actualmente. Para 1913 varios almacenes en los Estados Unidos emplearon el sistema de Detallistas y a principios de ese mismo año, se fundó la Asociación Nacional de Detallistas de Ropa, quienes empezaron a publicar un boletín especial para hablar de este tema.

El sistema se consolidó en los Estados Unidos hasta-

el año 1941, en que fué totalmente reconocido por las autoridades fiscales.

No debemos desconocer que fueron varios años de lucha los que tuvieron que transcurrir para que el fisco americano lo aceptara totalmente y lo incorporara dentro de su legislación.

Algunos consideran a Carlos B. Clark, el padre del método de Detallistas (Rethail Method), como se conoce en Estados Unidos, quien escribió sobre el tema por primera vez en su artículo "Reservoir Concept Is Keynote of Future Profits, Retail of Ledger", (dic. 1933).

Este método se emplea ampliamente en los grandes almacenes de departamentos y parece que llegará a generalizarse aún más. Fué oficialmente recomendado por la Asociación Nacional de Detallistas de Tejidos y por el Board of Internal Revenue, (1943). (1).

CARACTERISTICAS PRINCIPALES DEL SISTEMA DE DETALLISTAS.

- Se están controlando permanentemente los inventarios a su valor de costo y venta. Con base a estos dos valores se obtiene el factor de costo y margen de utilidad sobre las ventas.

- No es necesario realizar un recuento físico para conocer el inventario final estos datos se obtienen de cifras en libros.

- Los inventarios físicos que se practiquen, se realizan a precio de venta, lo cual facilita la valuación del inventario. A las cifras obtenidas se les aplica el factor de costo para obtener su valor a precio de costo.

- La verificación del inventario contra libros se efectúa a precio de venta.

- Los faltantes se determinan a precio de venta a los cuales se le aplica el factor de costo del periodo, para obtener su valor a precio de costo.

- El valor de los inventarios se ajusta automáticamente a su precio de costo o mercado el que sea menor, ya que el costo de lo vendido absorbe las diferencias por baja-

de valor en los inventarios.

Cuando exista aumento en los precios de venta, el costo-permanece igual.

- No existe necesidad de un recuento físico total al cierre del ejercicio, bastará con efectuar recuentos parciales por grupos durante el año para cumplir con lo que establece el art. 62 del Reglamento del I.S.R.

- Este sistema permite a diferencia de otros conocer los faltantes del inventario a su valor de costo de venta.

- El costo de venta se obtiene periódicamente (mensual, bimestral, anual), sin necesidad de recuento físico.

- El costo de ventas se obtiene por la diferencia entre la mercancía disponible del periodo y el inventario final a su valor de costo.

- El inventario final a precio de costo de un periodo, se obtiene aplicando al importe del inventario final a precio de venta el factor de costo que se determinó para la mercancía disponible de dicho periodo.

- El costo de ventas se determina de conformidad con lo

que establece el artículo 29 de la ley del I.S.R. y 40 - de su reglamento, según sea para la industria o el comercio.

- Los estados financieros se preparan con la frecuencia que se requieran sin efectuar recuentos físicos de la mercancía.

- Los grupos que integran los inventarios, nos permiten preparar una amplia gama de información financiera, base en la toma de decisiones, como son: rotación de inventarios, disponibilidad para compras, estados comparativos de grupos, estadísticas de factores de costo y margen de utilidad bruta, etc.

- Es un sistema sencillo y económico, que representa entre un 20 y 30% de costo de operación, comparado con un sistema de inventarios perpetuos. (2).

PRINCIPIOS DEL SISTEMA DE DETALLISTAS

En párrafos anteriores se mencionó que el término de Detallistas se refiere a un sistema de control y al mismo tiempo a un método de valuación de inventarios.

Este sistema está basado en dos principios que son:

- 1.- "EL INVENTARIO SE VALUA AL PRECIO MAS BAJO ENTRE EL COSTO HISTORICO Y EL PRECIO DE MERCADO".
- 2.- "ES UN SISTEMA DE PROMEDIOS".

El primer principio establece sus bases en los cambios de las mercancías destinadas a la venta, es decir - en los aumentos y en las rebajas de precios y como repercuten en la determinación del factor de costo.

Los aumentos de precios deben modificar el costo y - manejarse en el renglón de la mercancía disponible y utilizar este nuevo factor para valuar a su costo el inventario final a precio de venta, por tanto, las rebajas no deben considerarse en el renglón de las mercancías disponibles y menos modificar el factor de costo, situación - que en apariencia es ilógica y poco consistente de ahí - que las rebajas constituyan el punto más controversial -

del sistema.

Por lo expresado el factor de costo correcto se obtiene: dividiendo el total de la mercancía disponible a precio de costo (inventario inicial + compras netas) entre el precio de venta de la mercancía disponible aumentando, es decir se deben considerar los aumentos, y no incluir las rebajas.

La eliminación de las rebajas para determinar el factor de costo parece poco consistente y extraño ya que tanto los aumentos como las rebajas intervienen en la obtención de la utilidad bruta y consecuentemente ambos deberían repercutir en la determinación del factor, sin embargo esta fórmula para determinar el factor es la única que conduce a valuar el inventario al precio más bajo entre el costo histórico y el precio de mercado, en conclusión el factor de costo debe expresar la relación en porcentaje entre el precio de costo y el precio de venta de la mercancía disponible, sin considerar las rebajas.

De la aplicación del factor después de aumentos y antes de las rebajas se valúan automáticamente los inventarios a costo o mercado el que sea menor, y presenta las siguientes características basadas en el principio -

contable de que las pérdidas se registran cuando se concen y las utilidades cuando se realizan:

- No se registran utilidades que provengan de aumentos de precios en las mercancías, cuando éstas no han sido vendidas.
- Las rebajas se registran de inmediato con cargo al costo de ventas, sin esperar que las pérdidas se reflejen hasta que las mercancías se vendan.

De acuerdo con el sistema de Detallistas y con base en el principio de valuar los inventarios al costo de mercado el que sea menor, las empresas que utilicen el método de valuación en cuestión tienen la posibilidad de reducir el valor a precio de costo de sus existencias, en una proporción igual, a la reducción en sus precios de venta: con motivo de las rebajas justificadas, e independientemente de que las mercancías sean vendidas, por lo cual, el costo de las mercancías no siempre será el rígido costo histórico.

Por otra parte, y de acuerdo al sistema, se afirma que el precio de venta por causas también justificadas, aún cuando no provengan de baja de precios en el --

mercado, puede sufrir disminuciones, que conviertan automáticamente en una reducción proporcional del precio de costo. Bajo estas circunstancias se advierte, que el precio de costo representa un porcentaje del precio de venta que los clientes están dispuestos a pagar.

Quienes adquieren o producen mercancías con el -- fin de venderlas, piensan generar utilidades, por tanto los precios de venta que determinen, serán los que permitan obtener esa utilidad, naturalmente que el costo de - las mercancías está condicionando la utilidad que se puede lograr.

Cuando las mercancías producen la utilidad normal prevista su valor será igual al costo histórico, de lo - contrario, es razonable afirmar que han perdido su valor o éste ha disminuído.

El tiempo juega un papel importante en los inventarios, existen artículos que desplazan con mucha facilidad en determinada época, hasta que surge otro que sustituye por la calidad y precio, por tanto, su demanda y rotación bajan. Otros artículos por causas internas o de - mercado, ya no se venden y permanecen almacenados por - varios ejercicios. Estas causas no se pueden pasar inad-

vertidas, y en su oportunidad se debe autorizar la rebaja de precios. Al conocer antes de la venta, que las mercancías van a producir ingresos inferiores a los previstos, deberá registrarse inmediatamente la pérdida, a fin de que no falsear la situación financiera de la empresa, (las pérdidas se registran cuando se conocen y las utilidades cuando se realizan). (4).

Como apoyo a lo anterior, el Comité de procedimientos de Contabilidad del Instituto Americano de Contadores, afirma;

"Que cuando se sabe que la utilidad al vender la mercancía, será inferior a la que se le había atribuido inicialmente, esa merma deberá contabilizarse en el ejercicio en que se conoce".

Para tal objeto, "las rebajas deben efectuarse oportunamente".

Por otra parte en edición publicada en 1951 del "Retail Inventory Method In Practical Operation", dice: El principio en que está basado el sistema de Detallistas, expresado en términos sencillos, consiste en que la valuación del inventario a precio de costo es, en términos generales, comparable al precio más bajo entre el --

costo y el de mercado. Lo cual significa que con el método, las pérdidas por baja en el valor de las mercancías deben ser registradas en el período contable en que ocurrió, prescindiendo del hecho de que las mercancías hayan sido vendidas o no. Por otra parte, las ganancias -- provenientes únicamente de conjeturas no debe ser registradas sino hasta que las mercancías hayan sido vendidas, para ello hay que evitar errores:

- Que las rebajas afecten el factor de costo.
- Que deduzcan los aumentos de las rebajas o viceversa.

Las bases del sistema a primera instancia, parecen novedosas y fuera de lo tradicional desde el punto de vista fiscal y contable sin embargo, el sistema está acorde con la realidad mercantil que vive el país, quienes estén concientes de ello, no podrá negar que el método de Detallistas presenta una solución para las empresas con obligación de controlar inventarios en los términos del artículo 58 fracción IV del I.S.R. y 61 del Reglamento de la misma ley.

Por la falta de difusión en México de este método o sistema, el empresario y los profesionistas se han arraigado en los moldes tradicionales y ahora que el re-

glamento ha puesto de moda el método de Detallistas, nos parece fuera de la realidad por el hecho de valuar los inventarios a costo o mercado el que sea menor. Principio que la propia técnica contable siempre ha recomendado y no debe sorprender a nadie, es más la S.H.C.P. le ha dado carta de naturalización al aceptarlo en la ley del I.S.R.

Cuando este sistema surgió en los Estados Unidos a principios de este siglo, fué causa de controversias, más que nada por la novedad, sin embargo, el fisco lo aceptó, incorporando en el texto de su legislación los principios básicos del método, no sin reconocer, que previamente fué afinado hasta quedar como se le conoce actualmente. (5).

El segundo principio establece que el método de Detallistas es un sistema de PROMEDIOS, porque el inventario final de un período es una muestra de la mercancía disponible durante dicho período, es decir, que el factor de costo de la mercancía disponible, representa el porcentaje promedio de la mercancía manejada.

El factor de costo que se utiliza para la valuación a precio de costo del inventario final, representa

en promedio, la relación en porcentaje que existe entre la mercancía disponible a precio de costo y precio de venta.

Como el factor se integra de promedios, se puede lograr que la valuación del inventario final sea igual a costo histórico, siempre y cuando no existan rebajas y se cumplan ciertas reglas de proporción entre los artículos que integran un grupo. En la práctica estas reglas casi no operan por la diversidad de artículos que forman un grupo y porque su comprobación resulta muy laboriosa.

El factor de costo sigue las reglas de todo promedio se aproxima más al porcentaje de costo de las mercancías que existan en mayor cantidad.

Se debe concluir por los dos principios enunciados; que los causantes que implanten el método de valuación de Detallistas, se ajustarán a los lineamientos aquí establecidos de conformidad con su técnica contable.

El método de Detallistas analizado en sus dos principios básicos y de acuerdo a la técnica contable, reúne los requisitos para ser considerado un sistema de

control y un método de valuación, y quién lo implante, -
deberá ajustarse a su técnica y sus principios.

FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA DE DETALLISTAS

CONSIDERACIONES:

- 1.- El sistema se aplica a inventarios de artículos terminados, tanto para industrias, como para comercios sin embargo, para unificar - - ejemplos y terminología, el concepto de compras, puede comprender el valor de adquisición de un producto, o bien, el valor de los artículos producidos y que fueron reportados como terminados.

- 2.- Se considera VALOR ORIGINAL A PRECIO DE VENTA DE UNA MERCANCIA , al valor asignado al momento de recibirse por la empresa y formar parte del inventario, tanto en libros como físicamente. Este valor se manejó como valor de entrada y mientras no sufra cambios, deberá salir del inventario al mismo valor con que se le dió entrada, o bien, con el valor que tenía cuando formaba parte del inventario, independientemente del precio real en que se vendió.

PROCESO DEL SISTEMA:

El proceso del sistema es muy rígido y debe seguirse en orden, de lo contrario el sistema se distorsiona y los resultados que se obtienen se desvían de la realidad alterando los valores del inventario:

- A).- DETERMINACION DE LA MERCANCIA DISPONIBLE (precio de costo y venta).
 - B).- DETERMINACION DEL FACTOR DE COSTO.
 - C).- DEDUCCIONES C SALIDAS DE LA MERCANCIA DISPONIBLE (solo a precio de venta).
 - D).- DETERMINACION DEL INVENTARIO FINAL A PRECIO DE VENTA.
 - E).- DETERMINACION DEL INVENTARIO FINAL A PRECIO DE COSTO.
 - F).- DETERMINACION DEL COSTO DE LO VENDIDO.
 - G).- DETERMINACION DE LA UTILIDAD BRUTA.
- *A.- DETERMINACION DE LA MERCANCIA DISPONIBLE.

Es el total de la mercancía a su valor de costo y venta disponible en un periodo determinado para su venta. Estos valores son la base para obtener el factor de costo.

La acumulación algebraica de los elementos que integran la mercancía disponible, son en su mayoría precio de cos

to y precio de venta, entre los cuales, principalmente - se encuentran los siguientes:

- INVENTARIO INICIAL -

Mercancías en existencia al inicio del período, que fué el final en el período anterior, a precio de costo y precio de venta.

- COMPRAS TOTALES O PRODUCCION -

Mercancías adquiridas de proveedores o producidas en el caso de industrias a su valor de costo y que se les asignó su precio de venta respectivo, según la política de la empresa (marcar el precio al público o lista de precios).

- GASTOS SOBRE COMPRAS -

Representa los gastos directos en relación a la adquisición de la mercancía: (fletes, impuestos, seguros, etc.) los cuales aumentan el valor de las compras, por tanto - se consideran a su precio de costo.

- DEVOLUCIONES SOBRE COMPRAS O PRODUCCION.

Importe de la mercancía devuelta a proveedores, o a los departamentos productivos, al valor de costo a que se recibió y se le dará salida, a su valor de venta que tenga asignado en el inventario.

- DESCUENTOS, REBAJAS Y BONIFICACIONES SOBRE
COMPRAS -

Importe de las disminuciones a su valor de costo de las mercancías compradas y cuyo valor no fué considerado en la factura original, ya que el proveedor expedirá nota de crédito en este caso.

- AUMENTOS NETOS DE PRECIOS -

Es la diferencia neta entre un aumento de precios y una cancelación del aumento de dichos precios, los cuales só lo se registran a su valor de venta.

- TRANSFERENCIAS NETAS DE PRECIOS -

Cuando se establecen varias sucursales y cada una de - - ellas obtiene sus resultados por separado, estas transferencias se conocen como trasposos de mercancías que consisten en recibir y entregar mercancía a quién lo solicite mediante vales o requisiciones, los cuales sólo se registran por su movimiento neto, aumentando o disminuyendo la mercancía disponible a su precio de costo y precio de venta.

*B).- DETERMINACION DEL FACTOR DE COSTO.

El factor de costo se obtiene en porcentaje, dividiendo el valor de la mercancía disponible a precio de costo, -

entre el valor de la misma a su precio de venta es decir, qué porcentaje representa el precio de costo del precio de venta del renglón de la mercancía disponible. El porcentaje que se obtenga representa la relación promedio de costo, sobre el valor de venta de la mercancía disponible:

FACTOR DE COSTO $\frac{\text{MERCANCIA DISPONIBLE A PRECIO DE COSTO}}{\text{MERCANCIA DISPONIBLE A PRECIO DE VENTA}}$

* Una recomendación al obtener el resultado de esta fórmula sería utilizar cuatro decimales para obtener cifras más exactas, aunque en la práctica sólo se utilizan dos.

*C).- DEDUCCIONES O SALIDAS DE LA MERCANCIA
DISPONIBLE.

Los elementos que disminuyen o restan el valor de la mercancía disponible, sólo se manejan a su valor de venta. El total de deducciones o salidas se resta de la mercancía disponible a precio de venta para obtener el inventario final a precio de venta. Entre las deducciones tenemos las siguientes:

- VENTAS TOTALES -

Representa el importe de las ventas realizadas durante el periodo, al precio pactado con los clientes y al ampa

ro de las facturas expedidas para tal efecto. No siempre la venta se efectúa al precio que tenía marcado y que -- sirvió de base para registrar dicho valor en el inventario. Lo importante es darle salida a la mercancía, al -- precio que tenía dentro del inventario, o sea, a su valor original o modificado que tenía al momento de realizarse la venta, independientemente del precio en que se haya vendido.

- DEVOLUCIONES SOBRE VENTAS -

Representa el importe de las mercancías devueltas por -- clientes, al valor en que les fueron vendidas o facturadas. Es muy importante para el sistema, saber si estas -- devoluciones se refieren a ventas o su valor original, o bien a su valor neto de venta, es decir, cuando se haya otorgado algún descuento.

- DESCUENTOS, REBAJAS Y BONIFICACIONES SOBRE VENTAS -

Representa el importe de las disminuciones al valor original de las ventas otorgadas vía factura o nota de crédito, pero que se contabilicen como disminución de las -- mismas. No se incluyen aquí los descuentos por pronto pago por ser una partida de orden financiero.

Se hace necesario aclarar la importancia que tiene el manejo de estos tres elementos anteriores, ya que en la --

práctica generalmente producen errores que pueden alterar en forma considerable los resultados. En realidad su manejo es sencillo, pero como no es un sistema tradicional, el personal que interviene cuando implantan estos sistemas, incurre en constantes errores.

Por lo cual debemos tener cuidado al darle salida a la mercancía al valor que tenga dentro del inventario a precio de venta (valor original).

Digamos que para la preparación de un estado de resultados como se conoce normalmente las ventas se determinan de la siguiente forma:

$$\text{VENTAS NETAS} = \text{VENTAS TOTALES} - (\text{Devoluciones} + \text{Descuentos} + \text{Rebajas y Bonificaciones s/Ventas}).$$

Los resultados obtenidos serán correctos, pero en un sistema de Detallistas es importante determinar el valor original de las ventas netas, es decir, a qué valor estaban marcados en el inventario a precio de venta.

En realidad es sencillo bastará restituir a esas ventas netas, las disminuciones que hayan efectuado a valor original:

VENTAS NETAS:

Más DESCUENTOS

REBAJAS

BONIFICACIONES

VENTAS A VALOR ORIGINAL

El importe de las ventas a valor original, es la cantidad correcta que debe deducirse de la mercancía disponible, para determinar el inventario final a precio de venta.

- REBAJAS O DISMINUCIONES NETAS DE PRECIOS -

Son las disminuciones al precio original de la mercancía en existencia, la cual ha sido afectada por un cambio de precios, por lo tanto, esta mercancía es ofrecida al consumidor al nuevo precio rebajado. Generalmente estas rebajas son en forma temporal, (baratas, promociones, baja de valor en el mercado).

- FILTRACIONES O FALTANTES -

El sistema considera una estimación para faltantes de -- acuerdo al volumen de ventas y al contacto que tienen -- los consumidores con la mercancía, y por otra parte, por que el sistema no controla unidades.

En la práctica la estimación fluctúa entre un porcentaje del 1% y 2% sobre las ventas netas, aún cuando existen empresas con porcentajes superiores; todo dependerá del giro y las características especiales de cada negocio.

*D).- DETERMINACION DEL INVENTARIO FINAL AL PRECIO DE VENTA.

Consiste en restar de la mercancia a precio de venta, el total de salidas a precio de venta.

	MERCANCIA DISPONIBLE
Menos:	<u>TOTAL DE SALIDAS</u>
	INVENTARIO FINAL.

*E).- DETERMINACION DEL INVENTARIO FINAL A PRECIO DE COSTO.

Se obtiene aplicando al inventario final a precio de venta, el factor de la mercancia disponible.

INVENTARIO FINAL A PRECIO DE COSTO = INV. FIN. A PRECIO
DE VENTA X EL FACTOR.

*F).- DETERMINACION DEL COSTO DE LO VENDIDO.

Se obtiene restando a la mercancia disponible a precio de costo el valor del inventario final a su precio de costo (por comparación de inventarios):

COSTO DE VENTAS = MERCANCIA DISPONIBLE - INVENTARIO FINAL.

*G).- DETERMINACION DE LA UTILIDAD BRUTA.

La utilidad se obtiene para efectos de resultados igual que otros sistemas:

UTILIDAD BRUTA + VENTAS NETAS - COSTO DE VENTAS.

FACTORES DE COSTO

Dentro del renglón de la mercancía disponible, se pueden determinar por lo menos tres factores de costo:

- 1.- DEL INVENTARIO INICIAL.
- 2.- DE LAS COMPRAS NETAS O PRODUCCION TERMINADA
- 3.- DE LA MERCANCIA DISPONIBLE.

La posible utilización de estos factores para valuar a su costo las deducciones o salidas de la mercancía disponible, produce resultados diferentes, ya que las compras netas o la producción terminada, pueden tener fuertes variaciones en el costo de adquisición o producción en cuyo caso, afectan al factor de costo de la mercancía disponible.

Se observa entonces que los factores de costo en cada periodo, pueden producir en los resultados de la empresa un impacto considerable, de ahí la importancia de ser consistente en la aplicación del factor.

De ahí surge la pregunta ¿Cuál factor debemos elegir para obtener resultados más conservadores?.

La mercancía del inventario inicial no es la única que se desplaza o vende en un periodo determinado.

Las compras o producción del periodo, pueden venderse de inmediato o permanecer en el inventario.

La mercancía del inventario inicial, como la adquisición o producción integran el total de los artículos disponibles para la venta del periodo es la única -- que se puede vender, la relación lógica en porcentaje, -- es la que se obtiene en este renglón.

Este porcentaje, es el más realista, toda vez que representa el porcentaje promedio de la relación a precio de costo y venta de la mercancía disponible.

Para reforzar lo anterior el sistema de Detallistas está basado en el principio que dice: "QUE ES UN SISTEMA A BASE DE PROMEDIOS", porque el inventario final de un periodo es una muestra de la mercancía disponible durante dicho periodo.

En conclusión se puede decir que de acuerdo con el principio de contabilidad, se recomienda utilizar consistentemente el factor de costo de la MERCANCIA DISPONIBLE

INTEGRACION DE GRUPOS DE MERCANCIA

Partiendo de que el sistema controla grupos de mercancía

a su precio de costo y precio de venta, se hace necesario formar dichos grupos, que se conocen también con el nombre de categorías, líneas o departamentos. La integración de grupos no debe ser muy numerosa, porque se pierden las ventajas del sistema de controlar las mercancías con el mínimo de grupos. En la práctica se observa que la agrupación va desde uno hasta doce grupos, todo depende de las características de la empresa y de la necesidad de información.

-REGLAS PARA SU FORMACION-

A).- Por Mercancías Homogéneas.- En las empresas que las circunstancias lo permiten, se puede agrupar por artículos cuyas características físicas sean más o menos iguales sin importar su valor, lo importante es que se pueden identificar como artículos más o menos homogéneos:

EJEMPLOS:

FERRETERIA

- GRUPO No. 1: HERRAMIENTAS (pinzas, picos, palas, pericos, desarmadores, etc).
- GRUPO No. 2: PINTURAS (todas las diferentes marcas, colores y tamaños que existen).
- GRUPO No. 3: MATERIAL ELECTRICO (apagadores, cables, focos, tubos, reactores, balastras, spots, etc).

GRUPO No. 4: ARTICULOS SANITARIOS (Lavabos, cespól, azulejos, regaderas, tinas, llaves, accesorios del baño, etc.).

GRUPO No. 5: VARIOS (todos los no comprendidos en los -- grupos anteriores).

TIENDAS DE AUTOSERVICIO

GRUPO No. 1: POPA (damas, caballeros, niñas, niños, bebés, etc).

GRUPO No. 2: ZAPATERIA (todo tipo de calzado en sus diferentes marcas, medidas y colores).

GRUPO No. 3: ABARROTES (los que corresponda).

GRUPO No. 4: ARTICULOS ELECTRICOS.

GRUPO No. 5: PERFUMERIA Y REGALOS.

GRUPO No. 6: VARIOS.

También se pueden agrupar por:

*) EL MISMO MARGEN DE UTILIDAD BRUTA: Tienen la ventaja de que los resultados no se alteran por que se agrupa -- mercancía del mismo margen o parecido. Sin embargo, tiene como desventaja, la dificultad de identificar la mercancía con cada grupo, ya que solo a los altos niveles -- se conoce esta información, por lo cual se dificulta la toma del inventario.

*) POR LA MISMA ROTACION: El análisis de la rotación de cada artículo permite integrar la mercancía por grupos que contengan más o menos la misma rotación. Tiene la misma desventaja que la agrupación por margen de utilidad, porque se dificulta realizar el inventario físico por no poder identificar la mercancía. Por otra parte, durante el ejercicio se requiere analizar la rotación de cada artículo para cambiarlo de grupo cuando no se desplace igual que en períodos anteriores.

3) POR PROVEEDORES: Cuando se presenta el caso de una empresa con venta de miles de artículos y tiene 3 ó 4 proveedores claves que le surten mercancía que representa el el 90% de sus ingresos, y el resto puede estar amparado por varios proveedores, posiblemente le convenga esta agrupación.

EJEMPLO:

CON UNA REFACCIONARIA

GRUPO No. 1: REFACCIONES FORD.

GRUPO No. 2: REFACCIONES CHEVROLET.

GRUPO No. 3: MOPAR.

GRUPO No. 4: DATSUN.

EFFECTOS FINANCIEROS POR LA INTEGRACION DE GRUPOS

Las diferentes alternativas de agrupar la mercancía conducen a resultados diferentes, las variaciones pueden -- ser significativas o sin importancia, todo dependerá de la rotación de los inventarios, si la mercancía que integró un grupo se desplaza en el ejercicio, no existe variación alguna en los resultados.

Las empresas que han implantado este sistema, solo les afectó en el ejercicio inicial, ya que en los - - ejercicios subsecuentes éstas variaciones se compensan.

CAMBIOS EN LOS PRECIOS DE VENTA DE LOS INVENTARIOS

De conformidad con una política sana en los precios de - venta, las empresas acostumbran modificar los precios -- iniciales de acuerdo a las condiciones del mercado y de otras necesidades de carácter interno. Estas modificaciones deben estar autorizadas por el funcionario que co- - rresponda y controlarse en formas especialmente diseñadas para tal efecto. Los cambios de precios que se autoricen, tienen repercusiones considerables en el sistema-- según se trate de aumentos o rebajas.

A) AUMENTOS DE PRECIOS:

Es muy común que el precio de venta de un producto se --
aumente para estar acorde con las condiciones del merca-
do. Las empresas por política y descuidar a la competen-
cia, incrementan sus precios de venta, para estar en po-
sibilidades de reponer su inventario de acuerdo con el -
alza de costos de producción o adquisición. En el siste-
ma es muy importante controlar estas modificaciones en -
los precios, ya que modifican o cambian el factor de cog-
to de la mercancía disponible.

CARACTERISTICAS DE LOS AUMENTOS DE PRECIOS

- a) Generalmente el monto de aumento se determina por re-
cuento físico.
- b) Se deben manejar en el renglón de la mercancía dispo-
nible a su precio de venta.
- c) Modifican el factor de costo de la mercancía disponi-
ble, porque el porcentaje se reduce.
- d) El costo de ventas del período se reduce y como conse-
cuencia la utilidad bruta será mayor.

B) CANCELACION A LOS AUMENTOS DE PRECIOS:

No obstante que se haya decretado un aumento en los pre-

cios, con posterioridad se puede ordenar el cambio a su precio original anterior, se podría llamar esto una disminución de precios, sin embargo, el sistema es muy claro al llamarle CANCELACION DEL AUMENTO, toda vez, que su manejo deberá repercutir en forma totalmente inversa a un aumento. Las causas más comunes de las cancelaciones de aumentos, pueden ser: porque en el mercado se salieron de competencia, porque el aumento sólo fué experimental, por poca rotación de los artículos etc.

CARACTERISTICAS DE LAS CANCELACIONES DE AUMENTO DE PRECIOS.

- a) El importe de la cancelación se determina generalmente por recuento físico a menos que no se haya vendido ningún artículo.
- b) Se deben manejar a su precio de venta en el renglón de la mercancía disponible con signo negativo (algebraicamente).
- c) Modifican el factor de costo de la mercancía disponible, porque el porcentaje aumenta (es inversamente proporcional a un aumento).
- d) El costo de ventas del período es mayor y como consecuencia la utilidad bruta será menor.

Existe una regla para aumentos y cancelaciones:

Cuando en un período se autoricen aumentos y se ordene su cancelación, estos deben manejarse en el renglón de la -- mercancía disponible, por su importe neto.

C) REBAJAS DE PRECIOS:

Rebajas son las reducciones al precio de venta de las -- mercancías, cuando éstas han perdido valor por las si -- guientes causas:

a) POR CONTINGENCIA.

- Mercancías Obsoletas.
- Mercancías Defectuosas o de Mala Calidad.
- Mercancía Almacenada sin Rotación.
- Mercancía Deteriorada, con Manchas y Roturas.

b) POR CONDICIONES DE MERCADO.

- Por poca demanda de La Mercancía.
- Por la Competencia.
- Por baratas, Promociones y Ventas Especiales.
- Por ser Mercancía Gancho para Atraer Clientes.

Las rebajas deben detectarse en su oportunidad y cuando sea necesario, a fin de mantener las mercancías en precios de venta en que puedan realizarse. Se deben controlar y registrarse en la contabilidad expresando las causas que le dieron origen.

La rebaja deberá estar previamente autorizada por el ejecutivo responsable de estas funciones.

Las rebajas antes descritas solo son enunciativas y en ocasiones se deben a causas intencionadas como las baratas y ventas especiales, otras son la explotación normal y directa del giro y las últimas, por reducciones obligadas debido a la baja de su valor en el mercado. En general las causas de las rebajas deben ser justificadas y las mercancías deben venderse a los nuevos precios que fueron registrados y autorizados.

Con motivo de las rebajas en los precios, la utilidad tiende a disminuir sin embargo, esta baja de valor en el sistema, se lleva al costo de ventas del período, con base en el principio de que los inventarios se valúan a costo o mercado el que sea menor.

CARACTERISTICAS DE LAS REBAJAS.

- a) Generalmente su importe se determina por recuento físico.
- b) Se deben manejar en el renglón de las deducciones o salidas de mercancías a su precio de venta.
- c) No se modifica el factor de costo de la mercancía disponible, porque el costo de ventas del período, absor

be el valor de la rebaja a su precio de costo.

- d) A consecuencia de que el costo de ventas absorbe de inmediato el valor de costo de la rebaja, la utilidad bruta para efectos de resultados disminuye.

Las rebajas se reflejan directamente en el costo de ventas, de conformidad con el principio contable que dice: que los inventarios se valúan a costo o mercado el que sea menor y que el método de detallistas lo aceptó como uno de sus principios en los que está fundamentado.

D) CANCELACION DE LAS REBAJAS DE PRECIOS.

Quando se hayan autorizado rebajas de precios y con posterioridad se ordene cambiar los precios restituyendo a la mercancía su valor anterior, estamos en presencia de un aparente aumento en el precio, sin embargo, en el sistema se le conoce como CANCELACION A LA REBAJA. Esta terminología es muy importante, ya que el tratamiento de las cancelaciones repercute en forma inversa a las rebajas, y no debe confundirse con un aumento, porque este se manejaría en el renglón de la mercancía disponible.

Generalmente las cancelaciones de rebajas son a causa de una orden temporal de rebajar los precios, por baratas, promociones, o ventas de inventarios.

CARACTERISTICAS DE LAS CANCELACIONES DE REBAJAS.

- a) Generalmente su importe se determina por recuento físico.
- b) Se deben manejar algebraicamente en el renglón de las deducciones o salidas a su precio de venta.
- c) No modifican el factor de costo de la mercancía disponible, porque en el costo de ventas, repercute la cancelación a su valor de costo.
- d) A consecuencia de que el costo de ventas, repercute la cancelación a su valor de costo, la utilidad bruta para efectos de resultados aumenta.

INFORMES FINANCIEROS Y ESTADISTICAS

La gama de información que se puede preparar en un sistema de Detallistas dependerá de las necesidades de información de la empresa. Entre estos informes se considera que no deben faltar los siguientes:

- Estado de Resultados por grupo.
- Informe de Compras y Ventas del mes acumuladas (a precio de venta).
- Informe mensual de Compras y Ventas a precio de Costo y precio de Venta.
- Estadística de factores de costos (por mes).

ROTACION DE INVENTARIOS

El procedimiento más usual consiste en tomar las cifras de inventarios promedios mensuales a precio de venta y obtener, mes a mes, el porcentaje de rotación de cada grupo. Para determinar el inventario promedio, se suma al inventario inicial del grupo la cifra de cada inventario final mensual, dividiéndose el total obtenido, por el número de meses transcurridos, más uno. El ritmo de rotación se obtiene dividiendo el total de las ventas por el inventario promedio.

Las cifras del inventario se van afinando con el tiempo, porque si hubiera algún mes con inventario muy fuerte se va aplicando con el transcurso de los meses. (6).

CITAS TEXTUALES

- 1.- "SISTEMAS DE CONTROL DE INVENTARIOS" C.P. Jesús Patiño Soto. 2a. Ed., Ed. IEFA, S.A. 85-97 pp. MEXICO, D.F. 1981.
- 2.- "CONTABILIDAD DE COSTOS" C.P. y M.C.A. Cristobal del Río González. Tomo 2, 8a. Ed., Ed. ECASA. MEXICO, D.F. 1982.
- 3.- "PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD" Instituto Mexicano de Contadores Públicos. MEXICO, D.F. 1985.
- 4.- "PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD" Instituto Mexicano de Contadores Públicos. MEXICO, D.F. 1985.
- 5.- "MANUAL DEL CONTADOR" W.A. Paton Td. CPT. Roberto Casas Alatraste. Ed. Hispano Americano, México, D.F. 1947.
- 6.- "SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS". C.P. Jesús Patiño Soto. 2a. Ed. Ed. I.E.F.A., S.A. MEXICO, D.F. - - 1981.

CAPITULO No. 3

IMPLANTACION DE UN SISTEMA DE DETALLISTAS

IMPLANTACION DE UN SISTEMA DE DETALLISTAS

Cuando se analizan los pros y contras de un sistema y se decide implantarlo, se debe estar totalmente convencido de la decisión y reflexionar sobre los pasos previos que deben tomarse para lograr resultados altamente positivos no sin antes comparar sus beneficios contra su costo. Por lo que se refiere al costo administrativo de su implantación, se ha observado en la práctica que quienes cambian del sistema pormenorizado, al método de valuación de Detallistas, no requieren de un costo adicional, ya que sólo se necesita asesoría de profesionistas dedicados a implantar sistemas.

Con base en el funcionamiento del sistema, se deberán cubrir previamente los siguientes requisitos para su implantación.

1.- PARA DETERMINAR EL INVENTARIO INICIAL A PRECIO DE COSTO Y PRECIO DE VENTA.

A) CLASIFICAR EL INVENTARIO POR GRUPOS.

De acuerdo a las reglas mencionadas, su clasificación se realizará por grupos homogéneos, por rotación o por margen de utilidad bruta.

B) EFECTUAR UNA TOMA FISICA DE INVENTARIOS DE ACUERDO A SU CLASIFICACION.

La ventaja de tener la mercancía clasificada por grupos facilita su recuento. Se recomienda especial cuidado en identificar la mercancía para no considerarla dentro de un grupo equivocado.

C) VALUACION DE LOS INVENTARIOS A SU PRECIO DE COSTO Y PRECIO DE VENTA.

El método de valuación para obtener el valor del costo de las mercancías, deberá ser el mismo que la empresa venía utilizando con anterioridad y de acuerdo a los términos del art. 58 Fracción III de la ley de I.S.R.

El precio de venta que se le asigne a las mercancías, será el que se determine de acuerdo a la política establecida por la empresa, mediante catálogos de precios, o bien, marcando o etiquetando directamente artículos.

Cuando se tienen dos precios de venta. (mayoreo y menudeo) es conveniente manejar en el inventario el precio más alto y tener cuidado de darle salida a la mercancía precisamente a ese valor, independientemente del precio en que se haya vendido.

II.- CONTROL DE COMPRAS O PRODUCCION A PRECIO DE COSTO Y
PRECIO DE VENTA.

La recepción de la mercancía producida, es responsabilidad del jefe de almacén, quién se auxilia del pedido, orden de compra o producción, para verificar las entradas.

Es precisamente el departamento de almacén quien debe preparar un reporte de entradas de mercancías, en el cual se consigne el valor de las entradas por grupos a su precio de costo y simultáneamente a su precio de venta.

El encargado de almacén debe tener amplios conocimientos sobre los precios que asigne la empresa. En algunos casos se recomienda que las copias de pedido consignen el precio de venta, lo cual facilita preparar el reporte de entrada de mercancías.

III.- CONTROL DE DEVOLUCIONES A PROVEEDORES O PRODUCCION

En el medio mercantil es muy común que existan devoluciones sobre compras por causas de sobra conocidas, y por otra parte, en la industria, algunas mercancías tienen que devolverse a producción por defecto o mala calidad.

Estas devoluciones se deben manejar tanto a su valor de costo como de venta, con el fin de darle salida a la mercancía dentro del inventario.

Los precios de venta de estas devoluciones se determina con facilidad y de inmediato, pero el precio de costo a que se devuelven en el comercio, generalmente es el precio de factura del proveedor, a menos que se pacte uno diferente, sin embargo, en la industria, el precio de costo se puede determinar por aplicación del factor.

IV.- CONTROL DE GASTOS SOBRE COMPRAS

Representa los gastos directos en relación a la adquisición de la mercancía (fletes, impuestos, seguros, etc.)- los cuales se registrarán en los resultados del período.

V.- DESCUENTOS REBAJAS Y BONIFICACIONES SOBRE COMPRAS

Importe de las disminuciones al valor de costo de las -- mercancías compradas y cuyo valor no fué considerado en la factura original, ya que el proveedor expedirá nota - de crédito en este caso. El importe de estas disminuciones se acreditarán en los resultados del período como -- otros ingresos.

VI.- TRANSFERENCIA DE MERCANCIAS.

La bodega general de la empresa debe surtir mercancías a sus sucursales, mediante vales o requisiciones, que se conocen en el sistema como transferencias de mercancías- estas se pueden efectuar entre las propias sucursales y de las sucursales a la bodega. Se manejan solo a su valor de venta y por grupos, mediante la expedición de vales que comprueben su movimiento. Al final de cada mes el departamento de contabilidad, deberá concentrar estos vales para realizar su costeo, utilizando para ello factor de costo de la mercancía disponible del periodo, sin embargo, para efectos prácticos se podrá utilizar consistentemente el factor del inventario inicial, en consideración a que se trata de movimientos internos que no afectan en los resultados de la empresa.

VII.- AVISOS DE CAMBIOS DE PRECIOS.

Por la importancia de los cambios de precios dentro del sistema se recomienda un estricto control de los aumentos y cancelaciones, de las rebajas y cancelaciones, así como de otros cambios de precio que sólo obedecen a errores internos, pero que cambian el factor de costo de la mercancía disponible. Los cambios deben estar debidamente autorizados por el ejecutivo responsable de la empresa y deben partir en la mayoría de los casos de un re-

cuento físico de los artículos que sufren cambios salvo, cuando el cambio es para todo el grupo y la información se obtiene de cifras en libros. Por el efecto en los resultados, se deben formular avisos por separado para aumentos y rebajas de precios.

VIII.- MANEJO Y CONTROL DE LAS DEDUCCIONES O SALIDAS

A) POR VENTAS: La salida por este concepto debe ser a su valor original, es decir, al precio que tenía cuando integraban el inventario de la mercancía disponible. Su control se puede ejercer mediante la formulación de reportes diarios de ventas, o bien, por la facturación o por el resumen de ventas que producen las máquinas registradoras, que a través de sus teclas controlan la venta por grupos (tiras de auditoría). Las ventas que se realizan no siempre coinciden con el precio a que les dió entrada al inventario, por eso, es importante que al efectuar la venta se consigne en la factura el valor original y para obtener el precio neto, se debe restar el descuento otorgado.

Ejemplo:

PRECIO SEGUN VALOR ORIGINAL DEL

INVENTARIO.

\$ 5,000.00

Menos:

DESCUENTO PACTADO AL MOMENTO	
DE LA OPERACION.	<u>\$ 1,000.00</u>
PRECIO NETO QUE PAGA EL CLIENTE	<u>\$ 4,000.00</u>
	=====

Cuando existan limitaciones para expedir la factura en - el sentido de no anotar el valor original, sino únicamente el precio neto (4,000.00), los descuentos deben controlarse por separado, para que al final del día se sumen a las ventas netas y obtener así el precio original:

Ejemplo:

VENTAS NETAS	\$ 4,000.00
Más: Descuentos Controlados	<u>1,000.00</u>
VENTAS A VALOR ORIGINAL	<u>\$ 5,000.00</u>
	=====

B) DEVOLUCIONES SOBRE VENTAS: Estas operaciones corren - la misma suerte que las ventas, sólo que su efecto es a - la inversa.

Lo importante de las devoluciones es que se deben restar de ventas comentadas en el inciso anterior. Se debe poner especial cuidado por devoluciones que amparen ventas, sobre las cuales se otorgaron descuentos.

Ejemplo:

CON LA VENTA DEL EJEMPLO ANTERIOR, CONSIDERAMOS - DEVOLUCIONES SOBRE VENTAS POR EL 50%.

VALOR ORIGINAL	\$ 2,500.00
----------------	-------------

DESCUENTO	\$ 500.00
DEVOLUCION NETA	\$2,000.00
	=====

Para efectos del sistema sólo se manejan estas operaciones por su valor neto, es decir, ventas a valor original, menos devoluciones sobre ventas a su valor original.

C) DESCUENTOS, REBAJAS Y BONIFICACIONES SOBRE VENTAS.

Cuando estas reducciones en el precio de ventas de las mercancías se otorguen con posterioridad a la expedición de la factura, y como consecuencia se deba expedir nota de crédito a favor de los clientes, no deben considerarse para el sistema, ya que sólo afectan en los ingresos netos de la empresa en el renglón del estado de resultados.

D) FILTRACIONES O FALTANTES: De acuerdo al porcentaje -- que se determine entre 1% y 2%, estas partidas se manejan a su precio de venta y su control sólo se realiza mediante registro contable.

E) REBAJAS DE PRECIOS: Este concepto quedó comprendido en la explicación de lo relativo a los avisos de cambio de precios.

No debemos olvidar que su manejo se realiza en el ren-

glón de las deducciones.

IX.- REGISTRO CONTABLE DEL SISTEMA

El registro contable del sistema de Detallistas, tiene - mucha similitud con el de inventarios perpetuos, con la - diferencia de que no se controlan unidades, y se utili- - zan cuentas de orden para controlar el inventario a su - precio de venta.

A) CATALOGO DE CUENTAS: En consideración a que el siste- ma utiliza muy pocas cuentas, éstas deben implementarse - al catálogo de cuentas normal de la empresa para no te- - ner cambios sustanciales que afecten en forma temporal - el registro de operaciones. Por tanto, las cuentas que - un sistema de Detallistas puede utilizar son las siguien- tes:

<u>NUM.</u>	<u>NOMBRE DE LA CUENTA</u>	<u>CLASIFICACION EN EL CATA- LOGO.</u>
100	INVENTARIO	ACTIVO CIRCULANTE
300	VENTAS	CTA. DE RESULTADOS ACREEDO RA.
303	DESCUENTOS, REBAJAS Y BONIFICACIONES -- S/VTAS.	CTA. DE RESULTADOS DEUDORA.
400	COSTO DE VENTAS	CTA. DE RESULTADOS DEUDORA
208	INV. A PRECIO DE VTA.	CTA. DE ORDEN DEUDORA.
218	PRECIO DE VENTA DEL INV.	CTA. DE ORDEN ACREEDORA

<u>NUM.</u>	<u>NOMBRE DE LA CUENTA</u>	<u>CLASIFICACION EN EL CATALOGO</u>
509	DEDUCCIONES A PPECIO DE VTA.	CTA. DE ORDEN DEUDORA.
519	PRECIOS DE VTA. DE LAS DEDUCCIONES.	CTA. DE ORDEN ACREEDORA.

Se abrirán las cuentas y sub-cuentas auxiliares que sean necesarias en cada caso, de acuerdo a las caracterfsti--
cas de cada empresa.

La numeración de las cuentas es sólo para presentación -
deeste trabajo, y no tiene nada que ver con la numera--
ción real de un catálogo en especial, donde la numera--
ción se da según las cuentas que maneja cada negocio.

100.- INVENTARIO.

- CARGOS -

- 1.- Del importe del inventario inicial a su precio de costo.
- 2.- De las compras totales o producción.
- 3.- De los gastos sobre compras.

- ABONOS -

- 1.- De las devoluciones sobre compras o producción.
- 2.- De los descuentos, rebajas y bonificaciones sobre compras.

- 3.- Al cierre del periodo, por el importe del costo de lo vendido.

Su saldo será invariablemente deudor, y representa durante el periodo, la MERCANCIA DISPONIBLE a su precio de costo y al final del periodo, representa el INVENTARIO FINAL A SU VALOR DE COSTO, que será INICIAL al siguiente.

300.- VENTAS.

- CARGOS -

- 1.- De las devoluciones sobre ventas a su precio neto
- 2.- De los descuentos, rebajas y bonificaciones sobre ventas, que se otorguen a los clientes con posterioridad a la expedición de la factura y por las cuales se formulará nota de crédito a su favor.

- ABONOS-

- 1.- Del importe de las ventas netas según facturas.
- 2.- Al cierre del ejercicio para traspasar su saldo a -- cuenta de pérdidas y ganancias.

Su saldo será acreedor y representa durante el -- ejercicio el importe de las ventas netas.

400.- COSTO DE VENTAS.

- CARGOS -

1.- Del importe del costo de las mercancías vendidas.

- ABONOS -

1.- Al cierre del ejercicio para traspasar su saldo a la cuenta de pérdidas y ganancias.

Su saldo será deudor y representa el costo de las -- mercancías vendidas.

208.- INVENTARIO A PRECIO DE VENTA.

- CARGOS -

1.- Del importe del inventario inicial a su precio de venta.

2.- De las compras o producción a su valor de venta.

3.- De los aumentos de precios.

4.- De las correcciones de precios.

- ABONOS -

1.- De las cancelaciones de aumentos de precios.

2.- De las correcciones de precios.

3.- Al final de cada período, del saldo de la cuenta 519, por el total de las deducciones o salidas.

Su saldo será deudor y representa durante el pe--

rfodo, el importe de la mercancía disponible a su precio de venta y al final del período, su saldo representa el inventario final a precio de venta, que será inicial al siguiente período.

Esta cuenta debe tener los mismos auxiliares para control de inventario que la cuenta 100.

218.- PRECIO DE VENTA AL INVENTARIO.

- CARGOS = 1.- Del total de abonos de la cuenta 208.

- ABONOS =

1.- De total de cargo de la cuenta 208.

Su saldo será acreedor, e igual al de la cuenta - 208. Se utiliza únicamente como contracuenta, por lo tanto no se requiere abrir auxiliares.

509.- DEDUCCIONES A PRECIO DE VENTA.

- CARGOS -

1.- Del importe total de abonos de la cuenta 519.

- ABONOS -

1.- Del importe total de cargos de la cuenta 519.

Su saldo será deudor e igual al importe del saldo de la cuenta 519. Se utiliza como contracuenta y no se -

requiere abrir auxiliares.

519.- PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES.

- CARGOS -

- 1.- De las devoluciones sobre ventas a su valor original
- 2.- De las cancelaciones de las rebajas de precios.
- 3.- Del saldo final de cada periodo, darle salida al inventario a precio de venta de la cuenta 208.

- ABONOS -

- 1.- De las ventas a su valor original.
- 2.- De las rebajas de precios
- 3.- De las filtraciones o faltantes.

Su saldo será acreedor y durante el periodo re--
presenta el total de las deducciones o salidas a su pre
cio de venta.

X.- CONTROL DE ALMACENES Y SUCURSALES.

Del registro contable, se obtiene en forma permanente la información de existencias de mercancías a su precio de costo a su precio de venta, sin embargo para verificar estos datos se hace necesario un recuento físico. Las personas responsables del manejo o custodia de las mercancías deben conocer también en forma permanente y por grupos las existencias a precio de venta, para lo cual es necesario establecer un control simplificado del inventario.

Simultáneamente al registro de operaciones en libros, los almacenes, registrarán en forma manual sus movimientos, con los mismos documentos fuente que van a servir de base para su contabilización, pero sólo a precio de venta.

Cada mes se deben comparar cifras (aún cuando no se realice recuento físico) y conciliar las partidas que sean necesarias de inmediato. Con este doble registro, siempre la información de contabilidad será igual a los datos de almacén y sucursales. Cuando se realice recuento físico se deberá partir de la seguridad de las cifras que se controlan simultáneamente por dos departamentos.

XI.- CONTROL DE UNIDADES.

El sistema no tiene previsto el control de unidades, ya que sólo controla algunos grupos de mercancías - por la importancia que tiene para muchas empresas el control de unidades, que sirven de base para reposición de inventarios, control de mínimos y máximos, rotación etc, pueden establecer en forma paralela, el registro y control de unidades dentro de cada grupo, sin controlar valores, ni de costo, ni de venta.

Con la implantación del sistema o método de Detallistas, se da cumplimiento a la obligación fiscal de -- controlar los inventarios, sin embarco, la empresa por -- necesidades de control interno y orden financiero, podrá establecer en forma independiente los registros y control adicionales que requiera.

XII.- INFORMACION FINANCIERA.

Dentro de los planes de implantación del sistema, se debe estudiar el alcance de la información financiera que se requiera para toma de decisiones, así por ejemplo estados de resultados, informe de compras y ventas, estadísticas de factores de costos, estados comparativos de compras y ventas, etc.. Todo dependerá de la necesidad -

y de lo útil que pueda ser para la gerencia.

XIII.- NOMBRAMIENTO DEL COORDINADOR DEL SISTEMA.

No debemos de olvidar el asignar un responsable o coordinador del sistema ya que con frecuencia se descuida esta situación, originando serios problemas por la -- falta de asesoría oportuna, con motivo de las dudas que siempre surgen en el inicio de todo sistema. Generalmente esta función debe recaer en el contador de la empresa, pudiendo ser otro funcionario y en ocasiones hasta un -- asesor externo, lo importante, es que el personal que maneje el sistema pueda respaldarse y tener apoyo en un -- ejecutivo que domine perfectamente el sistema y pueda -- orientar y discernir las dudas y problemas que surjan en el desarrollo del sistema (1).

XIV.- CAPACITACION Y ADIESTRAMIENTO DEL PERSONAL.

Acorde con lo que establece la ley federal del -- trabajo, el sistema también requiere de que el personal de los departamentos de almacén, compras, ventas y contabilidad, estén familiarizados con el sistema. Previamente se les debe dar una capacitación para que conozcan -- las funciones y el rol que cada uno juega dentro del sis

tema. Es muy importante que el sistema de Detallistas -- sea conocido cuando menos en su esencia ya que no es muy tradicional, y su manejo requiere en muchos casos, del - cambio de mentalidad del personal de la empresa, y la -- reestructuración de algunas actividades.

De no capacitar y adiestrar al personal se corre el riesgo de obtener resultados negativos, porque no fueron orientados en qué consiste el sistema y se puede incurrir en constantes errores, que se traducen en pérdida de tiempo y dinero para la empresa. (2).

XV.- MANUAL DE OPERACIONES DEL SISTEMA.

Es conveniente que elabore un instructivo detallado del sistema, para que sirva de auxiliar en el manejo de las operaciones y sea una guía para el personal que-- interviene en el desarrollo del sistema.

ELABORACION E IMPLANTACION DE MANUALES PARA LAS AREAS -
DE COMPRAS, DE OPERACION Y ADMINISTRACION.

MANUAL PARA EL AREA DE COMPRAS

Elaborar pedidos normales de compras: estos deberán estar autorizados y expedidos por el departamento de compras y deberán amparar artículos que estén autorizados - en una hoja de catálogo o en un boletín de oferta y nunca deberán modificar ningún dato.

1.- En todos los pedidos deberán anotarse invariablemente los siguientes datos:

- Nombre del Proveedor.
- Dirección del Proveedor.
- Teléfono del proveedor.
- Registro Federal del contribuyente.
- Fecha de Pedido.

- Tienda a donde va la mercancía.
- Dirección departamental que corresponda.
- Fecha de entrega.
- Condiciones de plazo.
- Número del proveedor en el registro o catálogo.
- Folio del pedido.
- Tipo de devolución (cambio, cargo, no acepta, etc.).
- Clave del artículo.
- Recibida por:

- 2.- Deberá anotarse la cantidad solicitada detallando - el número de piezas o cajas que deben recibirse, -- descripción del artículo conforme a la facturación- que realizará el proveedor.
- 3.- El pedido deberá ser firmado por la persona que ha- ce el pedido.
- 4.- Se elaborarán cinco tantos y su distribución será - la siguiente.
 - Una copia para el proveedor.
 - Una copia para el control de mercancías.
 - Una copia para el jefe del departamento afectado.
 - Una copia para el departamento de compras.
 - Una copia para el departamento de recepción de mer- cancías o almacén.
- 5.- El departamento de compras deberá llevar un archivo- de proveedores por departamento, por orden alfabéti- co.
- 6.- Para efectos de pedido inicial a un proveedor se uti- lizarán "Pedidos normales de compra", por lo que ane- xo al pedido inicial debe enviarse la hoja de catálo- go, nunca se enviará antes.
- 7.- En un pedido normal siempre se hará mención en un -- renglón de observaciones si se recibe en base a hoja de catálogo o boletín de oferta, anotando el folio - del mismo para posible identificación posterior.

Todas las copias del pedido deberán ser claras y legibles para que no se preste a confusiones para recibir, -
 checar, marcar y pagar la mercancía recibida.

Los jefes de departamentos o gerentes recibirán bajo su cargo la mercancía amparada por los pedidos enviados por la división de compras.

En caso de que exista alguna objeción deberá ser del conocimiento del departamento de compras quienes deberán -
 decidir en el último término si se debe recibir, modificar o cancelar el pedido respectivo.

ADUANA DE VERIFICACION O SALIDA DE DOCUMENTACION.

El objetivo que persigue la aduana de compras es evitar--
 los posibles errores en la elaboración de la papelería y su función es la revisión preventiva de dicha documentación. Tipos de Documentación:

La revisión preventiva se hará en los siguientes documentos;

->

- Hoja de catálogo.
- Cambios de precios.
- Boletín de Oferta.
- Pedidos especiales.
- Pedidos normales.

* Procedimiento *

1.- Verificar los datos mecanográficos (errores en núme--

- ros, letras, palabras, etc.).
- 2.- Datos generales que se verifican en todos los documentos (nombre y número del proveedor, departamento, clave y descripción del artículo, etc.).
 - 3.- Datos generales que verifican en las hojas de catálogo, pedidos especiales y boletines de oferta (condiciones y plazo, precio de venta y costo, tipo de pedido si es normal o único, etc.).
 - 4.- Datos específicos a verificar en cambios de precios: (Aumento o rebaja, motivo, precio anterior, fecha de elaboración).
 - 5.- Datos específicos a verificar en pedidos especiales y normales: tipo de entrega, (parcial o total), donde se recibe, cantidad que se recibe.

Una vez verificada la papelería, el encargado de la aduana de compras regresará indicando si encontró algún error para su corrección.

*** PEDIDOS ESPECIALES DE COMPRA ***

FUNCIONES:

- 1.- Son autorizados y expedidos únicamente por el departamento de compras y pueden amparar artículos que no se encuentren autorizados en la hoja de catálogo o bien que estando en hojas de catálogo corresponde a operaciones con precios especiales de costo sin modi

ficación de venta.

2.- Compras enviará el "pedido especial" a las siguientes áreas:

- Una copia al proveedor.
- Una copia para recepción de mercancías.
- Una copia para el jefe del departamento afectado.
- Una copia para el comprador.
- Una copia para el control de mercancías.

3.- Los pedidos especiales de compras para efecto de control de mercancías deberán ser foliadas y archivadas en forma consecutiva.

4.- Cuando algún proveedor entregue mercancías sin cargo para la venta, deberá emplearse "pedido especial" en el cual no se llenará el espacio correspondiente a precio de costo en caso de que la mercancía esté autorizada en hoja de catálogo y en el espacio de descuento se anotará "sin cargo para la venta".

5.- Si el pedido especial sin cargo es para cubrir alguna deuda del proveedor y no es mercancía de hoja de catálogo se llenarán los espacios de costo, venta y descuento.

HOJA DE CATALOGO

FUNCIONES:

- 1.- La división de compras es la única autorizada para expedir hojas de catálogo de mercancías para la venta.
- 2.- Cualquier modificación a los datos de una hoja de catálogo, solo puede efectuarse con la expedición de una nueva hoja de catálogo, o sea que no puede por ningún motivo efectuarse modificaciones o adiciones manuales.
- 3.- Todos los datos que se anoten en hojas de catálogo, deberán ir impresos.
- 4.- Las hojas de catálogo que se envíen a las sucursales si es que existen, nunca llevarán las condiciones -- que nos otorga el proveedor, así como los precios de costo.
- 5.- En las ojas de catálogo deberán anotarse los siguientes datos:

DEL PROVEEDOR:

- Nombre, Denominación o Razón Social.
- Dirección y teléfono.
- Registro Federal de Contribuyente
- Condiciones, descuento y plazo.

DE LA HOJA DE CATALOGO:

- Número.
- Fecha en que entra en vigor.
- Número de la hoja que sustituye, en su caso, y motivo
- Número y nombre del departamento

- Descripción del artículo

102

- Clave del artículo.

- Precio de costo.

- Precio de venta.

- Tipo de devolución.

- Número del proveedor.

- Forma de recibo.

- Firma del que ordenó la compra.

- Observaciones (en caso de existir).

6.- Elaboración de las hojas de catálogo que serán de -
dos tipos:

CON CONDICIONES

De las que se elaboran dos copias que se distribuirán co
mo sigue:

- Una copia para el que ordenó la compra.

- Una copia para control de mercancía.

SIN CONDICIONES

De las que se elaboran dos copias que se distribuyen co
mo sigue:

- Una copia para el departamento de recepción de
mercancías.

- Una copia para el departamento afectado.

7.- La numeración de las hojas será progresiva y consta-
rá de dos números:

Ejemplo:

1-111	6-116
2-112	7-117
3-113	8-118
4-114	9-119
5-115	10-120

En caso de cambio de precio de venta de algún artículo, esas hojas se sustituirán de la siguiente manera:

Numeración anterior	Numeración en vigor.
4-114	4-121
8-118	8-122

Por los cambios anteriores, la numeración de las hojas - quedaría de la siguiente manera:

1-111	6-116
2-112	7-117
3-113	8-122
4-121	9-119
5-115	10-120

BASES GENERALES

Las hojas de catálogo de proveedores que expida el departamento de compras, para efectos de control, quedarán su

jetas a lo siguiente:

- a) Que el proveedor les indique las claves de sus artículos, para anotarlas en sus hojas de catálogo, en caso de que el proveedor no tenga clave, estas deberán asignarse siguiendo un número progresivo, haciéndolo de común acuerdo con el proveedor.
- b) Informarle que será indispensable que en sus facturas vengan anotadas las claves de sus artículos.
- c) Indicarles que los costos de facturas, deben coincidir con los de la hoja de catálogo.
- d) Indicarle que es indispensable que todas sus facturas las entregue totalizadas.
- e) Indicarle que en caso de ofertas, es indispensable -- que facture por separado.

8.- La sustitución de las hojas de catálogo se llevarán a cabo cuando se presenten cambios, en cualquiera de los datos anotados en la misma.

BOLETIN DE OFERTA

FUNCIONES:

Elaborar los boletines necesarios para introducir artículos en oferta al precio de ventas sea por promoción o -- por lanzamientos, e introducción de nuevos productos.

PROCEDIMIENTO:

- 1.- Cada vez que el depto. de compras desea introducir una oferta a la tienda o tiendas, deberá informar - sobre la misma a través de un boletín de oferta.
- 2.- En todos los boletines deberán anotar invariablemente los siguientes datos:
 - Fecha
 - Nombre del proveedor.
 - Sección departamental a que corresponde el artículo.
 - Tiendas a las que se envía el boletín de ofertas
 - Vigencia de la oferta, indicando la fecha de iniciación y determinación.
 - Tipo de pedido.
 - Descripción de la oferta, anotando el precio de costo y el de ventas y cuando se considere conveniente se anotará el precio normal de mercado.
 - Número del proveedor.
 - Tiempo que durará la oferta, o si es hasta agotar -- existencias.
 - Firma del comprador.
 - Folio del boletín.
 - Descuento y plazo.
 - Clave del artículo.
 - Forma de recibo.

En las copias del boletín de ofertas que se envíen a las sucursales, no se deberán anotar las condiciones de descuento, el plazo del pago y el precio de costo.

MODIFICACIONES A LOS BOLETINES VIGENTES

- 1.- Cuando se amplíe la vigencia de la oferta, se hará a través de un nuevo boletín, en el que se indicará la nueva fecha de terminación y la cancelación del boletín anterior.
- 2.- En caso de modificación en los precios del boletín-- estando este vigente, se elaborará un nuevo, cancelando el anterior. Si el precio de venta de este se eleva, se anexará un cambio de precio.
- 3.- En el renglón de observaciones se anotará el número de boletín anterior que se está cancelando.

CAMBIOS DE PRECIOS

FUNCION:

Dar las indicaciones necesarias para que se lleven a cabo los cambios de precios de los artículos que señalan - en forma respectiva.

PROCEDIMIENTOS:

- 1.- Los cambios de precios en compras se originan en:
 - Error al marcar precio inicial.
 - Aumento de precio en el mercado.
 - Venta especial.
 - Ajuste al precio del mercado.
 - Saldo o fin de temporada.
 - Mercancía deteriorada.

- Bonificación del proveedor.
 - Oferta.
- 2.- Al pasar el departamento de compras una orden de cambio de precios, deberá llenar por cada departamento una forma con los siguientes datos:
- La sección departamental afectada.
 - Número del proveedor.
 - Las tiendas que van a ser afectadas.
 - Clave del tipo de cambio de que se trata.
 - Clave del motivo del cambio.
 - Descripción de la mercancía.
 - Precio de la mercancía.
 - Precio anterior.
 - Precio nuevo.
 - Firma del encargado del departamento de compras
 - Fecha del cambio.
 - Número del control de cambio.
- 3.- Cuando el cambio está afectando en forma permanente el precio de un artículo, se debe elaborar al mismo tiempo la hoja de catálogo correspondiente con el mismo precio.
- 4.- No se mandarón los cambios de precios con aumento y rebaja a la vez en la misma forma.
- 5.- No más de una sección departamental en cada cambio de precio.

MANUAL PARA EL AREA DE OPERACION

FUNCION:

Recibir en forma segura y ágil la mercancía autorizada y pedida que el proveedor presenta.

DOCUMENTOS FUENTE:

La mercancía que se va a recibir debe estar autorizada - por el depto. de compras a través de los siguientes documentos:

- Hoja de catálogo.
- Boletín de oferta.
- Pedido normal y/o Pedido especial.

RESPONSABILIDAD:

El jefe de recepción de mercancía es el responsable del cumplimiento de esta función a través de:

- Vigilar la correcta y oportuna recepción de la mercancía.
- Supervisar y desarrollar al personal a su cargo.
- Mantener en buen estado y en orden los elementos de trabajo.

Elementos de Trabajo:

El departamento de recepción debe contar con un equipo - de trabajo adecuado, vigilando que se conserve en buenas condiciones de acuerdo al programa de mantenimiento.

MANUAL PARA EL AREA ADMINISTRATIVA

FUNCION:

La función del área administrativa será la toma de inventarios físicos, así como valuar las hojas de los mismos para obtener los resultados en forma correcta y oportuna.

CONTROL DE TODOS LOS ARTICULOS EN EXISTENCIA

Controlar los artículos en existencia con su precio de venta esperado como sigue:

AREA DE COMPRAS:

Catalogando todos los artículos que se manejan:

- A precio de venta y costo.
- Por sección departamental.
- Por proveedor.
- Por condiciones de compra.

AREA DE OPERACIONES:

- Marcar todos los artículos en existencia a precio de venta que indique el catálogo.
- Registrar las ventas de acuerdo a la clasificación de las teclas en las máquinas registradoras.

AREA DE ADMINISTRACION:

- Las ventas según la clasificación de teclas en las máquinas.
- Las compras a precio de venta y costo.

- TRANSFERENCIAS ENTRE DEPARTAMENTO Y ENTRE TIENDA.
- Devoluciones sobre compras.
- Cambio de precio de venta.
 - . Rebajas
 - . Aumentos
 - . Ofertas
 - . Cancelación de Ofertas.

INVENTARIOS FISICOS DE MERCANCIAS

Tomar inventarios físicos por departamentos, a precio de venta y aplicar su respectivo porcentaje para conocerlo a precio de costo. (3).

NOTA* Los manuales descritos anteriormente, sólo son una sugerencia para su implantación, ya que cada empresa debe adecuarlos a sus necesidades y políticas - establecidas para cada área de la empresa.

CEDULAS A UTILIZAR EN EL SISTEMA DE DETALLISTASHOJA DE INVENTARIO A PRECIO DE COSTO Y VENTA

Este tipo de cédula de control se puede utilizar cuando no se tiene sistema establecido y se quiere valuar el inventario a su precio de costo y venta.

(Cédula No. 1)

HOJA DE INVENTARIO FISICO

Esta cédula se utiliza cuando ya se tiene establecido el sistema sólo que esta forma es para la forma física del inventario como su nombre lo indica, por lo tanto la toma se hace a precio de venta, y si se quiere saber su costo, sólo se le aplica el factor de costo del periodo.

(Cédula No. 2)

REPORTE DE ENTRADA DE MERCANCIAS

Se utiliza por grupos o bien se anota en orden progresivo de grupos con un resumen anexo. (Cédula No. 3)

NOTA DE CARGO POR DEVOLUCION A PROVEEDORES O PRODUCCION.

Como una observación a esta cédula, se debe bloquear la columna que corresponde al precio de venta, en la copia que corresponda al proveedor. (Cédula No. 4).

TRANSFERENCIA DE MERCANCIAS

Como su nombre lo indica sirve de comprobante o documento de amparo a la mercancía que se transfiere de bodega a sucursal y entre sucursales, etc. (Cédula No. 5)

AVISOS DE CAMBIOS DE PRECIOS

Se formula este tipo de avisos por aumentos o cancelaciones de aumentos y otro por rebajas o cancelaciones a las rebajas, por otros etc. (Cédula No. 6)

REPORTE DIARIO DE VENTAS

Este reporte se utiliza para obtener de los datos del -- renglón correspondiente a las sumas; las ventas a valor original. Y de los datos del renglón (C), el precio neto para determinar las ventas netas. (Cédula No. 7)

CONTROL SIMPLIFICADO DEL INVENTARIO (PRECIO DE VENTA)

La cifra que de esta cédula se obtenga al cierre del mes debe verificarse contra registros en libros y en su caso conciliar las diferencias. (Cédula No. 8). (4)

NOTA* Es de importancia recalcar que todas y cada una de estas cédulas ayudan a controlar y --
->agilizar las operaciones relacionadas con las mercancías, utilizando las que nos - --

ofrescan mayores beneficios en nuestra empresa,
para llegar a resultados óptimos.

HOJA DE INVENTARIO FISICO

(Cédula No. 2)

Fecha _____ Grupo _____ No. _____

Descripción del Artículo	Cantidad	PRECIO DE VENTA	
		Unitario	Total
Total Precio de Venta \$	Factor de Costo	Total Precio de Costo \$	
Contó:	Anotó:	Calculó:	Revisó: Hoja No.

NOTA DE CARGO POR DEVOLUCION A PROVEEDORES O PRODUCCION

Proveedor _____ Clave _____ Fecha _____ No. _____

Departamento _____ Clave _____

Causa de la devolución: Mercancía Defectuosa ()Mercancía Dañada () → Mercancía no especi
ficada. ()

Mercancía Sin control de Calidad ()

Cantidad	Descripción del Artículo	G r u p o	Precio de Cto.		Precio de Vta.	
			Unitario	Total	Unitario	Total
S U M A S						

Jefe Depto.

Autorizó:

Recibí:

Fecha _____

Folio _____

Entregada por el Depto. _____

Entregada por el Depto. _____

Cantidad	Descripción	G r u p o	Precio de Venta	
			Unitario	Total
SUMAS:				
Entregó:			Recibió:	

REPORTE DIARIO DE VENTAS

Fecha: _____

FACTURA	A Precio Original	B Descto.	C Precio Neto (A-B)	D I.V.A.	E Total (C+D)	GRUPOS			
						1	2	3	4
SUMAS									
					DESCUENTOS (B)				
					PRECIO NETO (C)				

CONTROL SIMPLIFICADO DEL INVENTARIO

(PRECIO DE VENTA)

Grupo: _____

Mes: _____

Día	Inventario Inicial	(+) Entradas según reportes	(+) Transferen- cias netas	(-) Cambios de Precios	(-) Ventas a valor Original	(+) Devoluc. a Valor Original	INVENTARIO FINAL

CITAS TEXTUALES

- 1.- "SISTEMAS DE CONTROL DE INVENTARIOS" C.P. Jesús -
Patiño Soto.
2a. Ed. Ed. I.E.F.A., S.A. 154-162 pp.
MEXICO, D.F. 1981.

- 2.- "LEY FEDERAL DEL TRABAJO" Ed. PORRUA, S.A.
95-96 pp. MEXICO; D.F. 1985.

- 3.- "MANUALES DE ORGANIZACION DE INVENTARIOS"
Proporcionado por una tienda Departamental.

- 4.- "SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS" C.P. Jesús Pa-
tiño Soto.
2a. Ed., Ed. I.E.F.A., S.A. 170-175 pp.
MEXICO, D.F. 1981.

CAPITULO No. 4

CASO PRACTICO

CASO PRACTICO

ANTECEDENTES:

Empresa comercial constituida bajo el régimen de -
Sociedad Anónima de Capital Variable, que cuenta con una
sucursal, y termina su ejercicio el 31 de Diciembre.

En la matriz se encuentra la bodega general de mer-
cancías, bajo la responsabilidad de un encargado de alma-
cén por lo que respecta a la matriz y sucursal también -
tienen su gente responsable.

De el debido manejo de los proveedores se encarga-
el departamento de compras, quien además es responsable-
de elegir las mejores condiciones de mercado.

Las ventas que se hacen a los clientes se surten a
través de la matriz y sucursal con sus propias existen-
cias y las que van fuera de la ciudad se surten de la bo-
dega general.

El inventario de mercancías está clasificado en --
cuatro departamentos o líneas. Por lo que su costeo se -
hace consolidando las ventas y deducciones por departa-
mento de mercancías.

Los traspasos se hacen mediante vales de transferencia, que no afectan el costeo, pero que se les debe asignar su valor de costo de acuerdo al valor del inventario inicial.

El catálogo de cuentas está un tanto adaptado, pero cabe hacer la aclaración de que se tomaron sólo las cuentas necesarias para el ejercicio, con las operaciones más importantes del sistema.

Las cuentas fueron tomadas de un catálogo de una tienda de autoservicio muy conocida de esta ciudad.

DATOS AL CIERRE DEL EJERCICIO:

INVENTARIO INICIAL 110

01 BODEGA GENERAL

01 Dep. de Abarrotes	1,000,000.00	2,000,000.00
02 Dep. de Ropa	2,400,000.00	4,000,000.00
03 Dep. de Zapatería	1,200,000.00	3,000,000.00
04 Dep. de Perf. y Regalos	<u>1,260,000.00</u>	<u>3,600,000.00</u>
SUMA	5,860,000.00	12,600,000.00

02 MATRIZ

01 Dep. de Abarrotes	600,000.00	1,200,000.00
02 Dep. de Ropa	1,200,000.00	2,000,000.00
03 Dep. de Zapatería	600,000.00	1,600,000.00
04 Dep. de Perf. Regalos	<u>610,000.00</u>	<u>1,800,000.00</u>
SUMA	3,010,000.00	6,600,000.00

03 SUCURSAL

01 Dep. de Abarrotes	500,000.00	1,000,000.00
02 Dep. de Ropa	1,100,000.00	1,600,000.00
03 Dep. de Zapatería	420,000.00	1,200,000.00
04 Dep. Perf. Regalos	<u>500,000.00</u>	<u>1,400,000.00</u>
SUMA	<u>2,520,000.00</u>	<u>5,200,000.00</u>
T O T A L	<u>11,390,000.00</u>	<u>24,400,000.00</u>

RESUMEN DE MERCANCIAS POR DEPARTAMENTOS

	COSTO	VENTA	F.C.
Dep. de Abarrotes	2,100,000.00	4,200,000.00	50.00
Dep. de Ropa	4,700,000.00	7,600,000.00	61.84
Dep. de Zapatería	2,220,000.00	5,800,000.00	38.27
Dep. de Perf. y Regalos	<u>2,370,000.00</u>	<u>6,800,000.00</u>	34.85
TOTAL	<u>11,390,000.00</u>	<u>24,400,000.00</u>	

CATALOGO DE CUENTAS

CUENTA	SUB CTA.	SUB SUB CTA.	NOMBRE DE LA CUENTA
101			FONDOS FIJOS DE CAJA
	01		Efectivo en Cajas
	02		Efectivo para compra de pareceros
	03		Efectivo para gastos de tienda
	04		Efectivo para gastos de ofna.
102			BANCOS
103			INVERSIONES EN VALORES
104			CLIENTES
105			DEUDORES DIVERSOS
106			FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS
107			I.V.A. POR ACREDITAR
	01		Compra de Mercancías
	02		Gastos
	03		Compra de Maq. y Eq.
108			DOC. POR COBRAR
109			I.S.R. ANTICIPADO
110			INVENTARIOS
	01		Bodega General
		01	Dep. Abarrotes
		02	Dep. de Ropa
		03	Dep. Zapatería
		04	Dep. Perfumería y Regalos

CUENTA	SUB CTA.	SUB SUB CTA.	NOMBRE DE LA CUENTA
	02		Matriz
		01	Dep. Abarrotes
		02	Dep. Ropa
		03	Dep. Zapatería
		04	Dep. Perf. y Regalos
	03		Sucursal
		01	Dep. de Abarrotes
		02	Dep. de Ropa
		03	Dep. de Zapatería
		04	Dep. de Perf. y Regalos
111			PAGOS ANTICIPADOS
201			TERRENOS
202			EDIFICIOS Y CONSTRUCCIONES
203			MAQ. Y EQUIPO
204			EQUIPO DE COMPUTO
205			MOB. Y EQ. DE OFICINA
206			EQUIPO DE TRANSPORTE
207			MOB. Y EQ. DE TIENDA
208			MOB. Y EQ. DE ALMACEN
301			GTOS. DE INSTALACION
302			GTOS. DE CONSTITUCION
303			GTOS. PAG. X ANTICIPADO
401			PROVEEDORES
402			CTAS X PAGAR

CUENTA	SUB CTA.	SUB SUB CTA.	NOMBRE DE LA CUENTA
404			DOCUMENTOS POR PAGAR
405			CAPITAL SOCIAL
501			VENTAS
	01		Bodega General
		01	Dep. de Abarrotes
		02	Dep. de Ropa
		03	Dep. de Zapatería
		04	Dep. de Perf. y Regalos
	02		Matriz
		01	Dep. de Abarrotes
		02	Dep. Ropa
		03	Dep. de Zapatería
		04	Dep. de Perf. y Regalos
	03		Sucursal
		01	Dep. de Abarrotes
		02	Dep. de Ropa
		03	Dep. de Zapatería
		04	Dep. de Perf. y Regalos
502			COSTO DE VENTAS
	01		Bodega General
		01	Dep. de Abarrotes
		02	Dep. de Ropa
		03	Dep. de Zapatería
		04	Dep. de Perf. y Regalos

CUENTA	SUB CTA.	SUB SUB CTA.	NOMBRE DE LA CUENTA
	02		Matriz
		01	Dep. de Abarrotes
		02	Dep. de Ropa
		03	Dep. de Zapatería
		04	Dep. de Perf. y Regalos
	03		Sucursal
		01	Dep. de Abarrotes
		02	Dep. de Ropa
		03	Dep. de Zapatería
		04	Dep. de Perf. y Regalos

CUENTAS DE ORDEN

608

INVENTARIO A PRECIO DE VENTA

01			Bodega General
		01	Dep. de Abarrotes
		02	Dep. de Ropa
		03	Dep. de Zapatería
		04	Dep. de Perf. y Regalos
02			Matriz
		01	Dep. de Abarrotes
		02	Dep. de Ropa
		03	Dep. de Zapatería
		04	Dep. de Perf. y Regalos

CUENTA	SUB CTA	SUB SUB CTA.	NOMBRE DE LA CUENTA
	03		Sucursal
		01	Dep. de Abarrotes
		02	Dep. de Ropa
		03	Dep. de Zapatería
		04	Dep. de Perf. y Regalos
609			DEDUCCIONES A PRECIO DE VENTA
618			PRECIO DE VENTA DEL INVENTARIO
619			PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES
	01		Bodega General
		01	Dep. de Abarrotes
		02	Dep. de Ropa
		03	Dep. de Zapatería
		04	Dep. de Perf. y Regalos
	02		Matriz
		01	Dep. de Abarrotes
		02	Dep. de Ropa
		03	Dep. de Zapatería
		04	Dep. de Perf. y Regalos
	03		Sucursal
		01	Dep. de Abarrotes
		02	Dep. de Ropa
		03	Dep. de Zapaterías
		04	Dep. de Perf. y Regalos.

OPERACIONES DEL MES:

1.- Se compra mercancía en el mes como sigue:

	COSTO	VENTA
Dep. de Abarrotes	480,000.00	600,000.00
Dep. de Ropa	620,000.00	1,000,000.00
Dep. de Zapatería	330,000.00	800,000.00
Dep. de Perf. y Regalos	<u>240,000.00</u>	<u>600,000.00</u>
SUMA	<u>1,670,000.00</u>	<u>3,000,000.00</u>

2.- Devuelve mercancía a los proveedores del departamento de ropa, el precio de costo fué de \$ 60,000.00 y el precio de venta es de \$ 100,000.00.

3.- Se erogaron gastos sobre compras en relación a la -- mercancía del departamento de abarrotes por \$20,000.00 y del departamento de Ropa, por \$ 30,000.00 pagándose con cheque el total de \$ 50,000.00.

4.- Nuestros proveedores nos otorgan rebajas por la cantidad de \$ 60,000.00 según nota de crédito, de los - cuales le corresponde el 50% para el departamento de abarrotes y el resto para el dep. de perf. y regalos.

5.- Se efectuaron ventas en el mes, según facturas y reportes de ventas, como sigue:

BODEGA GENERAL

	PRECIO ORIGINAL	DESCUENTO	PRECIO NETO
Dep. de Abarrotos	440,000.00	40,000.00	400,000.00
Dep. de Ropa	600,000.00	-o-	600,000.00
Dep. de Zapatería	220,000.00	20,000.00	200,000.00
Dep. de Perf. y Regalos	<u>420,000.00</u>	<u>20,000.00</u>	<u>400,000.00</u>
SUMA	<u>1,680,000.00</u>	<u>80,000.00</u>	<u>1,600,000.00</u>

MATRIZ

Dep. de Abarrotos	640,000.00	40,000.00	600,000.00
Dep. de Ropa	1,080,000.00	80,000.00	1,000,000.00
Dep. de Zapatería	330,000.00	30,000.00	300,000.00
Dep. de Perf. y Regalos	<u>520,000.00</u>	<u>20,000.00</u>	<u>500,000.00</u>
SUMA	<u>2,570,000.00</u>	<u>170,000.00</u>	<u>2,400,000.00</u>

SUCURSAL

Dep. de Abarrotos	220,000.00	20,000.00	200,000.00
Dep. de Ropa	320,000.00	20,000.00	300,000.00
Dep. de Zapatería	530,000.00	30,000.00	500,000.00
Dep. de Perf. y Regalos	<u>200,000.00</u>	<u>- o -</u>	<u>200,000.00</u>
SUMAS	<u>1,270,000.00</u>	<u>70,000.00</u>	<u>1,200,000.00</u>
TOTAL	<u>5,520,000.00</u>	<u>325,000.00</u>	<u>5,200,000.00</u>

6.- Los clientes nos devuelven mercancías que se amparan con notas de crédito como sigue:

BODEGA GENERAL

	PRECIO ORIGINAL	DESCUENTOS	PRECIO NETO
Dep. de Abarrotes	100,000.00	10,000.00	90,000.00
Dep. de Ropa	<u>40,000.00</u>	<u>- o -</u>	<u>40,000.00</u>
SUMAS	140,000.00	10,000.00	130,000.00

MATRIZ

Dep. de Ropa	80,000.00	10,000.00	70,000.00
Dep. de Perf. y Regalos	<u>20,000.00</u>	<u>- o -</u>	<u>20,000.00</u>
SUMAS	100,000.00	10,000.00	90,000.00

SUCURSAL

Dep. de Ropa	20,000.00	- o -	20,000.00
Dep. de Zapatería	<u>20,000.00</u>	<u>- o -</u>	<u>20,000.00</u>
SUMAS	<u>40,000.00</u>	<u>--o -</u>	<u>40,000.00</u>
TOTAL	<u>280,000.00</u>	<u>20,000.00</u>	<u>260,000.00</u>

7.- Se otorgan bonificaciones y rebajas sobre ventas a los clientes de la matriz como sigue:

Dep. de Abarrotes	20,000.00
Dep. de Ropa.	10,000.00
Dep. de Zapatería	10,000.00
Dep. de Perf. y Regalós	<u>20,000.00</u>
SUMA	60,000.00

8.- La bodega general surtió mercancías mediante vales de transferencia como sigue:

MATRIZ

	PRECIO DE VTA.	F.C.	PRECIO DE COSTO
Dep. de Abarrotes	40,000.00	50.00	200,000.00
Dep. de Popa	600,000.00	61.84	371,000.00
Dep. de Zapatería	300,000.00	38.27	114,800.00
Dep. de Perf. y Regalos	<u>300,000.00</u>	34.86	<u>104,600.00</u>
SUMAS	1,600,000.00		790,400.00

SUCURSAL

Dep. de Abarrotes	200,000.00	50.00	100,000.00
Dep. de Popa	400,000.00	61.85	247,400.00
Dep. de Zapat.	200,000.00	38.3	76,600.00
Dep. de Perf. y Regalos	<u>200,000.00</u>	34.8	<u>69,600.00</u>
SUMAS	<u>1,000,000.00</u>		<u>493,600.00</u>
TOTAL	<u>2,600,000.00</u>		<u>1,284,000.00</u>

9.- Se autorizaron aumentos de precios en varios artículos de los siguientes departamentos:

	BODEGA	MATRIZ	SUCURSAL	TOTAL
Dep. de abarrotes	20,000.00	40,000.00	20,000.00	80,000.00
Dep. de Popa	60,000.00	20,000.00	10,000.00	90,000.00
Dep. de Zapatería	40,000.00	20,000.00	- o -	60,000.00
Dep. de Perf. y Reg.	<u>50,000.00</u>	<u>30,000.00</u>	<u>20,000.</u>	<u>100,000.00</u>
SUMAS	<u>170,000.00</u>	<u>110,000.00</u>	<u>50,000.</u>	<u>330,000.00</u>

10.- Se autorizaron rebajas de precios por pérdida de -
valor de varios artículos como sigue:

	BODEGA	MATRIZ	SUCURSAL	TOTAL
Dep. de Abarrotes	50,000.00	80,000.00	20,000.00	150,000.00
Dep. de Ropa	100,000.00	- o -	10,000.00	110,000.00
Dep. de Zapatería	20,000.00	30,000.00	20,000.00	70,000.00
Dep. de Perf. y R.	40,000.00	20,000.00	- o -	60,000.00
SUMAS	<u>210,000.00</u>	<u>130,000.00</u>	<u>50,000.00</u>	<u>390,000.00</u>

11.- Se consideró por concepto de filtraciones y faltantes el 2% sobre las Vtas. netas.

El sistema a utilizar es el de póliza única.

POLIZA DE DIARIO
FECHA

NUMERO Y CONCEPTO DE LAS CUENTAS	PARCIAL	DEBE	✓	HABER	✓
110.- INVENTARIO		1'670,000.00			
01 Bodega General					
01 Dep. Abarrotes	480,000.00				
02 Dep. Ropa	620,000.00				
03 Dep. de Zapatería	330,000.00				
04 Dp. de Perf. y Regalos	340,000.00				
608.- INVENTARIO A PRECIO DE VENTA		3'000,000.00			
01 Bodega General					
01 Dp. de Abarrotes.	600,000.00				
02 Dep. de Ropa	1'000,000.00				
03 Dep. de Zapatería	800,000.00				
04 Dep. de Perf. y Regalos	600,000.00				
402.- PROVEEDORES				1'670,000.00	
618.- PRECIO DE VTA. DE LOS INV.				3'000,000.00	
		4'670,000.00		4'670,000.00	

Se efectuaron compras en el mes, según factura y reportes de entrada de mercancías del folio No. 227 al 249.

POLIZA DE DIARIO
FECHA _____

NUMERO Y CONCEPTO DE LAS CUENTAS	PARCIAL	DEBE	✓	HABER	✓
402.- <u>PROVEEDORES</u>		60,000 00			
618.- <u>PRECIO DE VTA. DEL INV.</u>		100,000 00			
110.- <u>INVENTARIO</u>				60,000.00	
01 Bodega General					
02 Dp. de Ropa					
608.- <u>INVENTARIO A PRECIO DE VENTA</u>				100,000.00	
01 Bodega General					
02 Dep. de Ropa					
SUMAS IGUALES		160,000.00		160,000.00	

Nota de crédito no. 307 del proveedor indicado, por devolución de mercancías, según aviso a cargo no. 9 anexo.

POLIZA DE DIARIO
FECHA _____

NUMERO Y CONCEPTO DE LAS CUENTAS	PARCIAL	DEBE	✓	HABER	✓
110.- <u>INVENTARIO</u> 01 Bodega General 01 Dep. de Abarrotes 02 Dep. de Ropa	 20,000.00 30,000.00	 50,000.00	 	 	
102.- <u>BANCOS</u>				50,000.00	
SUMAS IGUALES		50,000		50,000.00	

Nuestro cheque No.227 a cargo de Banco Nacional de México, expedido para cubrir gastos de compras según comprobantes anexos.

POLIZA DE DIARIO
FECHA

NUMERO Y CONCEPTO DE LAS CUENTAS	PARCIAL	DEBE	✓	HABER	✓
402.- <u>PROVEEDORES</u>		60,000.00			
110.- <u>INVENTARIO</u>				60,000.00	
01 Bodega General					
01 Dep. de Abarrotes	30,000.00				
04 Dep. de Périf. y Regalos	30,000.00				
SUMAS IGUALES		60,000.00		60,000.00	

Rebaja sobre compra, que nos otorga el proveedor indicado según nota de crédito No. 301 anexa.

POLIZA DE DIARIO
FECHA _____

NUMERO Y CONCEPTO DE LAS CUENTAS	PARCIAL	DEBE	✓	HABER	✓
104.- <u>CLIENTES</u>		5'200,000.00			
609.- <u>DEDUCCIONES A PRECIO DE VENTA</u>		5'520,000.00			
501.- <u>VENTAS</u>				5'200,000.00	
01 Bodega General	800,000.00				
01 Dep Abarrot.	400,000				
02 Dep Ropa	600,000				
03 Dep Zapat.	200,000				
04 Dep. Perf. y Reg.	400,000				
02 Matriz	2'400,000.00				
01 Dep abarrot.	600,000				
02 Dep. Ropa	1,000,000				
03 Dep. Zapat.	300,000				
04 Dep. Perf. y Reg.	500,000				
03 Sucursal	1'200,000.00				
01 Dep Abarrot.	200,000				
02 Dep Ropa	300,000				
03 Dep. Zapat.	500,000				
04 Dep. Perf. y Reg.	200,000				
619.- <u>PRECIO DE VENTA DE LAS DEUC-</u> <u>CIONES</u>				5'520,000.00	
01 Bodega General	1'680,000.00				
01 Dep. de Abarrot.	440,000				
02 Dep. de Ropa	600,000				
03 Dep. de Zapat.	220,000				
04 Dep. de Perf. y Reg.	420,000				
02 Matriz	2'570,000.00				
01 Dep. Abarrot.	640,000				
02 Dep. Ropa	1,080,000				

POLIZA DE DIARIO
FECHA _____

NUMERO Y CONCEPTO DE LAS CUENTAS	PARCIAL	DEBE	✓	HABER	✓
03 Dep. de Zapat. 330,000 04 Dep. de Perf. y Reg. <u>520,000</u>					
03 Sucursal 01 Dep. Aberrrot. 220,000 02 Dep. Ropa 320,000 03 Dep. Zapat. 530,000 04 Dep. Perf. Regls. <u>100,000</u>	1'270,000				
SUMAS IGUALES		10'720,000.00		10'720,000.00	

De nuestras ventas efectuadas en el presente mes, según repunte de ventas y facturas del folio # 1343 al #1398.

POLIZA DE DIARIO
FECHA

NUMERO Y CONCEPTO DE LAS CUENTAS	PARCIAL	DEBE	✓	HABER	✓
501.- <u>VENTAS</u>		260,000.00			
01 Bodega General	130,000.00				
01 Dep. Abarrot. 90,000					
02 Dep. Ropa 40,000					
02 Matriz	90,000.00				
02 Dep. de Ropa 70,000					
04 Dep. de Perf. y Reg. 20,000					
03 Sucursal	40,000.00				
02 Dep. de Ropa 20,000					
03 Dep. de Zapat. 20,000					
619.- <u>PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES.</u>		280,000.00			
01 Bodega General	140,000.00				
01 Dep. de Abarrot. 100,000					
02 Dep. de Ropa 40,000					
02 Matriz	100,000.00				
02 Dep. de Ropa 80,000					
04 Dep. de Perf. y Reg. 20,000					
03 Sucursal	40,000.00				
02 Dep. de Ropa 20,000					
03 Dep. de Zapat. 20,000					
104.- <u>CLIENTES</u>				260,000.00	
609.- <u>DEDUCCIONES A PRECIO DE VTA.</u>				280,000.00	
SUMAS IGUALES		540,000.00		540,000.00	
Deducciones sobre ventas que efectúan los clientes indicados al amparo de sus respectivas notas de crédito, del 212 al 215 y cédula anexa.					

POLIZA DE DIARIO
FECHA _____

NUMERO Y CONCEPTO DE LAS CUENTAS	PARCIAL	DEBE	✓	HABER	✓
501.- <u>VENTAS</u>		60,000.00			
02 Matriz					
01 Dep. de Aberrot. 20,000					
02 Dep. Ropa 10,000					
03 Dep. Zapat. 10,000					
04 Dep. Perf. Regls. 20,000					
104.- <u>CLIENTES</u> s/Relación.				60,000.00	
SUMAS IGUALES		60,000.00		60,000.00	

Nuestras notas de crédito del folio 215 al 219, por concepto de rebajas y bonificaciones sobre ventas, otorgadas a los clientes que se indican.

POLIZA DE DIARIO
FECHA _____

NUMERO Y CONCEPTO DE LAS CUENTAS	PARCIAL	DEBE	✓	HABER	✓
110.- INVENTARIO		1'284,000.00			
02 Matriz	790,400.00				
01 Dep. Abarrot. 200,000					
02 Dep. Ropa 371,000					
03 Dep. Zapat. 114,600					
04 Dep. Perf. Reg. 104,600					
03 Sucursal	493,600.00				
01 Dep. Abarrot. 100,000					
02 Dep. Ropa 247,400					
03 Dep. Zapat. 76,600					
04 Dep. Perf. y Reg. 59,600					
608.- INVENTARIO A PRECIO DE VTA.		2'600,000.00			
02 Matriz	1'600,000.00				
01 Dep. Abarrot. 400,000					
02 Dep. de Ropa 600,000					
03 Dep. Zapat 300,000					
04 Dep. Perf. y Reg. 300,000					
03 Sucursal	1'000,000.00				
01 Dep. Abarrot. 200,000					
02 Dep. Ropa 400,000					
03 Dep. Zapat. 200,000					
04 Dep. Perf. Regls. 200,000					
110.- INVENTARIO				1'284,000.00	
01 Bodega General					
01 Dep. Abarrot. 300,000					
02 Dep. Ropa 618,400					
03 Dep. Zapat. 191,400					
04 Dep. Perf. Regls. 174,200					

POLIZA DE DIARIO
FECHA

NUMERO Y CONCEPTO DE LAS CUENTAS	PARCIAL	DEBE	✓	HABER	✓
606.- INVENTARIO A PRECIO DE VTA.				2'600,000.00	
01 Bodega General					
01 Dep. Abarrotes. 600,000					
02 Dep. Ropa 1,000,000					
03 Dep. Zapat. 500,000					
04 Dep. Perf. Reg. 500,000					
SUMAS IGUALES		3'884,000.00		3'884,000.00	

Registro de transferencias de mercancías efectuadas en el presente mes, según
cédula anexa.

POLIZA DE DIARIO
FECHA _____

NUMERO Y CONCEPTO DE LAS CUENTAS	PARCIAL	DEBE	✓	HABER	✓
668.- <u>INVENTARIO A PRECIO DE VTA.</u>		330,000.00			
01 Bodega General	170,000.00				
01 Dep. Abarrot. 20,000					
02 Dep. Ropa 60,000					
03 Dep. Zapat. 40,000					
04 Dep. Perf. Regls. 50,000					
02 Matriz	110,000.00				
01 Dep. Abarrot. 40,000					
02 Dep. Ropa 20,000					
03 Dep. Zapat. 20,000					
04 Dep. Perf. Regls. 30,000					
03 Sucursal	50,000.00				
01 Dep. Abarrot. 20,000					
02 Dep. Ropa 10,000					
04 Dep. Perf. Regls. 20,000					
618.- <u>PRECIO DE VTA. DEL INV.</u>				330,000.00	
SUMAS IGUALES		330,000.00		330,000.00	

Registros de aumentos de precios debidamente autorizados, según avisos de cambio anexos.

POLIZA DE DIARIO
FECHA _____

NUMERO Y CONCEPTO DE LAS CUENTAS	PARCIAL	DEBE	✓	HABER	✓
609.- <u>DEDUCCIONES A PRECIO DE VTA.</u>		390,000.00			
619.- <u>PRECIO DE VTA. DE LAS DEDUC.</u>				390,000.00	
01 Bodega General	210,000.00				
01 Dep. Aberrrot. 50,000					
02 Dep. Ropa 100,000					
03 Dep. Zapat. 20,000					
04 Dep. Perf. Regls. 40,000					
02 Matriz	130,000.00				
01 Dep. Aberrrot. 80,000					
03 Dep. Zapat. 30,000					
04 Dep. Perf. Regls. 20,000					
03 Sucursal	50,000.00				
01 Dep. Aberrrot. 20,000					
02 Dep. Ropa 10,000					
03 Dep. Zapat. 20,000					
 SUMAS IGUALES		 390,000.00		 390,000.00	

Registro de los rebajas de precios debidamente autorizados por baja de valor en el mercado de los artículos que se indican, según avisos de cambio anexos.

POLIZA DE DIARIO
FECHA _____

NUMERO Y CONCEPTO DE LAS CUENTAS	PARCIAL	DEBE	✓	HABER	✓
609.- DEDUCCIONES A PRECIO DE VTA.		976,000.00			
619.- PRECIO DE VTA. DE LAS DEDUC.				976,000.00	
01 Bodega General	294,000.00				
01 Dep. de Abarrot. 6,200					
02 Dep. Ropa 11,200					
03 Dep. Zapat. 4,000					
04 Dep. Perf. Regls. 8,000					
02 Matriz	45,000.00				
01 Dep. Abarrot. 11,600					
02 Dep. Ropa 18,400					
03 Dep. Zapat. 5,800					
04 Dep. Perf. y regs. 9,200					
03 Sucursal	23,200.00				
01 Dep. Abarrot. 4,000					
02 Dep. Ropa 5,600					
03 Dep. Zapat. 9,600					
04 Dep. Perf. y Regls. 4,000					
SUMAS IGUALES		976,000.00		976,000.00	

Registro de las filtraciones o faltantes por el presente mes al 2% sobre ventas netas de \$ 4,000,000.00 según cálcula anexo.

ESQUEMAS DE MAYOR
CANTIDADES EN MILES DE PESOS

149

	110- INVENTARIO		110-01-Bodega Gral.			Dep. Abarrotes		
SA)	11,390	60	(2SA)	5,660	60	(2SA)	1,000	30 (4)
1)	1,670	60	(4 1)	1,670	60	(4 1)	480	300. (8)
3)	50	1,264	(8 3)	50	1,264	(8 3)	20	
	<hr/>			<hr/>			<hr/>	
	14,394	1,404		7,580	1,404		1,500	330
SA)	12,990		SA)	6,176		SA)	1,170	

	Dep. Ropa		Dep. Zapatería		Dep. Perf. y Regls.		
SA)	2,400	60 (2SA)	1,200	191.4 (8SA)	1,260	30	(4)
1)	620	618.4 (8 1)	330		240	174.2	(8)
3)	30						
	<hr/>		<hr/>		<hr/>		
	3,050	678.4	1,530	191.4	1,500	204.2	
SA)	2,371.6		SA)	1,338.6	SA)	1,295.8	

	122-02-Matriz		Dep. Abarrotes		Dep. Ropa	
SA)	3,010		SA)	600	SA)	1,200
B)	790.4		B)	200	B)	371
	<hr/>			<hr/>		<hr/>
SA)	3,800.4		SA)	800	SA)	1,571

Dep. Zapatería		Dep. Perf. y Regls.		122-03-Sucursal	
SA)	600	SA)	610	SA)	2,520
B)	114.8	B)	114.6	B)	493.6
<hr/>		<hr/>		<hr/>	
SA)	714.8	SA)	714.6	SA)	3,013.6

Dep. Abarrotes		Dep. Ropa		Dep. Zapatería	
SA)	500	SA)	1,100	SA)	420
B)	100	B)	247.4	B)	76.6
<hr/>		<hr/>		<hr/>	
SA)	600	SA)	1,347.4	SA)	496.6

Dep. Perf. Regls.		501- VENTAS		501-01-Bodega Gral.		
SA)	500	6)	260	5,200 (5 6)	130	1,600 (5
B)	69.6	7)	60			
<hr/>		<hr/>		<hr/>		
SA)	569.6	320	5,200	4,880 (SA		1,470 (SA

Dep. Abarrotes		Dep. Ropa		Dep. Zapatería		
6)	90	400	(5 6)	40	600 (5	200 (5
		310	(SA		560 (SA	200 (SA

Dep. Perf. Regls.		501-02-Matriz		Dep. Abarrotes			
		400	(56 7)	90 60	2,400 (57)	20	600 (5
				150	2,400 2,250 (SA		580 (SA

Dep. Ropa		Dep. Zapatería		Dep. Perf. Regls.			
6)	70	1,000	(5 7)	10	300 (5 6)	20	500 (5
7)	10					20	
	80	1,000				40	500
		920	(SA		290 (SA		460 (SA

501-03-Sucursal

Dep. Abarrotos

Dep. Ropa

6)	40	1,200	(5)	200	(56)	20	300	(5)
		1,160	(SA)				280	(SA)

Dep. Zapateria

Dep. Perf. Regls.

6)	20	500	(5)	200	(5)			
		480	(SA)					

608

INVENTARIO A PRECIO DE VTA. 608-01-Bodega Gral.

Dep. Abarrotes

SA) 24,400	100	(2SA) 12,600	100	(2SA) 2,000	600	(8
1) 3,000	2,600	(8 1) 3,000	2,600	(8 1) 600		
8) 2,600		9) 170		9) 20		
9) 330						
<hr/>		<hr/>		<hr/>		
30,330	2,700	15,710	2,700	2,620	600	
SA) 27,630		SA) 13,070		SA) 2,020		

Dep. de Ropa

Dep. Zapatería

Dep. Perf. Regls.

SA) 4,000	100	(2SA) 3,000	500	(8SA) 3,600	500	(8
1) 1,000	1,000	(8 1) 800		1) 600		
9) 60		9) 40		9) 50		
<hr/>		<hr/>		<hr/>		
5,060	1,100	3,840	500	4,250	500	
SA) 3,960		SA) 3,340		SA) 3,750		

608-20-Matriz

Dep. Abarrotes

Dep. Ropa

SA) 6,600		SA) 1,200		SA) 2,000	
8) 1,600		8) 400		8) 600	
9) 110		9) 40		9) 20	
<hr/>		<hr/>		<hr/>	
SA) 8,310		SA) 1,640		SA) 2,620	

Dep. Zapateria

Dep. Perf. Regls.

608-03-Sucursal

SA)	1,600
8)	300
9)	20

SA)	1,800
8)	300
9)	30

SA)	5,200
8)	1,000
9)	50

SA)	1,920
-----	-------

SA)	2,130
-----	-------

SA)	6,250
-----	-------

Dep. Abarrotes

Dep. Ropa

Dep. Zapateria

SA)	1,000
6)	200
9)	20

SA)	1,600
8)	400
9)	10

SA)	1,200
8)	200

SA)	1,220
-----	-------

SA)	2,010
-----	-------

SA)	1,400
-----	-------

Dep. Perf. y Regls.

SA)	1,400
8)	200
9)	20

SA)	1,620
-----	-------

619		619-01-Bodega GraI.		Dep. Abarros		
PRECIO DE VTA. DE LAS DEDUC.						
6)	280	5,520 (56)	140	1,680 (56)	-100	440 (5)
		390 (10)		210 (10)		50 (10)
		97.6 (11)		24.9 (11)		6.2 (11)
	280	6,007.6	140	1,919.7	100	496.2
		5,727.6(SA)		1,779.4 (SA)		396.2 (SA)

Dep.	Ropa	Dep. Zapateria	Dep. Perf.	Regls.
6)	40	600 (5)	220 (5)	420 (5)
		100 (10)	20 (10)	40 (10)
		11.2 (11)	4 (11)	8 (11)
	40	711.2	244 (SA)	468 (SA)
		671.2 (SA)		

619-02-Matriz	Dep. Abarros	Dep. Ropa		
6)	100	2,570 (5)	80	1,080 (5)
		130 (10)		18.4 (11)
		45 (11)		11.6(11)
	100	2,745	80	1,098.4
		2,645 (SA)		1,018.4 (SA)

Dep. de zapatería

Dep. Perf. y Regls.

619-03-Sucursal

330	(56)	20	520	(5 6)	40	1,270	(5
30	(10)		20	(10)		50	(10
5.8	(11)		9.2	(11)		23.2	(11
<hr/>			<hr/>			<hr/>	
365.8	(SA	20	549.2		40	1,343.2	
			529.2	(SA		1,303.6	(SA

Dep. Abarrotes

Dep.

Ropa

Dep. Zapatería

220	(56)	20	320	(56)	20	530	(5
20	(10)		10	(10)		20	(10
4	(11)		5.6	(11)		9.6	(11
<hr/>			<hr/>			<hr/>	
244	(SA	20	335.6		20	559.6	
			315.6	(SA		539.6	(SA

Dep. Perf. y Regls.

200	(5						
4	(11						
<hr/>							
204	(SA						

OBSERVACIONES ANTES DE EFECTUAR EL COSTEO DE DETALLISTAS

- 1.- El saldo de la cuenta 110- INVENTARIO, representa el importe de la mercancía disponible a su precio de costo.
- 2.- El saldo de la cuenta 608-INVENTARIO A PRECIO DE VENTA, representa el importe de la mercancía disponible a precio de venta.
- 3.- El saldo de la cuenta 619-PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES, representa el total de las deducciones o salidas a precio de venta (valor original).
- 4.- El saldo de la cuenta 501-VENTAS, representa el importe de las ventas netas realizadas durante el periodo es decir los ingresos netos que sirven de base para preparar un estado de resultados.

Los datos que arrojan los saldos de las cuentas indicadas permiten utilizar el método de detallistas con mucha seguridad, ya que por un lado, se conoce el valor de la mercancía disponible a precio de costo y precio de venta (saldos de la cuenta 110 y 608) y por otro, las salidas se determinan fácilmente del saldo de la cuenta 619.

Para obtener los factores de costo por grupo, bastará dividir el saldo de la mercancía disponible a su valor de costo, entre el saldo disponible a precio de venta.

El costo de ventas se obtiene por departamentos, aplicando los factores de costo, al total de salidas de cada departamento, según datos de la cuenta 619.

CIFRAS PARA DETERMINAR EL COSTO DE VENTAS
(CIFRAS AL CIERRE DEL MES)

	CUENTA 110	CUENTA 608	F.C.	CUENTA 619	COSTO DE VTA.
<u>DEP. DE ABARROTES</u>					
BODEGA	1,170,000.00	2,020,000.00		396,200.00	208,654.00
MATRIZ	800,000.00	1,640,000.00		731,600.00	385,290.00
SUCURSAL	<u>600,000.00</u>	<u>1,200,000.00</u>		<u>244,000.00</u>	<u>128,500.00</u>
SUMAS	2,570,000.00	4,880,000.00	55.6639	1,371,800.00	722,400.00
<u>DEP. DE ROPA</u>					
BODEGA	2,371,600.00	3,960,000.00		671,200.00	413,346.00
MATRIZ	1,571,000.00	2,620,000.00		1,018,400.00	627,164.00
SUCURSAL	<u>1,347,400.00</u>	<u>2,010,000.00</u>		<u>315,600.00</u>	<u>194,356.00</u>
SUMAS	5,290,000.00	8,590,000.00	61.5832	2,005,200.00	1,234,866.00
<u>DEP. DE ZAPATERIA</u>					
BODEGA	1,338,600.00	3,340,000.00		244,000.00	93,424.00
MATRIZ	714,800.00	1,920,000.00		365,800.00	140,058.00
SUCURSAL	<u>496,600.00</u>	<u>1,400,000.00</u>		<u>539,600.00</u>	<u>206,604.00</u>
SUMAS	2,550,000.00	6,660,000.00	38.2883	1,149,400.00	440,086.00
<u>DEP. DE PERF. Y REGALOS</u>					
BODEGA	1,295,800.00	3,750,000.00		468,000.00	160,992.00
MATRIZ	714,600.00	2,130,000.00		529,200.00	182,044.00
SUCURSAL	<u>569,600.00</u>	<u>1,620,000.00</u>		<u>204,000.00</u>	<u>70,176.00</u>
SUMAS	<u>2,580,000.00</u>	<u>7,500,000.00</u>	34.400	<u>1,201,200.00</u>	<u>413,212.00</u>
TOTAL	12,990,000.00	27,630,000.00		5,727,600.00	2,810,608.00

POLIZA DE DIARIO
FECHA

NUMERO Y CONCEPTO DE LAS CUENTAS	PARCIAL	DEBE	✓	HABER	✓
502.- <u>COSTO DE VENTAS</u>		2'810,608.00			
01 Bodega General	876,416.00				
01 Dep. Abarrot. 208,654					
02 Dep. Ropa 413,346					
03 Dep. de Zapat. 93,424					
04 Dep. Perf. y Reg. 160,999					
02 Matriz	1'334,556.00				
01 Dep. Abarrot. 385,290					
02 Dep. Ropa 627,164					
03 Dep. Zapat. 140,058					
04 Dep. Perf. y Reg. 182,004					
03 Sucursal	599,636.00				
01 Dep. Abarrot. 128,500					
02 Dep. Ropa 194,356					
03 Dep. Zapat. 206,604					
04 Dep. Perf. y Reg. 70,176					
110.- <u>INVENTARIO</u>				2'810,608.00	
01 Bodega General	876,416.00				
01 Dep. Abarrot. 208,654					
02 Dep. Ropa 413,346					
03 Dep. Zapat. 93,424					
04 Dep. Perf. y Reg. 160,992					
02 Matriz	1'334,556.00				
01 Dep. Abarrot. 385,290					
02 Dep. Ropa 627,164					
03 Dep. Zapat. 140,058					
04 Dep. Perf. y Reg. 182,044					
03 Sucursal	599,636.00				
1/2					

POLIZA DE DIARIO
FECHA _____

NUMERO Y CONCEPTO DE LAS CUENTAS	PARCIAL	DEBE	✓	HABER	✓
01 Dep. Abarrot 128,500					
02 Dep. Ropa 194,356					
03 Dep. Zapat. 206,604					
04 Dep. Perf.Reg. 70,176					
SUMAS IGUALES		2'810,604.00		2'810,604.00	
Costo de ventas del presente mes, determinado de acuerdo al método de detallistas, según cédula anexa.					

POLIZA DE DIARIO
FECHA

NUMERO Y CONCEPTO DE LAS CUENTAS	PARCIAL	DEBE	✓	HABER	✓
618.- <u>PRECIO DE VTA. DEL INV.</u>		5'727,600.00			
619.- <u>PRECIO DE VTA. DE LAS DEDUC.</u>		5'727,600.00			
01 Bodega General	1'779,400.00				
01 Dep. Abarrot. 396,200					
02 Dep. Ropa 671,200					
03 Dep. Zapat. 244,000					
04 Dep. Perf. Reg. 468,000					
02 Matriz	2'645,000.00				
01 Dep. Abarrot. 731,600					
02 Dep. Ropa 1'018,400					
03 Dep. Zapat. 365,600					
04 Dep. Perf. Reg. 529,200					
03 Sucursal	1'303,200.00				
01 Dep. Abarrot. 244,000					
02 Dep. Ropa 315,600					
03 Dep. Zapat. 539,600					
04 Dep. Perf. Reg. 204,000					
608.- <u>INV. A PRECIO DE VENTA</u>				5'727,600.00	
01 Bodega General	1'779,400.00				
01 Dep. Abarrot. 396,200					
02 Dep. Ropa 671,200					
03 Dep. Zapat. 244,000					
04 Dep. Perf. Reg. 468,000					
02 Matriz	2'645,000.00				
01 Dep. Abarrot. 731,600					
02 Dep. Ropa 1'018,400					
03 Dep. Zapat. 365,600					
04 Dep. Perf. Reg. 529,200					

POLIZA DE DIARIO
FECHA _____

NUMERO Y CONCEPTO DE LAS CUENTAS	PARCIAL	DEBE	✓	HABER	✓
03 Sucursal 01 Dep. Abarrot. 244,000 02 Dep. Ropa 315,600 03 Dep. Zapat. 539,200 04 Dp. Perf. Regls. 204,000	1'303,200.00				
609.- DEDUCCIONES A PRECIO DE VTA.				5'727,600.00	
SUMAS IGUALES		11'455,200.00		11'455,200.00	

Registro en el inventario a precio de venta de los saldos o deducciones del presente mes para determinar el inventario final a precio de venta.

ESTADO DE RESULTADOS POR DEPTO.

DEPARTAMENTO	VENTAS	COSTO DE VTAS.	%	UTILIDAD BRUTA	%
ABARROTES	1'090,000	722,444	62.28	357,556	37.72
ROPA	1'760,000	1'234,866	70.16	525,134	29.84
ZAPATERIA	970,000	440,086	45.37	529,914	54.63
PERFUMERIA Y					
REGALOS	1'060,000	413,212	38.98	646,788	61.02
SUMAS	4'880,000	2'810,608	57.59	2'069,392	42.41

OBSERVACIONES Y COMENTARIOS FINALES AL CASO PRACTICO

El registro contable seguido es susceptible de modificación ya que cada empresa puede adecuar, simplificar o analizando más las operaciones del sistema, todo estará relacionado con la información que se desea obtener.

En este caso no se utilizó la cuenta de compras, - de la que se puede auxiliar la gerencia, pero este dato - puede obtenerse por diferencia de la cuenta 110 de INVENTARIO.

La mecánica contable seguida, permitió obtener cifras en libros que facilita la valuación de las mercancías vendidas, ya que los saldos de las cuenta 110 y 608, representan el dato de la mercancía disponible a su precio de costo y precio de venta, y por otra parte, el total de las devoluciones o salidas se obtiene el saldo de la cuenta 619.

Por lo que respecta a las pólizas 12 y 13 que se refieren al costo de ventas del período y total de salidas a precio de venta respectivamente, no se registraron en cuentas de mayor para que la información que refleje sea la necesaria para proceder a realizar el costeo de las ventas mediante este método y consecuentemente estas

serán parte de las pólizas de cierre.

De los resultados obtenidos en el mes, se debe --
comparar el porcentaje de costeo, contra el factor de --
costo de la mercancía disponible y analizar sus variacion
es que generalmente se deben a descuentos otorgados en-
el período, filtraciones o faltantes y rebajas de precios
debidamente autorizados.

CONCLUSIONES

" CONCLUSIONES "

Después de haber llevado a cabo mi investigación, relacionada con los aspectos relevantes que intervienen en el buen funcionamiento del sistema de DETALLISTAS de Inventarios, he concluido que mediante la aplicación e implantación de este sistema en empresas sobre todo de tipo comercial en las que por tener una gran diversidad de artículos a estos se les identifique por el departamento o grupo al que pertenecen se obtienen una serie de ventajas, las que han hecho de este sistema el método óptimo de control de la gran cantidad y variedad de artículos en existencia en los inventarios.

Como se explica en el capítulo primero, el sistema Detallistas es una opción de entre los métodos de valuación y sistemas de control de inventarios.

Este método en particular se ve favorecido por ciertas disposiciones fiscales ya que no le es necesario el procedimiento de inventarios perpetuos y también en lo que se refiere a inventarios físicos anticipados, se pueden hacer por conteos físicos parciales durante el ejercicio, etc..

La implantación de este sistema de inventarios --- nos permite llevar a cabo una comparación continua entre el inventario físico y lo realmente registrado en libros-- determinando de una manera efectiva y oportuna los faltantes de inventarios que de manera común existen por tener la mercancía expuesta directamente al público.

Es dentro de sus posibilidades un sistema preciso-- y exacto que da fluidez y continuidad a las operaciones-- comerciales de la empresa, puesto que para el levantamiento de inventarios físicos no es necesario interrumpir las operaciones de la empresa por no haber necesidad de ce--rrar la tienda.

La información por departamentos que se hace en este sistema para controlar los inventarios, permite que se preparen una amplia gama de información financiera con la que nos es posible predecir con un alto grado de seguri--dad el comportamiento del mercado inflacionario por el --que en la actualidad pasa nuestro país, y dentro del cual quedan establecidas las operaciones comerciales de nues--tras mercancías. A la vez el sistema detallista facilita-- en gran medida la determinación del costo de las mercan--cías, ya que al valuar los inventarios a precio de venta-- solo es necesario multiplicar el valor total de los inventarios por el porcentaje de costo que corresponda por ca--

da departamento.

Los adelantos tecnológicos han complementado el sistema Detallista de Inventarios, ya que se ha visto beneficiado con el uso de computadoras, y cajas registradoras que van dando de baja los artículos vendidos y al mismo tiempo están obteniendo su precio de venta y costo, -- margen de utilidad, etc., aumentando de esta manera en ma yor grado la rapidez y oportunidad en el control de inven tarios.

El método de Detallista en combinación con UEPS mo netario resulta ser una solución factible al constante -- reajuste de que tienen que ser objeto las mercancías por el alto índice inflacionario existente en nuestro país. Lo anterior significa que el SISTEMA DETALLISTAS DE INVEN TARIOS cada vez va más a la vanguardia, y no limita el -- contribuyente ampliando sus horizontes económicos en la - empresa.

BIBLIOGRAFIA

B I B L I O G R A F I A

"MANUAL DEL CONTADOR" W.A. PATON TD. C.P.T. ROBERTO CASAS
ALATRISTE.

ED. HISPANO AMERICANO, MEXICO D.F. 1947.

"CONTABILIDAD DE COSTOS" C.P. Y M.C.A. CRISTOBAL DEL RIO
GLEZ.

TOMOS 1 Y 2 8a. ED., ED. E.C.A.S.A.

MEXICO D.F. 1982.

"PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD" INSTITUTO MEXICANO DE CONTA
DORES PUBLICOS; A.C., BOLETIN C-4 INVENTARIOS.

MEXICO, D.F. 1985.

"PRIMER CURSO DE CONTABILIDAD" ELIAS LARA FLORES.

ED. TRILLAS. MEXICO, D.F. 1978.

"LEY FEDERAL DEL TRABAJO" ED. PORRUA, S.A.

MEXICO, D.F. 1985.

"MANUALES DE ORGANIZACION DE INVENTARIOS"

PROPORCIONADO POR UNA TIENDA DEPARTAMENTAL.

"SISTEMAS DE CONTROL DE INVENTARIOS" C.P. JESUS PATINO
SOTO.

2a. ED., ED. I.E.F.A., S.A. MEXICO, D.F. 1985.

"SUMARIO FISCAL". ED. THEMIS, MEXICO, D.F.

1985.



Tesis Rápidas Chapultepec

AV. CHAPULTEPEC SUR 209

TELS. 24-51-07, 24-50-84 Y 24-50-92

GUADALAJARA, JAL.

TESIS • INFORMES • MEMORIAS • TESINAS • COPIAS
TRANSCRIPCIONES IBM • REDUCCIONES EN
ALBANESE Y BOND • COPIAS A CUALQUIER
TAMAÑO Y EN COLOR • HELIOGRAFICAS •
MADUROS • POLIESTERS • IMPRESION DE FORMAS
Y PASTAS • OFFSET • ENCUADERNADO •
ENGARGOLADO • REFILADO • MIMEOGRAFO •
GRABADO DE ESTENCILES • REVELADO DE ROLLOS
S I S T E M A S X E R O X
SERVICIO A DOMICILIO • CREDITO • BANCOTARJETAS