

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN



MECANICA CONTABLE DEL METODO DETALLISTA

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
ELIZABETH OLEA PINEDA
EN COLABORACION CON:
HECTOR LOYO ARIAS

DIRECTOR DE TESIS,
C.P. MARIA BLANCA NIEVES JIMENEZ Y JIMENEZ

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

1989

FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

INTRODUCCION

CAPITULO I

ASPECTOS GENERALES

A) Estados financieros	3
Concepto	3
Características de la información contable	4
Clasificación	7
B) Principios de contabilidad generalmente aceptados	8
Principios	8
Reglas particulares	8
Criterio prudencial de aplicación a las reglas par- ticulares	13
C) Inventarios	14
Concepto	14
Clasificación	15
Sistemas de valuación	17
Métodos de valuación	19

CAPITULO II

APLICACION CONTABLE

A) El método detallista	23
Antecedentes históricos	24
Concepto	25
B) Mecánica contable	26
Características	26
Mecánica de su aplicación	28
Compras	28
Gastos sobre compras	30
Devoluciones sobre compras	31
Descuentos, rebajas y bonificaciones sobre com- pras	31
Cambios de precios	32
Transferencias	33
Ventas	34
Devoluciones	35
Descuentos (ofertas)	36
Rebajas	37
Faltantes	38
Catálogos de precios (bibliotecas)	38
Teclas de exclusión	40
C) Información financiera	40
D) Ventajas y desventajas	42

CAPITULO III

ASPECTOS DE LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

- A) Breves comentarios a la Ley del Impuesto Sobre la Renta de 1987 52
- B) Breves comentarios a la Ley del Impuesto Sobre la Renta de 1988 58

CAPITULO IV

COMBINACION CON EL METODO DE VALUACION UEPS-MONETARIO

- A) Introducción 59
- B) Aplicación contable 61
- C) Ventajas y desventajas 63

CAPITULO V

CASO PRACTICO 64

CONCLUSIONES 70

BIBLIOGRAFIA 74

INTRODUCCION

La complejidad y el constante desarrollo del sistema comercial provocó la especialización de las empresas, según sus objetivos y características de organización; teniendo cada una de ellas necesidades diferentes de información que le fueran útiles y suficientes, con el objeto de planear sus operaciones y tomar decisiones.

La Contaduría Pública, se ha encargado del estudio de la información cuantitativa, creando una serie de boletines (Principios de Contabilidad), que tienen la finalidad de normar los criterios de interpretación y registro, para evitar las discrepancias en los datos que se presentan en los Estados Financieros.

Uno de los principales datos presentados en los Estados Financieros de las empresas productivas y comerciales, es el renglón de "Inventarios", tanto por su valor como por la determinación de los resultados, mediante el proceso de identificar los costos con los ingresos.

Al ser partícipes de la profesión y percatarnos de la importancia que poseen los inventarios, nos inquietó a realizar éste trabajo, enfocándolo hacia las empresas comerciales, tratando de que sirva como una guía de información y asesoramiento sobre los aspectos más relevantes de la "Mecánica Contable del Método Detallista", título de la presente tesis.

Se expondrán algunas generalidades sobre los Estados Finan

cieros, el concepto de inventarios, la mecánica y aplicación contable del "Método Detallista", los aspectos fiscales de 1988 aplicables a inventarios y su combinación con el Método UEPS-MO NETARIO.

Además, como exalumnos de la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán, nos pareció interesante desarrollar éste tema, como una modesta aportación a nuestros compañeros y a la profesión, con respecto a un tema que no es muy conocido a nivel de estudiantes y del cual no se tiene mucha bibliografía.

C A P I T U L O I
ASPECTOS GENERALES

En el mundo de los negocios , la contabilidad se usa como una herramienta intrínsecamente informativa, que se utiliza para facilitar el proceso administrativo y la toma de decisiones internas y externas por parte de los diferentes usuarios.

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMPC), define a la contabilidad financiera como; "Una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuradamente información cuantitativa, expresadas en unidades monetarias, de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan, con el objeto de facilitar a los interesados la toma de decisiones en relación con dicha entidad económica". (1)

A) ESTADOS FINANCIEROS

CONCEPTO

"Los Estados Financieros, son la extensión del registro contable en su etapa final de exposición condensada de los hechos económicos por medio de cuadros numéricos, por consiguiente son los documentos que muestran, cuantitativamente las transacciones mercantiles efectuadas y que se han registrado de acuerdo con principios de contabilidad que son de general aceptación". (2)

(1) INPC; Principios de. . . ; p.p. 8

(2) F. Gutiérrez; Los Estados. . . ; p.p. 13 y 14

El objetivo de los estados financieros, es informar la situación financiera, sus cambios y el resultado de sus operaciones a una fecha y un período determinado.

En conclusión, los estados financieros son un verdadero documento de trabajo del cual se sirven los usuarios para rectificar el pasado, medir el resultado del presente y planear el futuro.

CARACTERISTICAS DE LA INFORMACION CONTABLE

De acuerdo al Boletín A-1 las características fundamentales de la información contable son:

- UTILIDAD
- CONFIABILIDAD

Ambas características se observan durante todo el proceso de cuantificación.

UTILIDAD

Esta característica consiste en ordenar la información, atendiendo el propósito del usuario, es conveniente recordar que los usuarios de la información contable pueden ser personas ajenas a la empresa, por lo que sus propósitos son diferentes para cada una de ellas; sin embargo, su fin primordial es de interés económico.

Como no es posible identificar el total de los usuarios y sus propósitos, se presenta información de carácter general, principalmente a través de los estados financieros bá-

sicos.

Para que los estados financieros cumplan con su función y poder obtener de ellos la máxima utilidad posible, deben de reunir una serie de cualidades, las cuales se consideran que son:

1. CLARIDAD. Significa que todo concepto o cifra que figure en el cuerpo de los estados financieros debe de estar correctamente clasificado y presentado, con el objeto de facilitar su lectura e interpretación.

2. CONSISTENCIA. Está íntimamente ligada con los requisitos de carácter técnico (principios de contabilidad), ya que se refiere a la uniformidad en la aplicación de dichos principios, con el objeto de permitir y hacer posible la comparación de las cifras de un período a otro.

3. OPORTUNIDAD. Los estados financieros deben de ser preparados y presentados a los interesados oportunamente, ya que los hombres de negocios se basan en éstos para tomar decisiones; de no ser así perderían su utilidad.

CONFIABILIDAD

Esta característica, consiste en la confianza que los usuarios de la información contable le atribuyen en el momento en que la aceptan y la utilizan como elemento indispensable para fincar sus decisiones, con el objeto de lograr sus fines.

Antes de tomar la información contable para

sus decisiones, se debe de observar el proceso de cuantificación contable (operación del sistema) cuidando su estabilidad, objetividad y verificabilidad.

Estos tres elementos abarcan desde la captación de datos hasta su información mediante los estados financieros, pasando por su manipulación y proceso.

1. ESTABILIDAD. Un sistema es estable cuando la captación de datos, su proceso y la información producida no ha sufrido cambios a través del tiempo, es decir, que se han aplicado las mismas reglas en todo su procedimiento.

Cabe comentar, que se puede perder la estabilidad del sistema en forma positiva, esto es, cuando se aplican nuevas reglas distintas que la mejoren. Cuando esto sucede es conveniente darlo a conocer a todos sus usuarios, para evitar interpretaciones erróneas de la información. La estabilidad, es un factor indispensable para que exista comparabilidad en la información.

2. OBJETIVIDAD. Consiste en que la información contable que se proporciona mediante los estados financieros, represente la realidad de la entidad, de acuerdo con las reglas del sistema, las cuales no deben de haber sido deliberadamente distorsionadas.

3. VERIFICABLES. Se refiere a que hay elementos a través de los cuales se puede comprobar la información presentada, por lo tanto el sistema debe de permitir revisar el proceso, así como el de hacer pruebas sobre la información pro-

ducida.

PROVISIONALIDAD

Para terminar es conveniente señalar que la información contable es provisional, ya que para poder presentar información periódica de la situación financiera, de los resultados de operación y de los cambios en la situación financiera de un ente, es necesario hacer cortes convencionales en la vida del mismo.

Por lo anterior, la información no siempre presenta eventos totalmente terminados a la fecha de los estados financieros, por lo que se desconoce el efecto total de los mismos y sólo se presentan estimaciones. El carácter de la información contable implica una limitación de precisión a dicha información.

CLASIFICACION

Los estados financieros se clasifican en principales (básicos) y auxiliares o analíticos (secundarios), en atención a la información que proporcionan sobre una entidad.

Estados Financieros Principales, son aquellos que dan a conocer a una empresa en forma general, o sea, representan adecuadamente a la entidad y por lo tanto, permiten a los diversos interesados el tener una visión razonable de la misma.

En base a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, los estados financieros básicos son:

- Balance General
- Estado de Resultados
- Estado de Variación en el Capital Contable
- Estado de Cambios en la Situación Financiera en base a flujo de efectivo (B-11) (3)

Estados financieros auxiliares o analíticos, son aquellos que se elaboran para dar a conocer el detalle o la composición de cada saldo, como son:

- Estado de Costo de Producción y Ventas
- Estado de Gastos por Concepto

B) PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS

La estructura básica de la contabilidad esta compuesta por conceptos que, ordenados de acuerdo a su jerarquía son:

- Principios
- Reglas particulares
- Criterio prudencial de aplicación a las reglas particulares

Dicha jerarquía esta basada en la generalidad de cada uno de los conceptos. A continuación, con base en el boletín A-1, se comentan brevemente estos conceptos.

PRINCIPIOS

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos, a través de su Comisión de Principios de Contabilidad, estableció

ciertas normas o criterios llamados "Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados", con el fin de unificar los criterios de los contadores ante una serie de situaciones que pudieran tener una interpretación distinta, desvirtuando la información presentada.

CONCEPTO

Los Principios de Contabilidad son: "Conceptos básicos que establecen la delimitación e identificación del ente económico, las bases de cuantificación de las operaciones y la presentación de la información financiera cuantitativa por medio de los estados financieros". (4)

A continuación se presenta un cuadro que muestra los "Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados", clasificándolos de acuerdo a su objetivo.

<u>OBJETIVO</u>	<u>P. INCIPIOS</u>
Identificar y delimitar al ente económico y sus aspectos financieros.	Entidad Realización Periodo contable
Establecer las bases para cuantificar las operaciones y su presentación.	Valor histórico original Negocio en marcha Dualidad económica
Forma de proporcionar la información cuantitativa por medio de los estados financieros.	Revelación suficiente
Requisitos generales aplicables a las agrupaciones anteriores	Importancia relativa Consistencia

(4) Op Cit.; p.p. 12

ENTIDAD - Este principio señala que todo negocio tiene una personalidad propia, distinta a la de sus accionistas (propietarios) y por lo tanto, al elaborar sus estados financieros debe incluirse tan sólo los bienes, valores, derechos y obligaciones propias del mismo.

REALIZACION - Señala cuando debe de considerar la contabilidad realizadas las operaciones que efectúa una entidad y los eventos económicos que la afectan. Se consideran realizadas cuando:

a) Se han efectuado transacciones con o

b) Existen transformaciones internas que modifican la estructura de recursos o de sus fuentes.

c) Ocurren eventos económicos externos o derivados de la operación normal, susceptibles de ser cuantificados.

PERIODO CONTABLE - Este principio señala la necesidad de cortar la vida de un ente en períodos convencionales, con el fin de apreciar la situación financiera, el resultado de sus operaciones y su evolución, en forma frecuente y no hasta el fin del mismo.

Debe tenerse cuidado de incluir en el período en que ocurran todas las operaciones y eventos, así como sus efectos, siempre y cuando sean susceptibles de ser cuantificados.

VALOR HISTORICO ORIGINAL - Este principio

señala que las transacciones y eventos económicos que la contabilidad cuantifica, deben ser registrados al precio de costo, o sea, registrarlos en base a la cantidad de efectivo o su equivalente que se afecte, o bien, a la estimación razonable que del mismo se haga al considerar realizada la operación.

Este principio no es tan rígido, pues permite modificar el registro original (costo), cuando éste ha perdido su significado por eventos posteriores, como puede ser el reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera (B-10).

NEGOCIO EN MARCHA - Considera que las empresas están en constante estado de operación, o sea, con una vida indefinida siempre y cuando no se señale lo contrario; por lo anterior, los estados financieros muestran cifras históricas o modificaciones de las mismas mediante ajustes sistemáticos.

Señala que sólo las empresas en liquidación pueden presentar cifras que representen valores estimados de liquidación.

DUALIDAD ECONOMICA - Indica que es fundamental la aplicación de la partida doble que se deriva del postulado "A toda causa corresponde un efecto", por lo que todas las operaciones y eventos económicos que afectan a una empresa, ya sea internos o externos, deberán quedar reflejados, respetando la ecuación de: Activo es igual a la suma de Pasivo más Capital.

REVELACION SUFICIENTE - Si la finalidad de

la contabilidad, es proporcionar información respecto de la situación financiera y los resultados de las operaciones de una entidad, y ésta la presenta por medio de los estados financieros, es absolutamente necesario que éstos se elaboren en forma clara y comprensible, conteniendo todos los datos necesarios para que los diversos interesados puedan entenderlos y finquen sus decisiones tomando como base la información presentada en los mismos.

IMPORTANCIA RELATIVA - La información presentada en los estados financieros debe de ser relevante, con el objeto de hacer comprensible la lectura de los mismos; para lograr tal finalidad deben seleccionar las partidas que se considere conveniente incluir en los estados financieros, tomando en cuenta su importancia y utilidad que tendrán dentro del objetivo de la información.

CONSISTENCIA - Este principio persigue como objetivo principal que exista una comparabilidad en los estados financieros obtenidos en distintas fechas, para conocer la evolución de una empresa y su posición en relación con otras entidades. Se debe de tener presente, que toda inconsistencia en la aplicación de los principios de contabilidad origina una falta de comparabilidad; dicha inconsistencia, en caso de existir, debe ser revelada en los estados financieros, ya sea por medio de una nota o en el cuerpo de los mismos y se debe de hacer mención de la causa o causas que motivaron el cambio. Es necesario tener presente que no toda falta de comparabilidad se deriva de

una inconsistencia.

REGLAS PARTICULARES

Con el objeto de facilitar la explicación de las reglas particulares, que son de los conceptos que componen la estructura básica de la Contabilidad, se dividen tales reglas en:

- Regla de valuación
- Reglas de presentación

La clasificación anterior, se comenta en los párrafos siguientes:

REGLAS DE VALUACION- Estas reglas establecen las bases para poder aplicar en forma correcta los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados y hacer una adecuada cuantificación de los conceptos que integren los estados financieros.

REGLAS DE PRESENTACION- Estas reglas constituyen una guía para que los contadores muestren en forma adecuada los diversos conceptos que integren los estados financieros. Por ser tales conceptos de distinta naturaleza, cada uno de ellos tiene una forma particular de mostrarse en el cuerpo de los estados financieros.

CRITERIO PRUDENCIAL DE APLICACION A LAS REGLAS PARTICULARES

El Contador Público, en el desarrollo de su trabajo se encontrará con problemas de cuantificación y presentación que tienen varias alternativas para solucionarse, es en éstos casos, en donde el contador debe de reconocer que los principios contables (considerando como tales, a los principios en sí y las reglas particulares), no constituyen un modelo o guía y por lo tanto se ve obligado a aplicar su juicio profesional.

Este criterio, sólo le indica que debe optar por la alternativa menos optimista. De ahí que hace pocos años, el criterio que se comentó se le conocía con el nombre de "Criterio Conservador".

C) INVENTARIOS

Uno de los renglones más importantes presentados en el Balance General de las Empresas Comerciales es el de inventarios, tanto por el porcentaje que representa del total de bienes de la empresa, como por determinar el costo de ventas en el Estado de Resultados, pero además, éstos constituyen el objeto del negocio y por lo tanto la fuente principal del ingreso y utilidades.

CONCEPTO

"El rubro de inventarios lo constituyen los bienes de una empresa destinados a la venta o a la producción para su posterior venta, tales como: materia prima, producción en proce

so, artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el empaque, envase de mercancía o las refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de operaciones".(5)

CLASIFICACION

De acuerdo con su contenido las existencias que forman los inventarios dentro de las empresas podemos considerar según el Instituto Mexicano de Contadores Públicos en su boletín C-4 las siguientes:

1. Empresas Comerciales. Tenemos las mercancías que se han adquirido de el proveedor y están listas para su venta.

Este inventario comprende toda clase de artículos de consumo existentes en tiendas y almacenes que tienen los comerciantes para su venta.

2. Empresas Industriales. Sus inventarios estan formados por:

a) Materias Primas.- Este inventario comprende toda clase de materiales comprados al costo de adquisición, además de todos los gastos adicionales incurridos en colocarlos en el sitio en el que han de someterse a otras operaciones de transformación o manufactura, antes de que se puedan vender como productos terminados.

En cuanto a materiales, representan artículos tales como refacciones para mantenimiento, envases o empaques de mercancía, etc..

b) Producción en Proceso.- Este inventario se refiere a todos los materiales en los cuales se han ejecutado operaciones de transformación, pero que todavía requieren de otras operaciones para quedar terminadas y se valorarán en proporción a los diferentes grados de avance que tengan en cada uno de los elementos que forman su costo.

c) Productos Terminados.- Se forma de todos aquellos artículos que han pasado por todos los procesos de manufactura y que se encuentran listos para su venta, su importe se registrará de acuerdo a su costo de producción.

Otro tipo de inventarios que puede existir tanto en empresas comerciales como industriales son:

a) Mercancías en tránsito.- Son los artículos que son comprados libre abordo, que viajan por cuenta y riesgo del comprador y que no han llegado al almacén. Todos los gastos de compra y traslado deben de integrar ésta cuenta, como costo de la mercancía.

b) Mercancías en Consignación.- Comprende todos los artículos que son propiedad de la empresa y se encuentran en poder de personas ajenas a la Compañía.

c) Anticipos a Proveedores.- Debido a la demanda o características de algunos artículos, los proveedores exigen anticipos a cuenta de pedidos.

SISTEMAS DE VALUACION

Con el fin de comentar brevemente los sistemas de valuación, a continuación presentamos el siguiente cuadro donde se enuncia una clasificación de los mismos, en atención a diversos puntos de vista.

Elementos que integran el costo unitario	En atención a los costos y su grado de control	Por su carácter contínuo o lotificado de la producción
<u>Costeo Absorbente</u>	<u>Históricos o reales</u>	- Por ordenes de producción
Costeo Directo	Predefinidos -Estimados -Estándares	- Por procesos

Costeo Absorbente.- " Se integra de todas aquellas erogaciones directas y los gastos indirectos que se consideran que fueron incurridos en el proceso productivo. La asignación del costo al producto, se hace combinando los gastos incurridos en forma directa, con los gastos de otros procesos o actividades relacionadas con la producción. Así entendiendo, los elementos que forman el costo de un artículo bajo este sistema serán: materia prima, mano de obra y gastos directos o indirectos de fabricación, que pueden ser variables o fijos". (6)

Costeo Directo.- "En la integración del costo de producción por medio de costeo directo, deben tomarse en cuenta los siguientes elementos: materia prima consumida, la

(6) Ibidem; p.p. 290

mano de obra y gastos de fabricación que varían en relación a los volúmenes producidos". (7)

Cuando se utiliza el costeo directo, los costos son separados para efectos de su contabilización en:

- Costos Variables - Aquéllos que varían con la producción (costo primo y otros variables).

- Costos Fijos - Aquéllos que permanecen constantes con independencia del volumen de producción los cuales se registran en resultados.

Los sistemas de valuación mencionados anteriormente pueden llevarse sobre la base de costos históricos o predeterminados, siempre y cuando estos últimos se aproximen a los históricos bajo condiciones normales de fabricación.

Costos Históricos.- Es la acumulación de los elementos del costo a medida que se van originando las operaciones de fabricación o de servicios y a su vez, sólo se pueden conocer al finalizar un período.

Costos Predeterminados.- Son los que se calculan con anterioridad a la producción, tomando en base condiciones futuras específicas. De acuerdo a la forma en que se determinen pueden clasificarse en:

- Costos Estimados - Consiste en calcular previamente y con la mayor aproximación posible, los costos unitarios de los productos cotejando sistemáticamente éstos con los costos reales. Este sistema se basa en la experiencia de años anteriores o estimaciones hechas por expertos en el ramo.

(7) Ibidem; p.p. 290

- Costos Estándar - En este tipo de costos se hacen cálculos científicos y específicos sobre los precios de materia prima, mano de obra y gastos de fabricación que intervendrán en cada proceso y operación, o por cada producto o artículo.

METODOS DE VALUACION

Los métodos de valuación son los siguientes:

a) Primeras Entradas- Primeras Salidas (PE-PS).- Mediante éste procedimiento considera que los materiales de adquisición más antiguos son los primeros en utilizarse. El procedimiento obliga a llevar un control de las partidas utilizadas, relacionandolas con los correspondientes ingresos para que, tan pronto quede agotada la primera compra, se proceda a la utilización de la que le sucede cronológicamente, en consecuencia, al finalizar un período las existencias físicas quedan registradas a los últimos precios de adquisición, mientras que en resultados (costo de ventas) corresponden a las primeras compras del ejercicio y al inventario inicial.

A través de este método el renglón de inventarios, en épocas de inflación, se ve aumentado por los costos de adquisición y no en número de unidades.

b) Ultimas Entradas Primeras Salidas (UE-PS).- Este procedimiento supone que los últimos artículos en entrar al almacén o a la producción, son los primeros en salir, en consecuencia al finalizar un período, quedan registrados a

los primeros costos de adquisición, mientras que en resultados (costo de ventas) corresponden a los más actuales.

Al igual que el método PEPS debe de identificarse las capas que se crean, con el fin de asignar correctamente los costos.

En este método el renglón de inventarios, en época de inflación se ve disminuido en importes por los consumos de capas y no así en número de unidades.

Así como en el método anterior, no es necesario que las unidades se manejen de la misma forma en que se valúan.

c) Costos Promedios.- Como su nombre lo indica consiste en dividir el total de erogaciones aplicables a los inventarios entre el número de artículos adquiridos o producidos.

d) Costos Identificados.- Por costos identificados se debe de entender que es un método de valuación de mercancías, que por sus características permiten a la empresa identificar su costo de adquisición o de producción.

Este método es utilizado en muy pocos giros, siendo adecuado, por ejemplo en: maquinaria pesada, máquinas electrónicas cuyas partes resultan sumamente costosas.

Son empresas que manejan pocos artículos de gran valor unitario y tienen posibilidad de identificar en todo momento cual es el valor de dicho artículo.

e) Método Detallistas.- En este método, el

importe de los inventarios es obtenido valuando las existencias a precios de venta y deduciéndoles los porcentajes de márgenes de utilidad bruta, para obtener el costo por grupos de artículos. Las empresas que se dedican a la venta al menudeo (tiendas de departamento, autoservicio, ferreteras, etc.) son las que utilizan generalmente éste método, por la facilidad que existe en determinar su costo de ventas y saldo de inventarios.

MODIFICACIONES A LA REGLA DE VALUACION

El I.M.C.P. en su boletín C-4 Inventarios; nos señala que dado que los inventarios están sujetos a variaciones importantes, causadas en los cambios de precios de mercado, obsolescencia y lento movimiento de los artículos, se requiere modificar las cifras de su valuación, con el fin de presentar el valor real de reposición: es decir, el de compra o de fabricación. Es necesario definir algunos términos que se involucran en las modificaciones y son los siguientes:

-Valor de mercado- Debe entenderse como costo de reposición, bien sea por compra directa de artículos o por producción, es decir, representa el valor actual en el mercado de nuestras compras.

-Valor de realización- Se obtiene del precio de venta menos gastos indirectos de venta tales como: impuestos, regalías, comisiones, etc..

-Valor neto de realización- Se obtiene del precio normal de venta menos los gastos directos de venta y un

porcentaje razonable de utilidad.

Las modificaciones que se originen se deben hacer sobre la siguiente base:

-Costo de adquisición o valor de mercado, el que sea menor excepto que:

1) El valor de mercado no debe ser mayor del valor de realización.

2) El valor de mercado no debe ser menor que el valor neto de realización.

Cada empresa debe de seleccionar el sistema y método contable más adecuado a sus necesidades operativas, financieras y administrativas, así mismo que sean acordes a las condiciones del medio económico y social en que se encuentran. Por tal razón, las Empresas de giro comercial han adoptado el "Método Detallistas", el cual cumple con las disposiciones de carácter contable y fiscal, siendo el tema a tratar en la presente tesis.

POR LA IMPORTANCIA QUE REVISTE ESTE PRIMER CAPITULO, DEBERIA SER TRATADO CON MAYOR PROFUNDIDAD; SIN EMBARGO SE MENCIONA BREVEMENTE COMO INTRODUCCION AL CONTENIDO DE LA PRESENTE TESIS, DADO QUE EL OBJETIVO DE ESTA ES EL METODO DE VALUACION DE INVENTARIOS, "DETALLISTA".

C A P I T U L O I I

APLICACION CONTABLE

A) EL METODO DETALLISTAS

Con la finalidad de obtener el concepto de una Empresa Comercial, se determinará etimológicamente: la palabra Empresa, que proviene del Español Antiguo y que significa emprender; so ciedad mercantil o industrial; la palabra comercio es sinónimo de comercial y proviene del latín commercium, que significa negociación que se realiza comprando, vendiendo o cambiando mer caucías.

El primer hombre que incluyó la comercialización como la función principal o central de la empresa fue Cyrus Mc Cormick quien en 1850 en los E.U.A., inventó una cosechadora mecánica y puso en marcha los instrumentos de la comercialización moderna; la investigación y análisis del mercado, las normas de fijación de precios, creó al moderno vendedor, servicio al cliente y el crédito por cuotas. En 1900 en los E.U.A. el comercio se enfocó a vender lo que el mercado necesita, no sólo lo que las empresas producen.

La Empresa Comercial sólo puede existir en una economía que se expande o por lo menos, que se considere el cambio, tanto natural como indispensable. La innovación en una empresa comercial, consiste en proveer bienes y servicios mejores y más económicos, mejorando constantemente en aspectos tales como:

I.- ELEMENTOS HUMANOS.- Son los elementos

eminentemente primordiales, con diferentes intereses de acuerdo a sus funciones y que sirven al gran público que pretende recibir la más alta calidad de los servicios así como de los artículos que compran, al más bajo precio posible.

2.- ELEMENTOS MATERIALES.- Son los activos de la empresa, tales como: edificio, mobiliario y equipo, mercancías, etc.

3.- LOS SISTEMAS.- Son las relaciones estables que dan a la empresa un funcionamiento acorde con las características de sus productos o servicios, coordinando el elemento humano y el material, como son:

- Organización
- Ventas
- Inventarios
- Contabilidad
- Otros

ANTECEDENTES HISTORICOS

El método de detallistas, tuvo su origen en Europa desde 1890; ya que acostumbraban marcar las mercancías con su precio de venta en los almacenes de ropa, con el fin de atender con mayor prontitud a la clientela. Nació como consecuencia de satisfacer las necesidades de control y valuación de los sistemas modernos de comercialización, ya que no es costeable operar bajo las condiciones en que se encuentran los grandes centros comerciales (tiendas de auto servicio y departamentales), en

donde no es posible determinar el costo de ventas de las mercancías periódicamente a través de la toma física de inventarios, debido al alto costo que representa el efectuarlos mensualmente.

Este método se ha desarrollado hasta su estado actual y es usado comúnmente en los países desarrollados ya que provee una información adecuada, un control eficiente y su costo es razonable en función del costo de operación.

Para 1913 varios almacenes en los E.U.A. empleaban ya el método detallista, y a fines de ese año se fundó la Asociación Nacional de Detallistas de Ropa; se consolida a finales de 1941, al ser reconocido por las autoridades fiscales.

Algunos consideran a Carlos B. Clark como el creador de este método, quién en 1933 publicó por primera vez un artículo sobre este tema.

CONCEPTO

Según Philip L. Defliese en su libro "Auditoría Montgomery" lo conceptualiza como "Un método en el que se establecen los precios de venta al menudeo de artículos adquiridos, con base en la aplicación de porcentajes predeterminados de márgenes sobre los costos y en que subsecuentemente se registran y controlan las existencias a precio de venta al menudeo".

Según Soffer en su libro "El Sistema Detallista" lo conceptualiza como "Un método de registro y control en libros en los cuales aparecen las cifras de los inventarios a pre

cio de venta. La determinación de las cantidades del inventario al "costo", está acompañado de la aplicación de los porcentajes acumulados de utilidad por departamento o línea".

El objetivo de este sistema, es controlar los inventarios por grupos de mercancías, en forma simultánea a precio de costo y a precio de venta, a través de catálogos auxiliares llamados "Biblias", en los cuales se tiene una división de departamentos perfectamente identificables, que agrupan artículos homogéneos y con un similar porcentaje de utilidad, el cual debe ser suficiente para absorber los gastos generales de la entidad económica.

Debemos de recordar que las tiendas de autoservicio y/o departamentales, el servicio al cliente es un aspecto muy importante, por lo que las tiendas requieren tener una clasificación operativa y física de los artículos en función de lo que los clientes buscan, es decir, ropa, verduras, abarrotes, licores, etc.. Las tiendas además deben de tener constantemente un gran surtido, finalmente el cobro, debe de ser ágil y sencillo, por lo que no es viable un sistema de inventarios perpetuo o identificado y sería poco útil un sistema de mercancías generales.

B) MECANICA CONTABLE

CARACTERISTICA

- Al Detallista se le considera como sistema y método

do a la vez; se le conoce como sistema por que permite ir controlando los saldos existentes en el almacén a cualquier fecha. Es un método en el que se evalúan las mercancías de acuerdo a su precio de venta y restando el porcentaje de margen de utilidad se determina el inventario a precio de costo así como el costo de venta.

- Los saldos de los inventarios, se registran tanto a precio de venta, como de costo, dentro de los registros auxiliares contables.

- El manejo de los inventarios es por medio de costos promedios, ya que el inventario final, refleja la mercancía que estuvo sujeta a venta en un periodo, y el factor de costo que se aplica al valor total del inventario a precio de venta, es a la vez, un promedio de utilidad asignado al inicio del periodo más los aumentos de precios y menos las rebajas de precios.

- El inventario físico es valuado a precio de venta, ya que sería casi imposible asignarle costo a cada una de las mercancías, debido a la existencia de miles de artículos con que se cuenta.

- Reconoce las rebajas de precios como una pérdida en el valor en las mercancías y que afectará directamente al costo de ventas.

- Los aumentos de precio de venta son, registrados adicionándose a los precios originales de venta.

MECANICA DE SU APLICACION

La principal función de las tiendas comerciales es la compra y venta de mercancías, por lo que el inventario de mercancías representa el principal activo de este tipo de empresas, así como el principal generador de ingresos al negocio, de ahí que el control de las compras y ventas sean fundamentales.

Todos los elementos que a continuación mencionamos, son contabilizados a precio de costo "para efectos de contabilidad general", y para efectos del cálculo del "Método Detallista" se contabiliza a precio de venta.

COMPRAS

Representan todas las adquisiciones de artículos que efectuará la empresa para ponerlas a la venta, el Método de Detallistas contempla que las entradas de mercancías al almacén, sean valuadas tanto a su costo (precios a los cuales los proveedores nos venden sus mercancías), y a precio de venta (precio que ofrece la empresa a los consumidores), ésta valuación es esencial para el manejo de éste sistema, ya que cada decisión de compra o de venta, afecta el margen de utilidad con el que se manejan los diferentes departamentos, incluso en artículos de un mismo proveedor.

Para la contabilización se utiliza la forma llamada "Mercancías Recibidas" (vea cuadro número 1) en la cual se hacen los siguientes pasos para su elaboración:

El Departamento de Almacén asienta en ésta

forma: cantidad, descripción, clave, departamento, línea y sección por tipo de artículo real recibido, así como el número de factura o remisión del proveedor y el número de pedido interno (el pedido interno es elaborado por el Departamento de Compras, en éste se estipula las cantidades y características de los artículos a recibir. Este Departamento debe de controlar en todo momento las cantidades solicitadas con las realmente surtidas).

Para su valuación a precio de costo, se toma el valor de la factura, siendo la base para la creación del pasivo (importe a pagar al proveedor), el asiento contable lo realiza el Departamento de Contabilidad y lo revisará el Departamento de Tesorería (cuentas por pagar).

El Departamento Administrativo de Ventas, es el que se encarga de fijar y etiquetar el precio de venta a cada entrada de mercancías, en base a estadísticas o demandas de temporadas.

El Departamento de Informática, será el que capture los datos asentados en la forma de "Mercancías Recibidas" en la computadora, proporcionando un listado ("Biblias", vea cuadro número 7), en el que se agrupan los artículos por departamento, línea y sección, valuados a su precio de costo y de venta. Este listado es la base para el registro a precio de venta, el cual lo realiza el Departamento de Contabilidad.

Es común en la práctica que existan diferencias entre las cantidades solicitadas y las surtidas, diferencias de precios, gastos adicionales y devoluciones por mercan-

cías en mal estado, por éstas diferencias se han creado los conceptos denominados "compras brutas" y "compras netas". Para determinar los conceptos anteriores tenemos el siguiente cuadro:

COMPRAS TOTALES (BRUTAS)

- + Gastos sobre compras
- Devoluciones sobre compras
- Descuentos, Rebajas y bonificaciones sobre
compras

COMPRAS NETAS (MERCANCIAS DISPONIBLES)

- GASTOS SOBRE COMPRA -

Son aquellas erogaciones que se efectúan para la adquisición de mercancías, tales como: fletes, impuestos (que no se pueden acreditar, como es: el impuesto de importación), gastos aduanales, etc., éste tipo de gastos en el Método Detallista, únicamente se contabiliza a precio de costo, ya que no tiene repercusión directa en la venta; sin embargo, afecta directamente, deduciendo el porcentaje de utilidad con que opera la empresa.

Este concepto es recomendable manejarlo dentro de mercancías disponibles, para medir la rentabilidad de la tienda o bodega, así como para la fijación del precio de venta. Fiscalmente la Ley del Impuesto Sobre la Renta, en su Art. 39 Bis, da opción al contribuyente de considerarlos directamente en el costo de ventas.

- DEVOLUCIONES SOBRE COMPRAS -

Son el importe de las mercancías devueltas a los proveedores, por no estar de acuerdo al pedido, ya sea por calidad, precio, estilo, o bien por que la mercancía se encuentra en mal estado. El Departamento de Almacén deberá elaborar por cada devolución física al proveedor una nota llamada "Devolución de Mercancías", asentando en la misma, cantidad de artículos, descripción, departamento, línea y sección. El Departamento Administrativo de Ventas proporcionará el importe a precio de venta y el factor de costo (ver cuadro número 2). Las devoluciones son regresadas a los proveedores a un precio promedio, esto es originado por no tener un control a precio de costo de cada entrada de mercancía. Esta operación la contabiliza el Departamento de Contabilidad tanto a precio de costo como de venta.

- DESCUENTOS, REBAJAS Y BONIFICACIONES SOBRE
COMPRAS

Estas partidas reducen el valor de las compras, pero no afectan el precio de venta y por lo tanto, aumentan el margen de utilidad, por lo que es recomendable que estas partidas se registren como un producto financiero. Su contabilización será a precio de costo.

- DESCUENTOS .- Es el importe a precio de costo concedido por el proveedor al liquidar las mercancías antes del plazo fijado.

- REBAJAS .- Representan el importe de las disminuciones concedidas por el proveedor a precio de costo de las mercancías que le fueron compradas, por no reunir las características que se le solicitaron.

- BONIFICACIONES.- Es el importe a precio de costo concedidas por el proveedor, por haber adquirido un número elevado de unidades.

Existe otro concepto que incrementa el valor de la mercancía disponible, sólo a precio de venta, el cual es llamado "CAMBIOS O AUMENTOS DE PRECIOS"; éste se da cuando un proveedor indica que su próxima entrega, será a un precio diferente, y el Departamento Administrativo de Ventas es quien decide si incrementa o no, el precio de los artículos que tiene en existencia antes de la nueva compra, debido a la situación inflacionaria por la que atraviesa la economía en el país, se ha visto en la necesidad de repercutir en aumentos de precios, lo que les permite conservar su poder adquisitivo, de lo contrario se descapitalizaría en corto plazo, de ahí que se deriva la famosa "rectiquetación".

Para poder determinar los aumentos de precios se deberá de comparar el precio anterior de venta con el nuevo precio de venta, la diferencia se multiplicará por el número de unidades que existan en el inventario físico prácticado para éste aspecto (vea cuadro número 3). Su registro será elaborado por el Departamento de Contabilidad a precio de venta.

Otro concepto que debe de considerarse es el de "TRANSFERENCIAS", las cuales se refieren al cambio físico de la mercancía, a otra localidad, sucursal o sección de la misma empresa, con el fin de cubrir con las demandas de los diferentes artículos según sus características, además de optimizar el manejo de los inventarios por medio de una bodega central y otras regionales.

Es necesario se tenga un adecuado control de las transferencias, ya que éstas a nivel general (como empresa), no afectan el porcentaje de utilidad; sin embargo, a nivel tienda o sucursal, sí la afectan, por lo que se deben de documentar en el llamado "Reporte de Transferencias", el cual lo elabora el Departamento Administrativo de Ventas y es autorizado por el Gerente Comercial, en éste reporte se asienta cada envío de mercancía a otra tienda, departamento o sección, detallando en el mismo: Descripción, cantidad por artículo, departamento, línea, precio de costo y precio de venta. En caso de ser un traspaso entre tiendas, la receptora, corresponderá con una entrada bajo los mismos términos (vea cuadro número 4). La valuación de dichos movimientos, será tanto a precio de costo como de venta. Cuando se manejen bodegas regionales, se debe de considerar la necesidad de valuar la transferencia recibida a precio de compra más gastos de almacenaje y fletes, para medir la rentabilidad real de la tienda, aunque el tratamiento fiscal difiera (fiscalmente es recomendable aplicarlos directamente a gastos).

Todos los conceptos anteriores determinan la "MERCANCIA DISPONIBLE" que es la mercancía que en un momento dado estuvo disponible para la venta, la cual se determina de la siguiente manera:

	P R E C I O	
	<u>C O S T O</u>	<u>V E N T A</u>
INVENTARIO INICIAL	X	X
+ COMPRAS	X	X
+ Gastos de compra	X	
- Devoluciones sobre compra	X	X
- Descuentos, Rebajas Bonificaciones sobre compras	X	
COMPRAS NETAS	X	X
+ Aumentos de precios		X
+ Transferencias	X	X
MERCANCIAS DISPONIBLES	X	X

VENTAS

Son el importe total de las mercancías en entregadas a los clientes, vendidas al contado o a crédito, siendo el principal elemento que resta a la mercancía disponible; éstas se registran en la llamada "Tira de Auditoría" que emana de las cajas registradoras a través de las ventas diarias, en las tiras se identifica el departamento, línea y sección del ar

tículo, y el precio de venta, éste dato proviene de la etiqueta, con la que marca la mercancía el Departamento Administrativo de Ventas. Las tiras son concentradas diariamente en un librito llamado "Resumen de los Rollos de Auditoría", el cual contiene; el departamento, línea y la sección al que pertenecen las mercancías (vea cuadro número 5). El registro contable lo realiza el Departamento de Contabilidad a precio de venta.

La Ley del Impuesto Sobre la Renta no estipula que las tiras se tengan que conservar para soportar las ventas, solo será necesario que se conserve el resumen de los rollos de auditoría, y que se presente aviso en los términos del artículo 37 del Reglamento del Código Fiscal de la Federación.

Uno de los conceptos que se deduce del renglón de ventas es el de "DEVOLUCIONES", que representa el importe de las mercancías regresadas por los clientes por no reunir los requisitos de calidad o por estar en mal estado el producto. Esta operación la registra el Departamento de Contabilidad a precio de venta.

Dentro de los grandes centros comerciales se tiene como política de venta, no reintegrar el dinero pagado por la mercancía devuelta, si no cambiarla, ya sea, por otra del mismo tipo o una diferente, de precio igual o superior, y solo se paga la diferencia en caso de existir (vea cuadro número 6).

DESCUENTOS

Es una forma de venta, la cual pretende impactar al consumidor por medio de porcentajes que disminuyen los precios de venta, con el fin de atraer a un mayor número de consumidores.

Este descuento representa una disminución en el porcentaje de utilidad con el que opera la Compañía, pero un mayor aumento en volumen, por lo tanto, las utilidades en importes no se ven afectadas. Los descuentos son programados por el Departamento Administrativo de Ventas de acuerdo a temporadas de demandas, excesos de inventarios o de lento movimiento, etc.. Este tipo de ventas se realizan al pasar por las cajas registradoras, es decir, la etiqueta del precio no contiene el precio real que se va a pagar (precio de venta menos descuento), por lo que la cajera deberá de aplicar el descuento por medio de una tecla especial llamada descuento, el cual es concentrado en los resúmenes de "Rollos de Auditoría" (vea cuadro número 5). Para conocer el descuento de cada artículo, las cajeras cuentan con una lista de precios, las cuales contienen el porcentaje de descuento por departamento, línea y sección. Esta operación deberá de ser contabilizada a precio de venta original "precio de venta" (para el cálculo del Método Detallista) y a precio de venta real pagado "precio de costo" (para efectos de contabilidad general).

REBAJAS

Es otra forma de venta que implanta el Departamento Administrativo de Ventas, y que tiene el mismo objetivo que un descuento, sin embargo, tienen características diferentes como son:

1. El precio real que se va a pagar se encuentra en cada una de las mercancías, en la práctica comúnmente se presenta con una etiqueta de color llamativo y al lado la etiqueta original, esto es con el fin de llamar la atención a los consumidores, lo que les permite el comparar precios anteriores a los rebajados y que su consumo sea más atractivo.

2. Su cobro es más rápido ya que al pasar por la caja el artículo es marcado con el precio rebajado, lo que permite que el procedimiento sea más ágil que en los descuentos.

3. Para su control se efectúa un recuento físico de la mercancía que estará sujeta a la rebaja, con el objeto de cuantificar el monto de la pérdida o disminución de ventas, ya que su registro a precio de venta, debe de hacerse antes de vender la mercancía, a diferencia del descuento.

Los descuentos y rebajas sobre ventas tienen como efecto, la disminución del precio a valor de venta del inventario, por lo que se le suma a las ventas, ya que la mercancía disponible está al 100% del precio de venta.

Otro elemento que provoca que el inventario valga

menos a precio de venta son los "FALTANTES", los cuales son la diferencia entre el valor en libros a precio de venta y la exigencia real de las mercancías valuadas a precio de venta.

A los faltantes se les puede clasificar de la siguiente manera:

1. Faltantes relacionados con los llenados de tomas, que son producto de la negligencia de los empleados, o inclusive por omisiones deliberadas que provocan un provecho personal al empleado.

2. Las mermas, provocadas por la misma naturaleza de las mercancías o por su manejo inadecuado.

3. Los robos, ya sea de los clientes o de los empleados, a este concepto se le conoce con el nombre de filtraciones.

Regularmente para reconocer estas pérdidas de mercancías, el Departamento de Contabilidad crea un porcentaje de acuerdo a estadísticas, el cual es aplicado a las ventas totales y su registro contable es igualmente a precio de venta. Este movimiento representa una reserva de inventarios al registrarlo a precio de costo.

CATALOGOS DE PRECIOS (BIBLIAS)

Para el adecuado manejo del "Método Detallista" es necesario controlar el inventario a precio de costo y de venta, ésta es la función de los "Catálogos de Precios (Bi-

blias)", las cuales se describen en el cuadro número 7.

Para el adecuado manejo de las biblias se debe de tener cuidado con los siguientes conceptos:

1. Al pactar la compra con un proveedor que traiga nuevos productos, el Departamento de Compras, debe de elaborar una nota de actualización de catálogos, la cual se envía al Departamento de Informática, para que se den de alta los datos respectivos del proveedor y del producto.

2. Es importante mantener actualizados los catálogos, dado que existen diferentes situaciones que los modifican, tales como:

- Aumentos de precios de compra
- Aumentos de precios de venta
- Por descuentos y rebajas a precios de venta
- Bajas o altas de proveedores o de productos

Cuando se presenta cualquiera de estas situaciones se debe de elaborar una "nota de actualización", para modificar los catálogos de productos y/o proveedores según proceda.

Cuando existan aumentos de precios de venta, se debe de dar aviso de las cantidades físicas que sufren modificaciones en precio, esto permite determinar la diferencia en precios, y que la mercancía que se tenga en existencia salga a precio actual, evitando que el valor de venta sea superior al

que se contabilizó.

TECLAS DE EXCLUSION

Hoy en día, las empresas comerciales atraen gran número de gente, por lo que se está volviendo muy común que ciertos proveedores deseen usarlas como salas de ventas, exhibición o muestra. Esto ha provocado la existencia de "islas", que son, áreas dentro de una tienda en donde el proveedor vende sus productos, en tales casos se computa la venta en una tecla específica y esta tecla no se valua al costo, sino que se convierte en una cuenta por pagar al proveedor, de igual forma se manejan las ventas de boutique o de fuentes de sodas, que es t á n u b i c a d a s d e l a t i e n d a.

C) INFORMACION FINANCIERA

En el siguiente cuadro se muestra la presentación que se le da a los conceptos que se manejan en el "Método de Detallistas", los cuales se trataron anteriormente y que sirven para la obtención del inventario final en libros y el costo de ventas.

OBTENCION DEL COSTO DE VENTAS

FUENTE	CONCEPTO	PRECIOS			ASIENTOS CONTABLES				
		COSTO	VENTA	FACTORES	COSTO		VENTA		
					DEBE	HABER	DEBE	HABER	
Hoja de inventario físico	INVENTARIO INICIAL	X	X	X			Precio de venta de inventario	Inventario a precio de venta	
Facturas o remisiones del proveedor	COMPRAS TOTALES	X	X	X	Inventarios	Proveedores	Precio de venta de inventario	Inventario a precio de venta	
Facturas de los acreedores	+ Gastos sobre compras (a)	X		(e)	Inventarios	Acreedores			
Notas de devolución de tiendas	- Devoluciones sobre compras	X	X	X	Proveedores	Inventarios	Inventario a precio de venta	Precio de venta de inventario	
Notas de crédito del proveedor	- Descuentos, Rebajas y Bonificaciones sobre compra (b)	X		(e)	Proveedores	Inventarios			
	COMPRAS NETAS	X	X	X					
Aviso de cambios de precios	+ Aumentos de precios		X	(e)			Precio de venta de inventario	Inventario a precio de venta	
Aviso de transferencias	+ Transferencias, netas	X	X	X	Inventario "B"	Inventario "A"	Inventario a precio de venta "B"	Inventario a precio de venta "A"	
	TOTAL DE LA MERCANCIA DISPONIBLE	X	(+)	X	(=)	X	(c)		
Resumen de rollos de auditoría	VENTAS TOTALES			X	Bancos	Ventas	Precio de venta de las deducciones	Deducciones a precio de venta	
Notas de devolución	- Devoluciones sobre venta (d)			X			Deducciones a precio de venta	Precio de venta de las deducciones	
Aviso de reducción de precios	+ Descuentos sobre venta (d)			X			Precio de venta de las deducciones	Deducciones a precio de venta	
	VENTAS A PRECIO ORIGINAL			X					
Aviso de reducción de precios	+ Rebajas sobre venta (d)			X			Precio de venta de las deducciones	Deducciones a precio de venta	
Cédula de inventario físico o cédula de filtraciones	+ Faltantes			X	Costo de ventas	Reserva Inventario	Precio de venta de las deducciones	Deducciones a precio de venta	
	TOTAL DE DEDUCCIONES			X					
	INVENTARIO FINAL EN LIBROS	X	(=)	X	(X)	X	(c)	Costo de ventas Inventario	Precio de venta de inventario Inventario a precio de venta

(a) Si no se carga directamente al costo

(b) Si no se maneja como producto financiero.

(c) Factor para aplicar al inventario final a precio de venta y obtener el saldo de inventarios (el cual es una combinación de todos los conceptos anteriores), la diferencia de la mercancía disponible y el inventario final en libros será el costo de ventas.

(d) Estos conceptos en su registro a "precio de costo" son: cargo a bancos; abono a ventas netas. Ya que sólo se debe de registrar lo real pagado.

(e) No aplica.

Es necesario destacar que esta información deberá de ser elaborada por cada tienda, con el fin de medir el rendimiento de éstas.

D) VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Ventajas.- Se pueden considerar los siguientes puntos:

1. Permite la determinación periódica de los montos de inventarios y utilidades, sin la necesidad de la toma física de inventarios.

2. Se van ajustando los valores de inventarios en libros a los reales sin la necesidad de esperar a la terminación del ejercicio fiscal.

3. La toma y valuación de los inventarios finales son mucho más rápidos, ya que se valúan al precio de venta que tienen los productos.

4. Los valores del inventario (a precio de venta) se sujetan hacia arriba o abajo en forma automática.

5. Reconoce de inmediato el efecto de las rebajas de precios como una pérdida en el valor de la venta.

6. Reconoce un determinado porcentaje de merma o faltantes de mercancías.

7. Facilita el presupuesto de compras.

8. Permite el manejo de diversificación de artículos.

9. Provee excelentes bases para efectos de seguros.

10. Genera posibilidad de información muy amplia y va liosa para la toma de decisiones, por ejemplo:

- Utilidad por aumentos de precios.
- El margen de utilidad por tienda, departamento o línea.
- Rotación por tienda, departamento o línea.

11. Para comercios que manejan gran volumen y variedad de artículos, éste sistema es el más recomendable, ya que proporciona información y control al más bajo costo.

12. Permite la combinación con otros métodos, como el UEPS-NONETARIO para fines de reflejar la inflación (B-10).

Desventajas.- Se enumeran las siguientes:

1. Este sistema es básicamente una técnica de grandes promedios, por lo tanto está sujeta a distorsiones causadas por la inclusión de extremos en las mezclas que determinan los promedios, con la posible inexactitud en el valor de los inventa-

rios.

2. El costo de ventas no es exacto al utilizar porcentajes de utilidad sobre las ventas, ya que éstos se ven influenciados por la agrupación de los mismos.

3. Presenta gran dificultad el agrupar artículos homogéneos y que presenten la misma rotación de venta.

4. La fijación de porcentajes de utilidad suficientes que permitan absorber los gastos generales y variables y proveer una utilidad residual.

5. Los problemas asociados con la legislación gubernamental en áreas como; precios controlados, peso, impuestos y protección al consumidor.

6. La dificultad de mantener un adecuado control sobre el costo, y la necesidad de contar cada día con un equipo electrónico más sofisticado.

7. El hecho de que las utilidades dependan de la actitud de los empleados, ya que éstos son los que tienen el contacto directo con los clientes.

8. La dificultad de mantener una adecuada inversión en el nivel de inventarios.

CUADRO NUMERO 1

MERCANCIAS RECIBIDAS

Nombre de la tienda _____ No de tienda _____							Reporte No _____ Fecha _____ Hoja No _____ de _____		
NOMBRE DEL PROVEEDOR:					TASA DE IVA:				
Cantidad	Descripción	Clave	Departamento	Línea	Sección	No de factura	No de pedido	PRECIO DE	
								Compra	Venta
							subtotal		
							iva		
							total		

FORMULARIO (ALMACEN)	AUTORIZO (COMPRAS)	REVISO (ADMINISTRATIVO DE VENTAS)	ELABORO (CONTABILIDAD)	REVISO (TESORERIA)
Nombre y firma	Nombre y firma	Nombre y firma	Nombre y firma	Nombre y firma
REGISTRO Y CONTROL (INFORMATICA)				
Nombre y firma				

CUADRO NUMERO 2

DEVOLUCION DE MERCANCIAS							
						Reporte No _____	
Nombre de la tienda _____ No de tienda _____				Fecha _____	Hoja No _____	de _____	
NOMBRE DEL PROVEEDOR:				DIRECCION:			
Cantidad	Descripción	Departamento	Línea	Sección	PRECIO DE VENTA	% DE UTILIDAD	PRECIO DE COMPRA

ELABORO (ALMACEN)
Nombre y firma

AUTORIZO (COMERCIAL)
Nombre y firma

ELABORO (CONTABILIDAD)
Nombre y firma

REVISO (TESORERIA)
Nombre y firma

RECIBI- PROVEEDOR
Nombre y firma

CUADRO NUMERO 3

CAMBIOS DE PRECIOS

Almacén _____ Departamento _____ Línea _____ Fecha _____ Sección _____				
Descripción	PRECIO ANTERIOR DE VENTA	PRECIO ACTUAL DE VENTA	Diferencia	TOTAL DE DIFERENCIA

FORMULO (ADMINISTRATIVO DE VENTAS)
Nombre y firma

AUTORIZA (GERENTE DE COMERCIALIZACION)
Nombre y firma

REPETICION (ADMINISTRATIVO DE VENTAS)
Nombre y firma

CONTROL Y VERIFICACION (CONTABILIDAD)
Nombre y firma

CUADRO NUMERO 5

RÉSUMEN DE ROLLOS DE AUDITORIA

De la tienda No _____ Nombre _____

FOLIO _____
FECHA _____

INGRESOS	IMPORTES		VENTAS			DESCUENTOS	TOTAL
	PARCIAL	TOTAL	DEPTO.	LINEA	SECCION		
Bancos							
Tarjetas de crédito							
Vales de despensa							
Funcionarios y empleados							
Gastos de venta							
TOTAL		*					*

ELABORO (JEFE DE CAJAS)	Vo.Bo. (ENCARGADO DE TIENDA)	RECIBIO (TESORERIA)	CONTROL Y VERIFICACION (CONTABILIDAD)	CAPTURA Y CONTROL (INFORMATICA)
Nombre y firma	Nombre y firma	Nombre y firma	Nombre y firma	Nombre y firma

* Deben de coincidir estas cantidades.

Nota: Al elaborar el corte diario de cada una de las cajas, se debe de llenar esta forma y concentrar en una sola todas las hojas anteriores.

CUADRO NUMERO 6

DEVOLUCIONES SOBRE VENTA

Tienda No _____
 Departamento _____

NUMERO _____
 FECHA _____

MOTIVO DE LA DEVOLUCION	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO DE VENTA		% DE UTILIDAD*	PRECIO DE COSTO*
			UNITARIO	TOTAL		
SUBTOTAL IVA						
TOTAL						
OBSERVACIONES						

- 50 -

ELABORO (JEFE DE CAJAS) Nombre y firma	AUTORIZA (ENCARGADO DE TIENDA) Nombre y firma	CONTROL Y VERIFICACION (CONTABILIDAD) Nombre y firma	RECIBIO (CLIENTE) Nombre y firma
---	--	---	-------------------------------------

Nota: * este dato no es dado al cliente, se llena posteriormente a su firma.

CUADRO NUMERO 7

CATALOGOS DE PRECIOS
BIBLIAS

Proveedor:

tasa de IVA:

# de artículos	descripción	unidad de medida	NUMERO		PRECIO		% DE UTILIDAD
			departamento	sección	COSTO	VENTA	

C A P I T U L O I I I

ASPECTOS DE LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

A) BREVES COMENTARIOS A LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE 1987

A partir del primero de enero de 1987, entraron en vigor las reformas a la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR) más importantes y trascendentales. El objetivo nuevamente es recaudatorio, mediante una reforma que además de compleja, no parece favorecer el incremento del número de contribuyentes, sino aumentar significativamente la tasa impositiva sobre los ya existentes.

Para lograr lo anterior, se hace un cambio estructural a la ley relativa, cuyos efectos se reconocerán paulatinamente en un periodo de transición, al cual funciona simultáneamente con dos sistemas diferentes, los cuales se han identificado como "BASE NUEVA" título II y el denominado "BASE TRADICIONAL" título VII, ambos conculados por diversas disposiciones que integran el "MECANISMO DE TRANSICION", mismo que se incorpora a la Ley como título VIII.

Las proporciones en que aplicará cada uno de estos sistemas durante el mencionado periodo son:

año	BASE		IMPUESTO	
	tradicional	nueva	tradicional	nueva
1987	80%	20%	33.6%	7%
1988	60%	40%	25.2%	14%
1989	40%	60%	16.8%	21%
1990	20%	80%	8.4%	28%
1991	-	100%	-	35%

Como puede apreciarse para el año de 1987 y 1988, el principal porcentaje de recaudación es sobre la "base tradicional" la cual se encuentra comprendida en el título VII.

Debemos siempre pensar, en dar el adecuado cumplimiento a las disposiciones legales, que permitan tener una seguridad operacional en cuanto a lo que se está haciendo.

La Ley del Impuesto Sobre La Renta en la base tradicional permite a los contribuyentes los siguientes puntos:

Valuar a los inventarios por cualquiera de los siguientes métodos (Art. 58 BIS, Fracc. III):

- Costos identificados
- Costos promedios
- Primeras entradas primeras salidas (PEPS)
- Ultimas entradas primeras salidas (UEPS)
- Detallistas

Sí se lleva el método de valuación detallistas, se permite combinar con cualquiera de los mencionados.

Cuando se desee cambiar el método de valuación se deberá de presentar aviso a más tardar al sexto mes del ejercicio, en el que se desee efectuar el cambio de método de valuación (Art. 65 RISR).

Para considerar el costo deducible en el método detallista, se considera el siguiente procedimiento (Art. 36 BIS LISR, Fracc. III):

1.- Valuarán las existencias al inicio del ejercicio a precio de enajenación.

2.- Determinará el importe de la adquisiciones de mercancías en el ejercicio.

3.- Valuarán las existencias a la terminación del ejercicio a precio de enajenación.

4.- Aplicarán al primer punto el o los porcentos de utilidad bruta con que opera en el ejercicio.

5.- Aplicará al tercer punto el o los porcentos de utilidad bruta con el que opera el contribuyente en el ejercicio.

El costo deducible será el resultado de la suma de los incisos 1,2,5 menos los 3 y 4.

Para obtener los últimos incisos es necesario realizar el cuadro mostrado en la página 41 (Información Financiera).

Cuando se lleve el método de costos promedios o el de primeras entradas primeras salidas (PEPS) y se desee cambiar al de últimas entradas primeras salidas (UEPS), deberán de cumplir se con los siguientes requisitos (Art. 60 BIS LISR):

1. Los inventarios de los últimos tres ejercicios deben de mantener el mismo factor de rotación o que la variación no exceda del 25% de dicho factor.
2. La diferencia que resulte de comparar la valuación del inventario con el método anterior y el actual, se creará una cuenta de activo compensable para efectos fiscales.

3. La cuenta anterior se deducirá en ejercicios posteriores, cuando el inventario final del ejercicio resulte inferior a la valuación del inventario con el nuevo cambio; cuando se varíe nuevamente el método de valuación o en el ejercicio de liquidación de la sociedad.

4. La documentación relativa a los dos métodos de valuación se deberá conservar durante los cinco ejercicios posteriores a aquel en que se efectuó el cambio.

Para formular un estado de posición financiera se deberá realizar un inventario físico total de existencias, con el fin de actualizar el saldo a la fecha de terminación del ejercicio; o bien se podrán efectuar recuentos físicos parciales durante el ejercicio (Art. 58 BIS LISR y Art 62. RISR).

Para efectos de la "NUEVA BASE" resulta innecesario valuar y controlar los inventarios, ya que todas las compras de mercancías, materias primas, productos semiterminados y terminados que el contribuyente realice en el ejercicio, excepto las compras de activo fijo, terrenos, acciones y valores que no representen propiedad de mercancías serán deducibles. Cuando la actividad del contribuyente consista en la enajenación de inmuebles, las adquisiciones de terrenos si se deducirán en el ejercicio en que se realicen, como compras de mercancías.

Estimamos que ésta nueva disposición tiene el propósito de mediante un procedimiento simplificado, proporcionar al contribuyente una deducción equivalente al costo de ventas determinado con el método de valuación de Últimas Entradas - Primeras Salidas (UEPS).

Por razón de la eliminación del costo de ventas e inventarios como elementos para determinar la base gravable, desaparecen del Título II los artículos relativos al costo de ventas.

Sin embargo, lo anterior no permitirá a los contribuyentes evitar la carga administrativa que implica la valuación y el control de los inventarios, ya que además de ser necesario para fines contables y administrativos, subsisten las obligaciones relativas conforme a la base tradicional.

Los inventarios al 31 de diciembre de 1986, se podrán deducir en el ejercicio de 1987 hasta 1990, dentro de la "base tradicional". Sin embargo, los inventarios al 31 de diciembre de 1990 o el inventario al 31 de diciembre de 1986, el que sea menor, será deducible hasta que se liquide la sociedad o se cambie de actividad preponderante; o tratándose de personas físicas dejen de realizar actividades empresariales.

El inventario al 31 de diciembre de 1986 o 1990, el que sea menor, se deducirá en su oportunidad, actualizado con el Índice Nacional de Precios al Consumidor, de la fecha a que corresponda el inventario al mes inmediato anterior al inicio de la liquidación, de la suspensión o cambio de actividades.

A continuación exponemos un ejemplo de la determinación de la base gravable para ambos títulos.

Suponiendo que tenemos un inventario inicial a precio de venta de \$ 100,000, con un factor de utilidad bruta del 20 %: unas compras a lo largo del ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 1988 de \$200,000; un inventario final a precio de venta de \$ 200,000, con un factor de utilidad bruta del 40 %: el costo deducible del ejercicio se determinará de la siguiente manera.

Base tradicional título VII.

+Inventario inicial	\$ 100,000
+Compras	200,000
-Inventario final	200,000
-% de utilidad bruta al inicio del ejercicio	20,000
+% de utilidad bruta al final del ejercicio	80,000
costo deducible del ejercicio	----- \$ 160,000 -----

Base nueva Título II.

Para efectos de la nueva base, la deducción corres-
pondiente al costo de ventas son las compras del
ejercicio \$ 200,000.

	BASE	
	TRADICIONAL	NUEVA
Ingresos	\$ 400,000	\$ 400,000
Costo de ventas	160,000	-
Compras	-	200,000
Utilidad bruta	\$ 240,000	\$ 200,000

B) BREVES COMENTARIOS A LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE 1988

Para 1988 la Ley del Impuesto Sobre la Renta no sufre modificación en el renglón de inventarios, excepto que para efectos de pagos provisionales, se debe de realizar una reconciliación "Contable-Fiscal" en el sexto mes del ejercicio, como si se tratase de un ejercicio normal de doce meses, esto es con el fin de cambiar el factor de acumulación aplicable a los ingresos, para efectos de obtener el impuesto a pagar.

CAPITULO IV

COMBINACION CON EL METODO DE VALUACION

UEPS MONETARIO

A) INTRODUCCION

El método UEPS nació en la década de los treinta, en los Estados Unidos de Norte América, como un Método de valuación de inventarios, siendo sus primeras aplicaciones en compañías petroleras y en empresas con poca variedad de productos. En México, no se veía compensado el beneficio de esta información con respecto a los otros métodos tradicionales de valuación.

En la década de los ochentas un gran número de empresas mexicanas adoptan éste método debido a la difícil situación financiera provocada por la constante devaluación y la gran inflación de dos dígitos.

A partir de 1975, la LISR simplificó los requisitos que deben de cumplir los causantes para usar el método UEPS para fines fiscales, art. 60 BIS LISR (ver página 54). Así mismo, el art. 58 BIS LISR (ver página 53) permite la combinación del Método Detallista con alguno de los otros métodos descritos.

El objetivo del Método UEPS es el de relacionar el precio de venta obtenido por el artículo con el costo que le hubiera correspondido al momento de la venta.

"Existen dos formas básicas de determinar los costos por el método UEPS.

1. Una posibilidad de usar el método de i-

identificación específica, que correlacione los costos de cada uno de los artículos que se venden, con el valor de los últimos costos de compra o de producción de cada uno de esos mismos artículos.

2. Una variedad del método UEPS es el concepto denominado "Nonetario", que difiere al método mencionado en el inciso anterior, en que no identifica los movimientos de cada artículo, sino que maneja grupos de artículos". (8)

En el método "UEPS-MONETARIO", la unidad común de medición son pesos de inventario, y el peso es la única unidad de medición que no cambia de valor conforme transcurre el tiempo, por lo que es indispensable convertir todo a pesos equivalentes, es decir, pesos de una misma fecha para poder establecer una comparación propia, a través de artículos homogéneos o agrupaciones departamentales. En el "UEPS-MONETARIO", se escoge como año de referencia el denominado año base, que es en el que se lleva a cabo el método de valuación. Este paso tiene como objetivo el determinar el índice de cambios de precios, para cuya obtención podemos usar alguna de la siguientes técnicas:

1- DOBLE EXTENSION. Bajo ésta técnica, el índice se calcula entre el año actual y el año base a través de una doble valuación del total, o, una muestra del inventario final, tanto a costos unitarios actuales, como a costos unitarios del año base.

Esta técnica es adecuada utilizarla cuando los inventarios tienen poca variación en el transcurso de los

años, y es fácil identificarlos con los del año base y correlacionar sus costos.

2- CADENA. Bajo esta técnica, el índice de cambios de precios entre el año base y el actual, se obtiene valuando el total del inventario, o una muestra del inventario final en unidades del año que se está analizando, tanto a costos unitarios como a costos del año anterior.

Esta técnica es conveniente cuando la composición de los inventarios tiene variaciones y la identificación de los costos del año base se dificulta.

B) APLICACION CONTABLE

Para convertir la valuación de inventarios a fin de cada año al valor "UEPS-MONETARIO", técnica en cadena, se deberá hacer conforme al siguiente procedimiento:

1. Se crea el año base, valuando el inventario a precio de venta del año que se desea partir.

2. Se determinará el índice de inflación, el que sea menor de acuerdo a:

- Índice de Precios Interno.- Se determinará dividiendo (con un número igual de unidades) el inventario final a precio de venta año actual, entre el inventario final a precio de venta año anterior.

- Índice del Banco de México.- Se obtiene dividiendo el índice de inflación del mes año actual, entre el índice de inflación del mes año anterior.

3. Al precio de venta año actual se "deflaciona" por medio del índice de inflación (precio de venta entre índice de inflación).

4. Se compara con el inventario inicial a precio de venta obteniéndose el consumo o creación de capa (variación).

5. La variación se multiplica por el índice inflacionario para obtener la variación actualizada.

6. La variación actualizada se multiplica por el factor de costos detallista, resultando la conversión a precio de costo (el factor es el porcentaje de utilidad que resulta de sumar: inventario inicial más compras, más aumentos de precios y menos rebajas de precios. Sólo para efectos del UEPS-MONETARIO).

7. Se suma la conversión a precio de costo y el inventario inicial de "UEPS-MONETARIO" para obtener el inventario final "UEPS-MONETARIO".

8. Al inventario final "UEPS-MONETARIO" se restará el inventario final valuado sobre el método detallista año actual, resultando el efecto "UEPS-MONETARIO" acumulado.

9. Al "UEPS-MONETARIO" acumulado, se le restará el efecto "UEPS-MONETARIO", aplicado para dar el efecto "UEPS-MONETARIO" del ejercicio.

C) VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Ventajas.-

1. El método "UEPS-MONETARIO" permite que los costos de las empresas se determinen con base en los valores de las últimas entradas al almacén, sin que sea necesario un control analítico de los movimientos de cada artículo.

2. Se puede adoptar parcialmente sobre líneas de productos, la elección puede limitarse a ciertos materiales.

3. Mejora el flujo de efectivo, el cual es proveniente por una reducción en el pago de impuestos tanto actuales como futuros, mientras que los costos continúan en aumento.

4. Menor trabajo administrativo, ya que los cálculos y registros son por lo general menores a los que se generan con otros métodos.

5. El método "UEPS-MONETARIO" presenta los últimos costos en el estado de resultados, con lo que queda completamente actualizado el costo de ventas, para fines de B-10.

Desventajas.-

1. Utilidades menores, esto se debe a que se eliminan gran parte de las utilidades debido a la inflación.

2. Capital de trabajo subvaluado, esto trae como consecuencia el UEPS al tener costos bajos en la valuación de inventarios, lo cual da mala imagen ante las instituciones de crédito, por problemas de flujo de efectivo.

C A P I T U L O VC A S O P R A C T I C O

La Compañía X, S.A., presenta la siguiente información financiera al 31 de diciembre de 1987.

(Miles de pesos)

1. Los inventarios se encuentran integrados, después del inventario físico del 31 de diciembre de 1986 de la siguiente forma:

		PRECIO DE		%	DE
		COMPRA	VENTA		
Depto. I	Abarrotes	\$ 700,000	\$ 840,000	20	
Depto. II	Vinos y licores	150,000	169,500	13	
Depto. III	Ropa	100,000	109,000	9	
Depto. IV	Telas	50,000	53,000	6	
		-----	-----		
		\$1,000,000	\$1,171,500		

2. En 1987 se realizan compras en los siguientes departamentos:

DEPTO.	CONCEPTO	PRECIO DE	
		COMPRA	VENTA
I	Abarrotes	\$ 800,000	\$ 960,000
II	Vinos y licores	170,000	192,100
III	Ropa	90,000	98,100
		-----	-----
		\$1,060,000	\$1,250,200

(*Se aplican los mismos factores de utilidad del punto 1 al precio de costo.

3. Se efectúan gastos sobre la compra anterior por \$ 8,000.

4. Se regresan artículos a los proveedores por defectos como sigue:

DEPTO.	PRECIO DE VENTA UNITARIO	% DE UTILIDAD	DE UNIDADES	PRECIO DE COSTO
I	\$ 54	20	100	\$ 4,500
III	20	13	75	1,320

				\$ 5,820

5. Se recibió una rebaja sobre las compras anteriores por \$ 1,000 en el departamento II.

6. Se autoriza un aumento de precios como sigue:

Abarrotes	20 %
Vinos y licores	15 %
Ropa	7 %
Telas	9 %

7. Se realiza una transferencia de la tienda principal "A" a la tienda "B", con un precio de compra de \$ 150 y de venta por \$ 180.

8. Se realizan ventas de la tienda principal "A" como sigue:

Depto.		PRECIO DE VENTA
I	Abarrotes	\$ 750,000
II	Vinos y licores	130,000
III	Ropa	130,000
IV	Telas	25,000

		\$1,035,000

9. Se hace una devolución sobre venta en el departamento I y III por \$ 1,200 y \$ 425 respectivamente.

10. Se hicieron descuentos de precios en los siguientes departamentos:

Depto.		PRECIO DE VENTA	% DE DESCUENTO
I	Abarrotes	\$ 5,000	20
II	Vinos y licores	6,000	5
III	Ropa	2,000	10

11. Se realiza una rebaja de precios en el departamento II por \$500.

12. En base a la estadística del año anterior se considera un 2% de mermas en el departamento de abarrotes y un .5% en el departamento de vinos y licores sobre las ventas.

13. Se pide determinar el costo de ventas del año.

	DEPTO I			DEPTO II			DEPTO III			DEPTO IV			TOTAL		
	PRECIO			PRECIO			PRECIO			PRECIO			PRECIO		
	COSTO	VENTAS	FACTOR	COSTO	VENTAS	FACTOR	COSTO	VENTAS	FACTOR	COSTO	VENTAS	FACTOR	COSTO	VENTAS	FACTOR
INVENTARIO INICIAL	\$ 700,000	\$ 840,000	0.8333	\$150,000	\$169,500	0.8849	\$100,000	\$109,000	0.9174	\$ 50,000	\$ 53,000	0.9433	\$1,000,000	\$1,171,500	0.8536
+ Compras	80,000	960,000		170,000	192,100		90,000	98,100					1,060,000	1,250,200	
+ Gastos sobre compras	6,667			1,111			222						8,000		
- Devoluciones sobre compras	4,500	5,400					1,320	1,439					5,820	6,839	
- Descuentos				1,000									1,000		
COMPRAS NETAS	\$1,502,167	\$1,794,600		\$320,111	\$361,600		\$188,902	\$205,661		\$ 50,000	\$ 53,000		\$2,061,180	\$2,414,861	
+ Aumentos de precios		358,920			54,240			14,396			4,770			432,326	
+ Transferencias netas															
TOTAL DE MERCANCIA DISPONIBLE	\$1,502,167	\$2,153,520	0.6975	\$320,111	\$415,840	0.7697	\$188,902	\$220,057	0.8584	\$ 50,000	\$ 57,770	0.8655	\$2,061,180	\$2,847,187	0.7239
VENTAS		\$ 750,000			\$130,000			\$130,000			\$ 25,000			\$1,035,000	
- Devoluciones sobre ventas		1,200						425						1,625	
+ Descuentos sobre ventas		1,000			300			200						1,500	
VENTAS A PRECIO ORIGINAL		\$ 749,800			\$130,300			\$129,775			\$ 25,000			\$1,034,875	
+ Rebajas					500									500	
+ Faltantes		15,000			650									15,650	
TOTAL DE DEVOLUCIONES		\$ 764,800			\$131,450			\$129,775			\$ 25,000			\$1,051,025	
INVENTARIO FINAL EN LIBROS	\$ 968,688	\$1,383,720	0.6975	\$218,922	\$284,390	0.7697	\$ 77,500	\$ 90,282	0.8584	\$ 28,362	\$ 32,770	0.8655	\$1,300,306	\$1,796,162	0.7239
COSTO DE VENTAS	\$ 533,479			\$101,189			\$111,402			\$ 21,638			\$ 760,874		

PRECIO DE COSTO

INVENTARIOS "A"			PROVEEDORES		
1)	1,000,000	5,820 (4)	4)	5,820	1,000,000 (1)
2)	1,060,000	1,000 (5)	5)	1,000	1,060,000 (2)
3)	8,000	150 (7)			
	-----			6,820	2,060,000
	2,068,000	6,970		-----	2,053,180
A)	150			-----	-----
	2,068,150	6,970			

	2,061,180	760,874 (13)			

	1,300,306		13)	760,874	
	-----			-----	

COSTO DE VENTAS

13)

INVENTARIOS "B"

7)	150	150 (A)

ACREEDORES

8,000 (3)

VENTAS NETAS

9A)	1,625	1,035,000 (8)	8)	1,035,000	1,625 (9A)
		1,500 (10)	10)	1,500	
		500 (11)	11)	500	
	-----			-----	
	1,625	1,037,000		1,037,000	1,625
	-----			-----	
		1,035,375		1,035,375	
		-----		-----	

BANCOS

1,625 (9A)

RESERVA DE INVENTARIOS

15,650 (12)

GASTOS DE VENTA

15,650

PRECIO DE VENTA

PRECIO DE VENTA DE INVENTARIO "A"

1)	1,171,500	6,839 (4)
2)	1,250,200	
6)	432,326	

	2,854,026	6,839

	2,847,187	1,051,025 (13)

	1,796,162	

INVENTARIO A PRECIO DE VENTA "A"

4)	6,839	1,171,500 (1)
		1,250,200 (2)
		432,326 (6)
		180 (7)

	6,839	2,854,206
	180	

	7,019	2,854,206

13)	1,051,025	2,847,187

		1,796,162

INVENTARIO A PRECIO DE VENTA "B"

7)	180	180 (A)

PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES

8)	1,035,000	1,625 (9)
10)	1,500	
11)	500	
12)	15,650	

	1,052,650	1,625

	1,051,025	

DEDUCCIONES A PRECIO DE VENTA

9)	1,625	1,035,000 (8)
		1,500 (10)
		500 (11)
		15,650 (12)

	1,625	1,052,650

		1,051,025

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

CONCLUSIONES

Uno de los renglones más importantes de los Estados Financieros de las Empresas Comerciales lo constituyen los Inventarios, por ser el objeto principal de los negocios y por lo tanto la fuente primordial del ingreso y utilidad.

El IMCP nos señala algunos principios de contabilidad que rigen al rubro de inventarios tales como: Periodo Contable, Realización, Valor Histórico Original y el de Consistencia; los cuales se trataron en el capítulo I, siendo todos ellos de importancia en la presentación de la información financiera.

Para fines administrativos relacionados con la planeación y el control de inversiones, son muy importantes los inventarios ya que su valuación afecta directamente a los Estados Financieros.

Para lograr una eficaz administración de los inventarios es necesario establecer un adecuado control de los mismos.

Un adecuado control interno exige que las mercancías estén debidamente pedidas, recibidas, controladas, segregadas, usadas y contadas físicamente para asegurar la corrección de los inventarios y su adecuada valuación.

El control interno debe adecuarse a las necesidades operativas, financieras y administrativas de los negocios.

El Sistema de Detallistas es un Sistema de Control y Método de Valuación de Inventarios, apropiado para comercios que manejen una gran variedad de artículos y volúmenes de mercancías.

Las Empresas Comerciales que se dedican a las ventas al ménudeo son las apropiadas para usar el "Sistema de Detallistas", por la facilidad que existe en determinar su Costo de Ventas y Saldo de Inventarios, dada la gran variedad y volúmen de artículos que ponen a disposición del consumidor.

El principal objetivo del "Sistema de Detallistas" es permitir conocer el valor del inventario a su precio de costo y precio de venta por tienda, departamento, línea y sección facilitando las labores de planeación e implementación de políticas de compras, así como proporcionar elementos que permitan tomar decisiones adecuadas sobre la actuación de las distintas tiendas de la empresa.

En éste sistema los descuentos y rebajas sobre ventas se presentan en forma contraria a la naturaleza de éstas cuentas (para efectos del cálculo del Método Detallista), es decir, éstos conceptos no se disminuyen de las ventas por el contrario se suman a ellas, la razón es que los descuentos al pasar por las cajas registradoras reflejando el solo el valor de las ventas netas y las rebajas se registran contablemente antes de que se haga efectiva la venta, por lo que el renglón de ventas se encuentra registrado a valores netos de precio de venta.

Otro concepto que es característico de las empresas comerciales, son los faltantes, que provoca que el inventario valga menos a precio de venta; por lo que se crea un porcentaje de acuerdo a estadísticas, el cual se aplica a las ventas totales. En el sistema detallistas constituye un concepto para deter-

minar el costo de ventas a precio de venta y para efectos contables una reserva de inventarios, la cual debe de registrarse a precio de costo.

Para la Ley del Impuesto Sobre la Renta a partir de 1987 "Base Nueva" el controlar y valuar los inventarios es innecesario, sin embargo para fines contables y administrativos así como, para efectos de la "Base Tradicional" y la determinación de la participación de los trabajadores en las utilidades se deben de seguir controlando.

La rotación de inventarios en éste tipo de empresas es muy rápida por lo que su valuación puede ser similar al de Primeras Entradas Primeras Salidas (PEPS).

El "Sistema de Detallistas", es un método de valuación basado en promedios, por lo que en la actualidad es necesario el combinarlo con otros métodos de valuación que reflejen el recambio de los mismos.

El "UEPS-MONETARIO" permite que los costos de las empresas se determinen con base en valores de las últimas entradas sin que sea necesario un control de unidades.

Mientras que los costos sigan aumentando por la inflación es conveniente el método "UEPS-MONETARIO", ya que permite mayor disponibilidad de fectivo.

Con el "UEPS-MONETARIO" el costo de ventas queda actualizado, y el sistema permite actualizar fácilmente a los inventarios, por medio de las últimas compras (costos específicos), por lo tanto, el Balance General en el rubro de inventarios y

el Estado de Resultados en el concepto de costo de ventas, reflejan los efectos de la inflación, de acuerdo con principios de contabilidad B-10.

BIBLIOGRAFIA

ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE INVENTARIOS Y SU AUDITORIA; Tenorio Adame, Ma. Del Socorro; México, 1974 TESIS.

ANALISIS Y APLICACION DEL METODO U.E.P.S. MONETARIO; Sánchez Pérez, José Luis y Rico Trujillo, Jorge; Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.; México, 1985.

AUDITORIA DE MONTGOMERY; Sullivan, Enrique D., Gnospelius, Ricardo A., Et. all.; Ed. Limusa; México, 1988.

COMPILACION TRIBUTARIA; DOFISCAL EDITORES; México, 1987.

COMPILACION TRIBUTARIA; DOFISCAL EDITORES; México, 1988.

COSTOS INDUSTRIALES; Ruiz de Velasco, Luis y Romero Said, Fernando; Ed. Banca y Comercio; México, 1978.

DICCIONARIO DE CONTABILIDAD; Franco Díaz, Eduardo M.; Ed. Siglo Nuevo Editores, S.A.; México, 1980.

DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA; Real Academia Española; Ed. Espasa Calpe; México, 1970.

ELEMENTOS DE AUDITORIA; Mendivil Escalante, Victor Manuel; Ed. ECASA; México, 1983.

EL SISTEMA DETALLISTA; Soffer Erza, Sión; Ed. Fiscales I.S.E.F., S.A.; México, 1986.

FUNDAMENTOS Y ESTRATEGIAS DEL U.E.P.S. MONETARIO; Valdez Simancas, Jorge Alfredo y Fragozo Lozano, Bruno Arturo; Ed. PAC; México, 1986.

MANUAL DE CONTABILIDAD; Nickerson, Clarence E.; Ed. Grijalbo, S.A.; México 1962.

NORMAS Y PROCEDIMIENTOS DE AUDITORIA; Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.; México, 1984.

PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD; Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.; México, 1986.

ROTACION DE INVENTARIOS; Senderos Romero, Luis; México, 1935 TESIS.