



18
2ei

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

U. E. P. S. MONETARIO

Seminario de Investigación Contable

QUE EN OPCION AL GRADO DE:

LICENCIADO EN CONTADURIA

P R E S E N T A ;

ANDREA JOSEFINA CLAVEL SAAVEDRA

ASESOR: VARTKES HATZACORSIAN HOUSEPIAN

MEXICO, D. F.

1988



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.

I N D I C E

INTRODUCCION

5

C A P I T U L O I - (GENERALIDADES DE INVENTARIOS)

1.1	CONCEPTO	8
1.2	IMPORTANCIA DE LOS INVENTARIOS	9
1.3	DIFERENCIA ENTRE LOS INVENTARIOS DE UN COMERCIANTE Y UN FABRICANTE	9
1.4	ANALISIS Y CONTROL DE INVENTARIOS	10
1.5	PRESUPUESTO DE COMPRAS	11
1.6	ROTACION DE INVENTARIOS	12
1.7	EXISTENCIAS MAXIMAS Y MINIMAS	14
1.8	INVENTARIO PERMANENTE	15
1.9	INVENTARIO FISICO PERIODICO	16
1.10	INVENTARIOS ESTIMATIVOS	16
1.11	DETERIORO, MERMAS, DESPERDICIOS, ARTICULOS DEFECTUOSOS	17
1.12	COMPOSICION DEL INVENTARIO	18

C A P I T U L O I I - SISTEMAS Y METODOS DE VALUACION DE INVENTARIOS

2.1	SISTEMAS DE VALUACION DE INVENTARIOS	23
2.1.1	COSTEO ABSORBENTE	23
2.1.2	COSTEO DIRECTO	24
2.1.2.1	DIFERENCIA ENTRE EL COSTEO POR ABSORCION Y EL COSTEO DIRECTO	28
2.1.2.2	VENTAJAS DEL COSTEO DIRECTO	28
2.1.2.3	OBJECIONES AL COSTEO DIRECTO	30
2.1.3	TECNICAS PARA VALUAR LAS OPERACIONES PRODUCTIVAS	32
2.1.3.1	COSTOS HISTORICOS REALES	33
2.1.3.2	COSTOS PREDETERMINADOS	33
2.1.3.2.1	COSTOS ESTIMADOS	34

2.1.3.2.1.1	OBJETIVO DE LOS COSTOS ESTIMADOS	34
2.1.3.2.1.2	VENTAJAS QUE SE OBTIENEN DE LOS COSTOS ESTIMADOS	35
2.1.3.2.1.3	CASOS EN LOS QUE ES RECOMENDABLE LA UTILIZACION DE LA TECNICA DE VALUACION ESTIMADA	36
2.1.3.2.1.4	DIFERENCIA ENTRE LOS COSTOS ESTIMADOS E HISTORICOS	36
2.1.3.2.2	COSTOS ESTANDAR	37
2.1.3.2.2.1	OBJETIVOS DE LOS COSTOS ESTANDAR	38
2.1.3.2.2.2	VENTAJAS QUE SE OBTIENEN CON LOS COSTOS ESTANDAR	39
2.1.3.2.2.3	CASOS EN QUE ES RECOMENDABLE LA UTILIZACION DE LA TECNICA DE VALUACION ESTANDAR	39
2.1.3.2.2.4	DIFERENCIA ENTRE LOS COSTOS ESTIMADOS Y LOS ESTANDAR	39
2.2	METODOS DE VALUACION DE INVENTARIOS	40
2.2.1	COSTO IDENTIFICADO	40
2.2.2	COSTO PROMEDIO	41
2.2.3	PRIMERAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS (P.E.P.S.)	42
2.2.4	ULTIMAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS (U.E.P.S.)	43
2.2.4.1	VENTAJAS DEL METODO U.E.P.S.	44
2.2.4.2	DESVENTAJAS DEL METODO U.E.P.S.	45
2.2.5	METODO DETALLISTA	47
2.2.5.1	FACTORES ESPECIALES QUE INTERVIENEN EN EL METODO DETALLISTA	47

C A P I T U L O I I I - U.E.P.S. MONETARIO
(GENERALIDADES)

3.1	DEFINICION DEL METODO	50
3.2	ANTECEDENTES	51
3.2.1	INFLACION MONETARIA	51
3.2.2	EL U.E.P.S. MONETARIO EN MEXICO	53
3.2.3	EL B-10 EN LA VALUACION DE INVENTARIOS Y COSTO DE VENTAS	53

3.2.3.1	ACTUALIZACION DE INVENTARIOS	54
3.2.3.2	ACTUALIZACION DEL COSTO DE VENTAS	55
3.2.3.3	COMENTARIOS SOBRE EL BOLETIN B-10	57
3.3	OBJETIVOS DEL METODO U.E.P.S. MONETARIO	58
3.4	CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE LA UTILIZACION DEL METODO U.E.P.S. MONETARIO EN LA EMPRESA	59
3.5	CONSIDERACIONES SOBRE LOS METODOS GLOBALES	62
3.5.1	AGRUPACION DE INVENTARIOS	64
3.6	TRATAMIENTO CONTABLE DEL METODO U.E.P.S. MONETARIO	65
3.6.1	PRESENTACION DEL METODO U.E.P.S. MONETARIO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS	66
3.7	ASPECTO FISCAL	68
3.7.1	PRINCIPALES FUNDAMENTOS FISCALES	68
3.7.2	REFORMA FISCAL 1987	73
3.7.2.1	DEDUCCION DE INVENTARIOS CON POSTERIORIDAD AL 31 DE DICIEMBRE DE 1987	73
3.7.2.2	NIVEL OPTIMO DE LOS INVENTARIOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1990	74
3.7.2.3	DEDUCCION DEL ACTIVO COMPENSABLE	75
3.7.2.4	PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES EN LAS UTILIDADES DE LA EMPRESA	76
3.8	ASPECTO FINANCIERO	76

C A P I T U L O I V - L O S M E T O D O S D E L U . E . P . S .
MONETARIO

4.1	METODO DE DOBLE EXTENSION	81
4.1.1	METODOLOGIA	81
4.2.1	CASO PRACTICO	84
4.2.	METODO DE INDICES EN CADENA O INDICES ENCADENADOS	104
4.2.1	METODOLOGIA	104
4.2.2	CASO PRACTICO	109
<u>GLOSARIO DE TERMINOS</u>		128

ABREVIATURAS

130

CITAS

131

BIBLIOGRAFIA

132

I N T R O D U C C I O N

Las actuales condiciones económicas inflacionarias en las que la mayor parte de los países del mundo están involucrados, incluyendo México, ocasiona que la mayoría de las empresas tengan información financiera poco veraz, como resultado de utilidades ilusorias que traen como consecuencia que las empresas se descapitalicen a través de la triple vía: I.S.R., P.T.U. y pago de dividendos a los accionistas.

Los inventarios y el activo fijo constituyen los rubros del Estado de Situación Financiera mayormente influenciados por los efectos de la inflación y dado que son precisamente los inventarios los que se encuentran íntimamente vinculados con la determinación de las utilidades, los Contadores Públicos y especialistas de la materia han tratado de encontrar un procedimiento que refleje de una manera más real las utilidades obtenidas, esto es, que se refleje el impacto de la inflación en los precios, por lo que han ideado el llamado "U.E.P.S. Monetario", que no es otro método más de valuación de inventarios, sino solamente una modificación del método U.E.P.S.

El presente trabajo va encaminado a hacer de fácil comprensión el Sistema de Valuación de Inventarios, U.E.P.S. Monetario, que actualmente es un instrumento de gran ayuda en el control de la inflación dentro de las empresas para tal efecto, se expondrán cuatro capítulos que de manera muy breve se explicara el contenido, de cada uno de ellos a continuación.

Dentro del primer capítulo se hablará en forma general, de los inventarios, que constituyen un factor importante dentro del Estado de Situación Financiera, puesto que en él está plasmada la cantidad de fondos de la empresa por concepto del total de artículos de permanencia corta requeridos para la realización normal de las operaciones. Así como también se hablará de la administración

de inventarios y la organización de los métodos de registro para el manejo y control de los materiales y mercancías.

En el segundo capítulo se detallan cada uno de los sistemas de valuación de inventarios, tanto el Costeo Absorbente como el Costeo Directo, señalando las bases por las que se pueden calcular, así como la forma de determinar los costos estimados. Se hablará también dentro de este segundo capítulo de cada uno de los métodos de valuación de inventarios, poniendo especial interés en el U.E.P.S. Tradicional.

El tercer capítulo va a estar constituido por las generalidades del Método de Valuación de Inventarios U.E.P.S. Monetario, como es, su definición, así como sus antecedentes, objetivos, su aspecto contable, fiscal, financiero, etc.

Y por último, en el cuarto capítulo, se indicará lo relacionado a la metodología y aplicación del Método de Valuación de Inventarios U.E.P.S. Monetario en sus dos formas o procedimientos que son: Doble Extensión e Índices Encadenados o Índices en Cadena.

C A P I T U L O I (GENERALIDADES DE INVENTARIOS)

- 1.1. Concepto
- 1.2. Importancia de los Inventarios
- 1.3. Diferencia Entre los Inventarios de un Comerciante y un Fabricante
- 1.4. Análisis y Control de Inventarios
- 1.5. Presupuesto de Compras
- 1.6. Rotación de Inventarios
- 1.7. Existencias Máximas y Mínimas
- 1.8. Inventario Permanente
- 1.9. Inventario Físico Periódico
- 1.10. Inventarios Estimativos
- 1.11. Deterioro, Merma, Desperdicios, Artículos Defectuosos
- 1.12. Composición del Inventario

I N V E N T A R I O S

G E N E R A L I D A D E S

1.1 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 proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el empaque, envase de mercancías o las refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de las operaciones." (1)

Otro concepto de inventario nos dice que:

"La palabra inventario abarca todos los tipos de mercaderías, materiales, trabajos en proceso, artículos terminados y provisiones. Las mercaderías comprenden productos de diferentes clases que tienen para la venta mayoristas, minoristas y distribuidores. Llámese materiales a las mercaderías que se someten a los procesos de fabricación o a transformación para su venta posterior bajo la forma de productos terminados o su utilización de alguna otra manera." (2)

Comparando los dos conceptos anteriores se puede decir que el inventario son todas aquellas mercancías, materias primas, producción en proceso, artículos terminados que una empresa, ya sea comercial o industrial, tiene destinados para su venta.

Analizando algunos de los términos que se emplean dentro del concepto de inventarios podemos decir que el término mercancías se refiere a todos aquellos artículos que se encuentran en poder del comerciante (mayorista o detallista) con el fin de venderlas, este término se aplica a los artículos existentes dentro de tiendas o almacenes.

El término materias primas comprende todos aquellos materia--

les que un fabricante adquiere para que sean sometidos a procesos de transformación antes de considerarse artículos terminados y poder ser vendidos.

La producción en proceso son todos aquellos materiales que han sido sometidos a procesos de transformación pero que aún no se les puede considerar productos terminados.

La producción terminada, son todos los materiales que ya fueron sometidos a los diversos procesos de producción y que están listos para que el fabricante los venda.

1.2. IMPORTANCIA DE LOS INVENTARIOS

Dentro de las empresas tanto industriales como comerciales, el rubro de inventarios constituye un factor importante dentro del balance general, puesto que en él está plasmada la cantidad de fondos de la empresa por concepto del total de artículos de permanencia corta requeridos para la realización normal de las operaciones en un período determinado.

1.3. DIFERENCIA ENTRE LOS INVENTARIOS DE UN COMERCIANTE Y UN FABRICANTE

Como ya se dijo anteriormente los inventarios están constituidos por mercancías, materias primas, artículos en proceso, productos terminados y es precisamente ahí donde se encuentra la diferencia entre los inventarios de un comerciante y un fabricante, ya que el primero va a formar su inventario con artículos que adquiere en cierto estado para venderlos en las mismas condiciones, mientras que el fabricante va a formar su inventario con la adquisición de materias primas que someterá a procesos productivos para transformarla en un artículo diferente para ponerlo a la venta con posterioridad. Cabe mencionar que cuando un fabricante hace cierre de operaciones habrá algunos artículos que aún no se ha terminado su proceso productivo y no se puede considerar ni como materia prima ni como producto terminado, sino se le considera como producción en proceso y este concepto forma parte integral del inventario de un fabricante.

1.4. ANALISIS Y CONTROL DE INVENTARIOS

Las principales finalidades de un análisis y control de inventarios son las siguientes:

- 1.- Hacer que la inversión en inventarios se reduzca al punto más bajo pero, que pueda cubrir con las necesidades efectivas de la empresa.
- 2.- Verificar que haya en existencia toda la clase de mercancías - que se necesitan.
- 3.- Hacer comparación entre departamentos con el fin de corregir - errores en cuanto a personal, métodos, procedimientos, etc.
- 4.- Hacer comparación entre departamentos con el objeto de elimi-- nar o reducir aquellos que no produzcan o bien estimular a los que sí produzcan utilidades.

Entre los recursos generales de mayor importancia para lograr el análisis y control debidos se encuentran los siguientes:

- a) Elaboración y uso de un sistema estándar que contenga modelos, registros e informes que especifiquen todas las funciones y actividades de la compra y manejo de mercancías.
- b) Establecimiento de los estándares de existencias, principalmente los puntos máximos y mínimos y los términos de rotación.
- c) Elaboración de los estándares que han de seguir los empleados - encargados de la compra y manejo de las mercancías.
- d) Uso de los programas y presupuesto de ventas.

Para indicar más específicamente la índole de un programa de análisis y control se citan las siguientes operaciones:

- A.- Control de compras que se realiza por medio de personal asignado especialmente para esa función en específico y con responsabilidades bien definidas, así como el uso de impresos normales y del procedimiento para la compra de mercancías.
- B.- Utilización de modelos y procedimientos normales para recibir y marcar las mercancías, así como para colocarlas en los aparadores para su venta y en su caso llevar a cabo el cambio de - precios.
- C.- El uso de un sistema de inventarios continuo en libros, esto - es que se lleva un sistema de registro de las existencias tan-

- to en reserva como aquellas que ya estén listas para la venta.
- D.- Empleo de un sistema de informes periódicos que permitan resumir los resultados y facilitar así la comparación para poder poner atención a los asuntos de importancia en lo que concierne a las compras y a las ventas.
- E.- Hacer cálculos periódicos que arrojen las tendencias y proporciones, así como informes en que se haga la valorización y características especiales departamentales.

1.5. PRESUPUESTO DE COMPRAS

Una buena administración de inventarios y una adecuada organización en los métodos de registro para el manejo y el control de mercancías y materiales dan como resultado el comprar las mercancías adecuadas, así como tener en el punto óptimo abastecidos los almacenes, pero, el presupuesto de compras para la temporada o el año se basa principalmente en los análisis y programas de ventas y no tanto en la contabilidad de almacenes.

Para la preparación de un buen presupuesto hay que tener en consideración ciertos aspectos que a continuación se mencionan:

- 1) Estimación de las ventas, por clase, para el siguiente período o temporada, estimación basada en el análisis de lo ocurrido anteriormente con visiones a las condiciones actuales.
- 2) Estimación de la rotación del inventario para el período o temporada.
- 3) Estimación de los promedios de existencias necesarias, tomando en consideración las reservas que se requieren en los diversos artículos.
- 4) Estimación de las entregas a clientes para su almacenamiento - por semana o mes del período o temporada que se está presupuestando.
- 5) Estimación de las compras necesarias para cumplir con los pedidos, así como la estimación del pago a proveedores por semana o por mes del período presupuestado.

Dentro del ramo comercial las principales funciones del presu

puesto de compras son proporcionar una guía al departamento de compras para la colocación de pedidos así como, la de facilitar la coordinación de las compras y las ventas, además de que proporciona la información que requiere el departamento financiero para poder pagar las facturas y por último el de suministrar normas para juzgar periódicamente si las existencias se mantienen o no en la calidad debida.

En el ramo industrial es más difícil mantener un control de compras puesto que hay que considerar dos planes o programas que son el de ventas y el de producción ya que en muchos ramos estos aspectos no concuerdan mes a mes. En las fábricas la estimación de ventas es la base para el presupuesto de producción, del que a su vez se calcularán los materiales y accesorios que son requeridos para ese período o temporada.

1.6. ROTACION DE INVENTARIO

Tanto en el comercio como en la industria, el cálculo de los índices de rotación es una característica común de los sistemas de análisis y control. Por rotación se entiende la cantidad de veces que el importe del inventario promedio o normal de mercancías se reemplaza durante un cierto período. Generalmente la rotación de inventarios se calcula de acuerdo al valor de las mercancías pero cuando el precio de las mercancías varían considerablemente, los índices obtenidos se pueden prestar a confusiones. El cálculo de la rotación en términos de cantidades físicas se debe aplicar a cada clase homogénea de mercancías, tomada separadamente. Los índices de rotación son de gran utilidad para poder determinar las necesidades del inventario, conocer las mercancías que se mueven con lentitud o cuya existencia es excesiva y poder comparar los resultados de un ejercicio con otro.

La rotación de las mercancías se calcula generalmente dividiendo el costo de ventas entre el promedio del inventario. Lo más recomendable es que las cifras que se utilizan para ese cálculo sean promedios de saldos diarios y no simplemente el promedio de valores de iniciación y cierre de inventarios ya que no son de

gran importancia, a menos que se sepa que ha habido poca influencia en el inventario durante el ejercicio. Además, un coeficiente anual de rotación no es tan útil como uno diario, semanal o mensual.

A continuación se muestra la fórmula para el cálculo del coeficiente de rotación de inventarios:

$$\frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{INVENTARIO MEDIO}} = \text{COEFICIENTE DE ROTACION}$$

Cabe mencionar que los coeficientes de rotación varían de una empresa a otra y de una clase de mercancías a otra, de un departamento a otro, dentro de una misma firma. Es posible que exista una variación de temporada en la rotación, en relación con determinado departamento o determinada clase de mercancías. Todas estas cosas hay que tenerlas en consideración cuando se fijan los estándares de comparación. Una alta rotación en determinada clase de mercancías, comparada con una rotación baja en otra clase no implica la existencia de condiciones de explotación favorables o desfavorables.

Una vez determinado un estándar para el departamento o mercancía, la gerencia responsable de éste debe investigar y tratar de encontrar la causa de cualquier variación seria. El hecho de que un determinado departamento o negocio no alcance el estándar fijado, puede deberse a un exceso de compras o a una reducción de las ventas, pero, también puede ser consecuencia de algún factor temporal o especial, como la compra de una existencia grande a precios muy rebajados o a que varios días de descanso acorten la época de venta o también puede significar que el estándar no es apropiado.

La determinación y uso de la estadística de la rotación de inventario en la manufactura presenta problemas que no surgen, al menos en forma seria, en el campo comercial. Los inventarios de producción en proceso y de artículos terminados incluyen no sólo materiales sino elementos importantes de mano de obra y de costos indirectos, por tanto:

" Para determinar la rotación de los materiales de todo el in

ventario es preciso separar el costo de estos bienes que se haya - incluido en el costo de producción y en el promedio general del inventario, y dividir la primera de estas cifras por la última. La - rotación de los materiales, desde el punto de vista de la contabilidad de almacenes, puede calcularse fácilmente dividiendo la cantidad pedida, mediante órdenes internas o puestas en elaboración - durante el ejercicio por el saldo promedio del almacén." (3)

Si se divide el costo de fabricación de las ventas entre el - inventario promedio de materiales, producción en proceso, y artícu- los terminados, se obtiene una cifra interesante, que puede decirse que representa una forma de rotación donde el costo de mano de obra, de los materiales y los gastos indirectos forman parte de am- bos términos de la razón, más, sin embargo no representa una rota- ción definida del costo de los materiales, mano de obra o de cual- quier otro elemento distinto.

1.7. EXISTENCIAS MAXIMAS Y MINIMAS

Un elemento de control de existencias es la determinación del máximo y mínimo de existencias para cada departamento o clase de - mercancías. Lo más recomendable es llevar sólo el mínimo de exis- tencias requeridas en cualquier momento sin perjuicio de la posibi- lidad de especular en mercancías tratando de anticiparse a los mo- vimientos de precios, pero esto no puede llevarse a cabo en la - - práctica. La técnica para la colocación de los pedidos, debe ser, mantener una existencia para hacer frente a la demanda a un precio satisfactorio. Para poder determinar hasta que grado pueden bajar las existentes, en un caso dado y dentro de los límites de la segu- ridad, antes de ser repuestas es necesario considerar el tiempo - requerido a partir de la iniciación del pedido hasta el momento en que pueda disponerse de las mercancías para su venta.

Quando se encuentra en condiciones inciertas el mercado, es - peligroso el bajar las existencias a un mínimo normal. Debe consi- derarse la posibilidad de compras económicas. Es decir, que las - mercancías deben pedirse en suficientes cantidades para obtener - las mejores condiciones que sea posible lograr, sujetas al costo -

de mantenimiento de las existencias.

La cantidad máxima que se almacena para un período dado, no debe exceder de la cantidad prevista en el presupuesto de ventas - más cierta cantidad que se conserve para mayor seguridad.

1.8. INVENTARIO PERMANENTE

En las grandes compañías, tanto comerciales como industriales se ha generalizado el sistema del inventario continuo o permanente. Esta expresión se aplica a un sistema de procedimientos y registro de almacenes llevados de modo que permitan conocer en cualquier momento las mercancías en existencia. Dicho inventario es un sistema para manejar mercancías y materiales, y para llevar registros relativos a los mismos, que viene a ser un registro de cargos y abonos, partida por partida y/o día por día.

Llevar un inventario continuo y clasificado de trabajos en proceso es una tarea difícil, pues exige la acumulación diaria de todos los costos directos o indirectos de la producción a través de los distintos procesos y etapas de la producción.

El inventario continuo en cantidades físicas solamente, no exige mucho trabajo, pues con ello se evita el problema de asignar los precios a las entradas y salidas de almacén. Además, un registro completo y clasificado de cantidades, sin valores, permite disponer de los datos fundamentales requeridos por el departamento de compras y sirve para la mayoría de los fines de control diario.

Los objetivos generales del inventario continuo son los siguientes:

- 1.- Facilitar el control debido de las compras.
- 2.- Fijar la responsabilidad de los empleados al manejar las mercancías y los materiales.
- 3.- Mantener al corriente los costos.
- 4.- Suministrar una base para hacer ajustes exactos en los sistemas y programas de ventas.

1.9 INVENTARIO FISICO PERIODICO

Es indispensable que en todas las empresas se efectuen inventarios físicos periódicos correctos y completos que consiste en un recuento completo, que puede ser mediante costeo, peso o medida, y una valuación de las mercancías, inclusive en aquellas que emplean el sistema de inventario permanente. Los sistemas de contabilidad de almacenes no comprenden en muchos casos todos los elementos del inventario, pero aunque lo comprendiera, la comprobación física -- del inventario al cierre del ejercicio es un requisito esencial de verificación con las cifras que se tienen en libros.

El intervalo entre un inventario físico y otro, varía según el tipo de empresa y las normas establecidas por la gerencia o dirección. Por un lado tenemos el inventario diario que viene a ser un inventario permanente; y por el otro lado el inventario que se toma al cierre del ejercicio. Por regla general el primero no es necesario, aunque tal vez resulte conveniente en las empresas que manejan mercancías de gran valor, el segundo es lo menos que se puede pedir a una buena administración y una buena contabilidad.

La experiencia indica que los resultados del inventario completo rara vez concuerda exactamente con los saldos que presenta el inventario según libros, en caso de que se lleve este sistema.

En parte esto puede deberse a errores o equivocaciones hechas en los libros o en el inventario periódico de desperdicios o deterioros u otras pérdidas no registradas en los libros, o bien de los ajustes por valuación descubiertos cuando se toma el inventario general. Este hecho confirma la necesidad de hacer un inventario periódico regular para complementar y corregir las cifras de los libros.

1.10 INVENTARIOS ESTIMATIVOS

Cuando no se lleva a cabo el inventario continuo en libros y no

es posible hacer inventarios físicos en el curso del ejercicio, -- puede hacerse una estimación de las existencias para controlar las compras, modificar la política de ventas o por otros motivos. Esta estimación puede adoptar la forma de un examen ligero de las existencias por una o más personas debidamente familiarizadas con la situación para que se proceda a hacer cálculos que permitan conocer de un modo aproximado el valor de las existencias.

1.11 DETERIOROS, MERMAS, DESPERDICIOS, ARTICULOS DEFECTUOSOS

El costo de los materiales deteriorados en las operaciones de manufactura deben incluirse en el costo de producción en curso --- cuando el importe sobrepasa el mínimo más o menos inevitable. Si - la obra deteriorada se debe a accidentes extraordinarios y/o a falta de cuidado por parte de los trabajadores, el costo de esta obra representa una pérdida, más bien que un cargo a la orden de trabajo en curso. Las mermas presentan un problema en cierto modo semejante. En algunas clases de materiales puede haber mermas que resulten de cambios de temperatura y/u otros factores, como resultado de que la cantidad de materiales en curso o de productos terminados, puede ser menor que la cantidad tomada de los almacenes. En este caso, el costo total de los materiales entregados se deben -- cargar a la producción en curso, siempre que la merma sea resultado inevitable del paso del tiempo y de los efectos de los métodos normales de la operación. El problema del desperdicio normal que - sufre el material se puede ver de manera semejante que la merma. - El desperdicio está considerado dentro del costo, como su valor lo absorbe, dicho costo, no tiene valor alguno aparente y en caso de que sea vendido, su producto se puede considerar: a) Como recuperación del costo b) Como aprovechamiento diverso u otro ingreso.

El material que durante su transformación sufre alguna anomalía que lo hace bajar de calidad o que normalmente se considera como producción de segunda, se le conoce como material o mercancía -

defectuosa.

A este tipo de producción se le asigna un precio aproximado, el cual casi siempre será inferior al de la primera clase, e inclusive inferior al costo.

Dentro de los materiales defectuosos existen algunos productos que sólo tienen ciertos defectos o fallas, que pueden ser corregidos mediante una operación adicional para quedar como artículos de primera, a estos artículos se les llama defectuosos que tienen arreglo o artículos averiados.

El problema de la operación adicional (costo complementario) para el arreglo de los artículos averiados, puede registrarse contablemente siguiendo cualquiera de los siguientes procedimientos:

- 1.- Que el costo adicional se involucre en el costo de la orden en cuestión o proceso, en cuyo caso, dicho costo adicional se derrama en toda la producción de la orden en proceso.
- 2.- Que el costo adicional, más el costo original de la producción averiada sea motivo de una orden específica con un proceso particular para las unidades dañadas, en cuyo caso, sólo esas unidades absorberán el recargo correspondiente.
- 3.- Que los gastos adicionales del material averiado se carguen a gastos indirectos.

1.12 COMPOSICION DEL INVENTARIO

Con respecto a la composición del inventario puede surgir alguna duda, ya que una negociación puede tener en su poder mercancías que no le pertenecen y también puede ser dueña, en época de inventario, de mercancías que no tiene en su poder. A continuación se presentan los casos principales en los que puede existir duda:

- 1.- Mercancías en Tránsito

- 2.- Mercancías Pedidas Pero Conservadas en el Almacén del Provee--
dor y Mercancías Pedidas por los Clientes, aún no Entregadas.
- 3.- Mercancías Entregadas Bajo Contrato de Ventas a Plazos.
- 4.- Mercancías Recibidas o Remitidas en Consignación.
- 5.- Mercancías Prendadas.
- 6.- Anticipos Sobre Pedidos de Compra o Venta.

En cuanto a las mercancías en tránsito la aplicación estricta del criterio jurídico acerca del traspaso de su propiedad permite incluir en el inventario los artículos comprados y que están en po der de una empresa de transporte así, como, la exclusión de todas las mercancías remitidas a los clientes. En otras palabras las com pras en tránsito deben incluirse dentro del inventario y excluirse del mismo, las ventas de mercancías.

Los pedidos de compra no deben incluirse en el inventario sal vo casos especiales, cuando determinadas mercancías han sido apar- tadas y rotuladas por el vendedor como pertenecientes al compra--- dor, y de igual modo los pedidos de los clientes, por lo general, - no deben excluirse de las mercancías en existencia.

En el caso de ventas a plazos es conveniente excluir del in-- ventario del proveedor las mercancías de que se trata, aunque es-- trictamente hablando, no se haya transferido la propiedad.

Las mercancías que se encuentran en poder de un agente o con- signatario se incluyen en las existencias del comitente. Las mer- cancias gravadas con una prenda deben figurar en el inventario de- su dueño, bajo una denominación especial en el Balance General.

Los anticipos a proveedores, cuando no se han cerrado la com- pra y la venta, deben excluirse del inventario. Sin embargo, se re comienda que esos cargos se registren en la cuenta de anticipos en vez de la cuenta de acreedores, y se presenten con los inventarios

en el balance, más bien que con las cuentas por cobrar.

Al determinar un inventario a una fecha dada, debe tenerse -- cuidado de excluir todas las compras hechas después de la fecha -- del inventario y todas las ventas efectuadas antes de la misma fecha. Por otra parte debe tenerse igual cuidado de incluir las compras hechas antes de la fecha del inventario y las mercancías vendidas con posterioridad. Esta recomendación es muy importante ya - que en el proceso de la toma del inventario requiere generalmente de varios días y, aún así, puede ser que no se le dé fin (en algunos casos ni siquiera se empiece), antes de la fecha establecida. De ahí, que se diga que él inventario se toma "a" y no "en" determinada fecha.

C A P I T U L O I I - S I S T E M A S Y M E T O D O S D E
VALUACION DE INVENTARIOS

- 2.1 Sistemas de Valuación de Inventarios
 - 2.1.1 Costeo Absorbente
 - 2.1.2 Costeo Directo
 - 2.1.2.1 Diferencia Entre el Costo por Absorción y el Costo Directo
 - 2.1.2.2 Ventajas del Costeo Directo
 - 2.1.2.3 Objeciones al Costeo Directo
 - 2.1.3 Técnicas para Valuar las Operaciones Productivas
 - 2.1.3.1 Costos Históricos Reales
 - 2.1.3.2 Costos Predeterminados
 - 2.1.3.2.1 Costos Estimados
 - 2.1.3.2.1.1 Objetivos de los Costos Estimados
 - 2.1.3.2.1.2 Ventajas que se obtienen de los Costos Estimados
 - 2.1.3.2.1.3 Casos en que es Recomendable la Utilización la Técnica de Valuación estimada
 - 2.1.3.2.1.4 Diferencia entre los Costos Estimados y los Costos Históricos
 - 2.1.3.2.2 Costo Estándar
 - 2.1.3.2.2.1 Objetivos de los Costos Estándar
 - 2.1.3.2.2.2 Ventajas que se Obtienen de los Costos Estándar
 - 2.1.3.2.2.3 Casos en que es Aconsejable la Utilización de la Técnica de Valuación Estándar
 - 2.1.3.2.2.4 Diferencia Entre los Costos Estimados y los Costos Estándar
- 2.2 Métodos de Valuación de Inventarios
 - 2.2.1 Costo Identificado
 - 2.2.2 Costo Promedio
 - 2.2.3 Primeras Entradas Primeras Salidas (P.E.P.S.)
 - 2.2.4 Ultimas Entradas Primeras Salidas (U.E.P.S.)
 - 2.2.4.1 Ventajas del Método U.E.P.S.

2.2.4.1 Desventajas del Método U.E.P.S.

2.2.5 Método Detallista

**2.2.5.1 Factores Especiales que Intervienen en el Método
Detallista**

C A P I T U L O I I

SISTEMAS Y METODOS DE VALUACION DE INVENTARIOS

2.1 SISTEMAS DE VALUACION DE INVENTARIOS

Dentro de la determinación del costo de inventarios intervienen varios factores que combinados han generado dos sistemas de valuación, uno de ellos se refiere a que las erogaciones se van acumulando en relación a su origen o función y el otro al comportamiento que éstas tengan. En otras palabras estos sistemas se refieren a:

- 1.- Costos incurridos directa o indirectamente en la producción -- sean variables o no, independientemente del volumen que se produzca.
- 2.- Costos incurridos en la producción, quitando aquellos que son - fijos, independientemente del volumen de la producción por considerarlos como un gasto normal de la operación de la compañía.

Las empresas pueden adoptar el sistema de valuación de inventarios que más satisfaga a sus necesidades de información y ésta puede hacerse por medio de:

- 1.- Costeo Absorbente
- 2.- Costeo Directo

los cuales a su vez, pueden llevarse sobre base del Costo Histórico o Costos Predeterminados, con la advertencia de que este último se aproxime al costo histórico en condiciones normales de fabricación.

2.1.1 COSTEO ABSORBENTE

Este sistema como su nombre lo indica absorbe todas las eroga

ciones directas e indirectas en que se haya incurrido durante el proceso productivo, para la asignación del costo del artículo; bajo este sistema van a ser:

- 1.- Materia Prima Directa
- 2.- Mano de Obra Directa
- 3.- Gastos Indirectos o Directos que pueden ser a su vez Variables o Fijos.

Bajo el sistema de costeo por absorción, todos los costos de fábrica se tratan como costos del producto. Los costos indirectos de fabricación incluyendo los costos variables y los fijos, se aplican a los artículos producidos mediante un coeficiente de costos indirectos real o normal. Según, este procedimiento, el ingreso no es afectado por los costos indirectos fijos de fabricación hasta que se venden los productos. Conforme se venden los productos de fabricación del producto se comparan con el ingreso bruto para la determinación de la utilidad.

En el costeo por absorción se hace una distinción entre los costos del producto y los costos del período. Los costos del producto son aquellos costos que pueden identificarse y anexarse a los productos fabricados. Los costos del período son aquellos que no pueden asociarse a los productos y por ello se llevan directamente a resultados del período en el cual se incurren.

2.1.2 COSTEO DIRECTO

"En la integración del costo de producción por medio del costeo directo, deben tomarse en cuenta los siguientes elementos; la materia prima consumida y la mano de obra y los gastos de fábrica que varían en relación a los volúmenes producidos". (4)

Para la determinación del costo de la producción por el siste

ma de costeo directo, como se puede observar, sólo se incluirán -- los costos variables de la producción.

Según este plan aquellos costos que corresponden a gastos fijos se denominan costos periódicos y se absorben como gastos en el período en el cual incurrén. Dentro del sistema de costeo directo los costos del período se definen de diferente manera que en el sistema de costeo por absorción

Los costos del período son los costos de mantener un nivel da do de capacidad para producir y vender.

El costeo directo según el cual el costo por unidad incluye -- sólo, los gastos variables, contrasta con el costeo completo o de-absorción según el cual los costos unitarios también incluyen una parte de los costos fijos.

Debido a que con el costeo directo sólo se incluyen los cos-- tos variables en los costos por unidad, se le denomina algunas veces costeo variable. En algunas ocasiones se indica que el costeo directo o variable por unidad, es sinónimo de costeo marginal, esto es, el incremento del costo por fabricación de unidades adicionales del producto. Aunque, no siempre este hecho es verdad, porque el incremento del costo por fabricar un mayor número de unidades puede implicar gastos fijos adicionales ya que tales unidades pueden ser hechas sólo en una planta mayor.

El sistema de Costeo Directo proporciona datos valiosos para la toma de decisiones, los costos del período no son pertinentes. El costeo directo evita el uso del coeficiente de costos indirectos que tienden a crear impresiones de exactitud que generalmente no están garantizadas. Las asignaciones de costos y coeficientes de costos indirectos se basan en criterios que rara vez son suficientemente precisos como para poder tomar una decisión. No se pue de suponer que los costos indirectos se aplican uniformemente a to

dos los productos o línea de productos. Algunos productos requieren más supervisión o inspección en su proceso de fabricación que otros, y esto rara vez es revelado por el uso de coeficientes de costos indirectos.

El costeo directo es particularmente útil en las decisiones para fijar precios a corto plazo. El costeo por absorción pone énfasis en las utilidades contables a largo plazo más bien que en las utilidades en efectivo, tienen mayor aplicación en las decisiones para fijar precios a corto plazo. Los precios de los productos que muestran pérdidas bajo el sistema de costeo por absorción, pueden mostrar incrementos en las utilidades bajo el sistema de costeo directo, siempre y cuando el ingreso exceda a los costos variables y que no existan mejores oportunidades para la utilización de las instalaciones.

Los datos relativos a costos directos son útiles para la inversión de capital y para las decisiones con respecto a si es mejor hacer o comprar un producto. En las decisiones de inversión de capital el interés primordial radica en los movimientos de efectivo proyectados y el rendimiento que producirán los fondos requeridos. En las decisiones para comprar o hacer, se hace una comparación entre el costo marginal de hacer un producto y el costo de comprarlo.

En los últimos años se ha notado un creciente interés por el sistema de costeo directo, sin embargo, aunque están aumentando sus partidarios, sólo una cantidad relativamente pequeña ha adoptado este método de contabilidad. La oposición al sistema de costeo directo se basa en las siguientes críticas:

Es impropio eliminar los costos indirectos fijos de fabricación de los inventarios de trabajos en procesos y artículos terminados. Los costos fijos, como los variables, se erogan para fabri-

car productos y por lo tanto deben aplicarse a tales productos. -- Los oponentes del costeo directo también, afirman que la exclusión de los costos indirectos fijos de fabricación de los inventarios - constituyen una seria violación al principio de comparación de los costos con el ingreso para determinar la utilidad.

De acuerdo con esta interpretación del concepto de comparación, cuanto mayor sea la cantidad de costos que puedan anexarse a los productos tanto más precisa será la medición de la utilidad.

Bajo el sistema de costeo directo, las utilidades aumentan o disminuyen con los cambios en las ventas. En el caso de una empresa que tenga un alto porcentaje de ventas estacionales, el costeo directo arroja resultados de períodos de pérdidas excesivas seguidos por períodos de utilidades anormalmente elevadas.

La exclusión de los costos indirectos fijos de fabricación de los inventarios afecta el Balance General, así como el Estado de Resultados. Los oponentes del sistema de costeo directo afirman que esto produciría un Balance General más conservador y menos --- realista que el que se prepara en la actualidad.

Los oponentes del costeo directo señalan que el capital de -- trabajo, que es una guía importante en las transacciones de crédito a corto plazo, se vería perjudicado. Los defensores del costeo directo, sin embargo, sostienen que el Balance General no refleja los valores económicos, sugieren que es más bien, un estado de cos tos en espera de asignación contra los ingresos futuros, mas ciertos valores monetarios tales como caja, cuentas por cobrar y valores cotizados en el mercado.

Innegablemente el costeo directo es útil en el planteamiento de utilidades a corto plazo y en la toma de decisiones, pero en la toma de decisiones se tiene interés en los costos que tienen un -- propósito especial más bien que en la variabilidad general de los-

costos. Frecuentemente, ciertos costos que no son de contabilidad son pertinentes en la toma de decisiones y ciertos de contabilidad no lo son.

Aunque los costos directos son importantes en las decisiones para fijar precios a corto plazo, los oponentes del costeo directo señalan que este método crea una tendencia a dejar a un lado la necesidad de recuperar los costos fijos mediante el precio del producto, ya que la continuidad a largo plazo depende de la reposición de los activos.

Los defensores del costeo directo han sido criticados por simplificar las dificultades técnicas que se encuentran para establecer la variabilidad de los costos y la confiabilidad de los datos obtenidos. Los costos variables rara vez son completamente variables y los costos fijos rara vez son completamente fijos.

2.1.2.1 DIFERENCIA ENTRE EL COSTO POR ABSORCION Y EL COSTO DIRECTO

La diferencia esencial entre el costeo directo y el costeo por absorción se relaciona con el modo de tratar los costos indirectos fijos de fabricación. Bajo el sistema de costeo directo, los costos indirectos fijos de fabricación se tratan como costos del período más bien que como costos del producto, es decir, se cancelan en el período en el cual se incurren. Por lo tanto bajo el sistema de costeo directo, los costos indirectos fijos de fabricación, se excluyen de los inventarios de los trabajos en proceso y productos terminados. Esto puede tener un efecto importante sobre el ingreso para el período y el costo del inventario que aparecen en el Balance General.

2.1.2.2 VENTAJAS DEL COSTEO DIRECTO

Los propagandistas del costeo directo puntualizan que para --

efectos administrativos, es muy superior al costo de absorción por que con el costeo directo:

- 1.- Los costos unitarios facilitan a la administración decidir si se acepta o se rechaza el pedido.- Surtir un pedido de artículo que todavía no se han producido requiere sólo la erogación de los costos variables necesarios para hacerlos, ya que los costos fijos de la negociación se gastan de todas formas.
- 2.- La utilidad es extremadamente sensitiva a los cambios en las ventas.- Cuando se emplea el costeo directo, hasta el punto de que no exista ningún ingreso por ventas para absorberlo, - la porción fija de los gastos de fabricación se convierte en pérdida. El resultado es que, con el costeo directo, el aumento o disminución porcentual de la utilidad neta excede mucho a las ventas.
- 3.- La preparación de los presupuestos de caja y de la utilidad neta es más fácil. Se dice que el costo directo facilita formular tales estimaciones porque con él: a) los costos variables de producción y distribución se incluyen en los presupuestos en importes proporcionales a las ventas netas presupuestadas. b) Los costos fijos de producción y distribución - se incluyen en los presupuestos con el mismo importe sea cual fuere el presupuesto de ventas netas.
- 4.- Los niveles de producción del período anterior no afectan la utilidad neta del período correspondiente.- El costeo directo elimina de los costos por unidad, los gastos fijos de fabricación. El nivel de producción por lo tanto, no afecta dichos - costos unitarios y en consecuencia, tampoco al costo que se - asigna al inventario final.
- 5.- El cálculo del punto de equilibrio se simplifica.- El punto de equilibrio para una operación o negociación es el volumen al cual el exceso del ingreso por venta sobre el de los costos variables es igual a los gastos fijos.

- 6.- La determinación de los efectos de los cambios que se proyecten, en precio, volumen y costo, se hace más rápidamente.- En el costeo directo el elemento fundamental del costo se manifiesta en función de los gastos variables. Esto hace posible calcular fácil y exactamente las respuestas a preguntas tales como: a) El efecto del volumen adicional de ventas sobre la utilidad neta. b) El efecto de los cambios que incurren en precios y volumen sobre la utilidad neta. c) La clase de cambios en el precio que se requiere para compensar un cambio en los materiales o en la mano de obra.
- Evidentemente, si se puede hacer tales cálculos para toda la producción, puede realizarse también fácilmente para cualquier parte de sus partes.

2.1.2.3 OBJECIONES AL COSTEO DIRECTO

Las objeciones que hacen los defensores del costeo por absorción al costeo directo, son que éste:

- 1.- Origina una subvaluación de los inventarios en proceso y de artículos terminados.- El costeo directo elimina de la tasa de gastos de fabricación y por lo tanto, del costo del inventario los gastos de fabricación incurridos aplicables a los servicios no usados. Sin embargo, también omite del costo del inventario aquella parte de los gastos fijos que es correctamente aplicable al costo.
- 2.- Es una regresión en el concepto de lo que constituye el costo de fabricación.- La opinión de muchos contadores de costos es que el concepto de cuáles elementos constituyen el costo de fabricación regresa a lo que era cuando se originó la contabilidad de costos, a saber: material directo, mano de obra directa y gastos indirectos.
- 3.- Una tasa precisa de gastos según el costeo directo es difícil

de obtener.- Es difícil estimar con exactitud una tasa de gastos según el costeo directo que incluye sólo los gastos variables, porque pocas partidas de gastos de fabricación son completamente fijas o completamente variables.

4.- El costeo directo frecuentemente resulta ser el costo primo.- La tasa exacta de gastos en el costo directo es difícil de obtener. Así mismo, la tasa de gastos de fabricación que incluye sólo los gastos variables tiende a ser reducida.

Una práctica frecuente, por lo tanto, es predecir hasta qué tasa variable de gastos de fabricación y así resulta que el costeo directo viene a ser el costo primo, práctica según la cual el costo de fabricación y por lo tanto los inventarios, incluyen solamente material directo y mano de obra directa.

5.- Produce datos engañosos respecto a la utilidad neta, en empresas estacionales.- En negociaciones de temporada, el costeo directo produce resultados engañosos respecto a la utilidad neta, ya que va a tener períodos de pérdidas excesivas seguidas por períodos de utilidades anormalmente elevadas.

6.- No se adapta para su empleo en una política de precios o para determinar con exactitud la utilidad relativa del producto.- Empleando el costo directo es difícil mantener una política de fijación de precios basada en el costo total de producción y venta, debido a que los costos directos por unidad no muestran aquel costo.

Desde el punto de vista ideal, las líneas de productos deben contribuir a la utilidad neta de la producción en que usan los servicios de producción y distribución de la empresa.

Tales usos se miden con mayor exactitud sobre la base del empleo tanto de la mano de obra como de los gastos de producir y distribuir. Si la línea de productos usa la mitad de la mano de obra y gastos de producción y distribución de la empresa, emplea la mitad de sus servicios de producción y distribución, deben equitativamente contribuir con la mitad de la uti

lidad neta de la empresa. Pero, al excluir el costeo directo por unidad los gastos fijos de fabricación y distribución, falla al no reflejar los costos totales de la mano de obra y de los gastos, necesarios para fijar un margen de utilidad de -- acuerdo con el uso de los servicios de producción y distribución de la empresa.

- 7.- Tiene pocas ventajas que pueden observarse tan bien o mejor - que con el uso del costeo por absorción, cuando se emplea una tasa normal de gastos.- Si se emplea la tasa normal de gas---tos, el costo de absorción iguala o supera las ventajas del - costeo directo: a) Proporcionar un costo variable del importe de los artículos vendidos. b) Eliminar el nivel de producción del período anterior, como factor en la utilidad neta del período actual y c) Proporcionar una base para decidir la aceptación de pedidos.

En la actualidad, el consenso de la opinión de los contadores es que el costeo directo es aceptable sólo para fines internos de la administración. Es útil a la administración hasta el punto que proporciona las ventajas descritas anteriormente y por sólo ese hecho es aceptable para propósitos internos.

En la actualidad, los contadores están de acuerdo en general en que el costeo directo es inaceptable tratándose de información-financiera a acreedores y accionistas ya que subestima los inventa rios en lo que toca a la participación razonable de los gastos fi-jos de fabricación.

2.1.3 TECNICAS PARA VALUAR LAS OPERACIONES PRODUCTIVAS

Las empresas pueden elegir el sistema de costos (absorbente o directo) que más convenga a sus intereses y valuarlos sobre la ba-se de:

- 1.- Costos Históricos.

2.- Costos Predeterminados

siempre y cuando estos últimos se aproximen a los históricos bajo condiciones normales de fabricación.

2.1.3.1 COSTOS HISTORICOS REALES

"El registro de las cuentas de inventarios por medio de los - costos históricos, consiste en acumular los elementos del costo incurridos para la adquisición o producción de artículos."(5)

La técnica de valuación de los costos históricos pertenecen - al grupo de hechos consumados y no necesitan aclaración adicional, ya que los costos se obtienen después que el producto ha sido manufacturado.

Los procedimientos básicos para el control de operaciones productivas, que se deben tener en cuenta, son: Ordenes de producción y Procesos productivos, los que pueden emplear y adaptarse combinados de acuerdo con las necesidades y formas de producción de la entidad económica en particular.

2.1.3.2 COSTOS PREDETERMINADOS

Los costos predeterminados son aquellos que se calculan antes de hacerse o determinarse el producto.

"Los costos históricos son la técnica primaria de valuación, - los cuales se determinan después de haber realizado la producción - o el hecho, pero mediante progresos se ha llegado a la técnica de - valuación predeterminada, que consiste en conocer por anticipado - el costo; es decir, mediante ciertos estudios resulta posible obtener de antemano, con más o menos precisión el dato del costo res-pectivo" (6)

De acuerdo con la forma en que se determinen pueden clasifi--

carse en:

1.- Costos Estimados

2.- Costos Estándar

a continuación se detallan cada uno de ellos.

2.1.3.2.1 COSTOS ESTIMADOS

Es la técnica mediante la cual los costos se calculan sobre ciertas bases empíricas (de conocimiento y experiencia sobre la industria) antes de producirse un artículo o durante su transformación y tiene por finalidad pronosticar el valor y la cantidad de los elementos de costo de producción (materia prima directa, mano de obra directa y gastos indirectos). El objeto de la estimación es por lo general el conocer en forma aproximada cual será el costo de producción del artículo para efectos de poder dar cotizaciones a clientes. Actualmente el costo estimado no sólo tiene esa finalidad, sino que ha llegado más lejos tomándose como base para valor la producción vendida, la producción terminada y las existencias en proceso, pero teniendo en cuenta que las bases son estimadas y formuladas en el conocimiento empírico de la empresa de que se trate, el resultado obtenido difícilmente puede ser igual a los costos históricos que se obtengan, lo que hace que sea necesario efectuar ajustes de los costos estimados a los costos históricos.

Por lo tanto los costos estimados siempre tendrán que ser ajustados a los históricos. A través de esta técnica y ya que las bases para su cálculo son empíricas, el resultado obtenido se traduce en lo que puede costar el artículo que se va a fabricar o se está fabricando.

2.1.3.2.1.1 OBJETIVO DE LOS COSTOS ESTIMADOS

Los principales objetivos de los costos estimados son:

- 1.- Tener información amplia y oportuna.- Este aspecto lo debe cubrir a la perfección el costo estimado, ya que el costo histórico en la mayoría de las veces no cumple en lo referente a oportunidad, ya que depende de la contabilidad y muchas veces no se tiene al corriente. En lo referente a amplitud, todas las técnicas lo llevan implícito.
- 2.- Control de operaciones y gastos.- Aun cuando este aspecto lo cubre, la técnica de valuación histórica como la estimada, en esta última es mayor, ya que continuamente se está comparando con el costo histórico y se puede ir tomando decisiones sobre la marcha, en cambio con el histórico se tiene que esperar a que acontezca además, de que como es un resultado, sólo se -- puede comparar con períodos pasados.
- 3.- Determinación correcta del costo unitario.- De aquí se des--- prenden divisiones importantes, como son:
 - a) Fijar el precio de venta (cuando lo permita la oferta y la demanda).
 - b) Valuación de la producción terminada, en proceso y el costo de producción de lo vendido.
 - c) Políticas de explotación, producción, etc.

Con respecto a la determinación del costo unitario también se puede obtener por medio del costo histórico, pero los costos-predeterminados (estimados y estándar) lo obtienen anticipadamente y el histórico se tiene que esperar a los resultados para poder determinarlo.

2.1.3.2.1.2. VENTAJAS QUE SE OBTIENEN DE LOS COSTOS ESTIMADOS

- 1.- Gran auxilio en el control interno
- 2.- Es una medida de comparación, en donde las variaciones dan la pauta para corregir problemas.
- 3.- Sirve como escalón para la implantación de la técnica de va--

luación estándar.

- 4.- Es relativamente barata su implantación a comparación con el costo estándar.
- 5.- Adopción de normas correctas de venta para poder competir adecuadamente en el mercado.
- 6.- Determina anticipadamente las posibles utilidades que se tendrán, en relación con las operaciones en un período.
- 7.- En general es muy útil para la administración ya que con esa información se toman decisiones, se fijan precios, etc.

2.1.3.2.1.3 CASOS EN LOS QUE ES RECOMENDABLE LA UTILIZACION DE LA TECNICA DE VALUACION ESTIMADA

Aunque, los costos estimados es un gran adelanto para el control interno, en la toma de decisiones, un auxilio en la administración, no siempre se puede aplicar, ya que su implantación y su costo deben ser acordes, con la utilidad, servicio o rendimiento que se espera de la técnica, independientemente de que se recomienda - su empleo en los siguientes casos:

- 1.- Cuando las operaciones de fabricación no son complejas.
- 2.- Cuando los productos a fabricar son pocos, de similar estilo y tamaño o de formas iguales y repetitivos.
- 3.- Cuando la experiencia indica que existen variaciones tanto de un período a otro, como del período.
- 4.- Generalmente después de tener la experiencia del costo histórico.
- 5.- Cuando sus costos de implantación y administrativos sean justificables económicamente.

2.1.3.2.1.4 DIFERENCIAS ENTRE LOS COSTOS ESTIMADOS E HISTORICOS

- 1.- Los costos estimados se obtienen antes de manufacturado el -- producto o durante su transformación, los históricos después de manufacturado el producto.

- 2.- Los estimados se basan en cálculos de experiencias adquiridas y un conocimiento amplio de la empresa en cuestión.
Los costos históricos son un cómputo final, conociéndose tardíamente las deficiencias del costo.
- 3.- Para la obtención de los costos estimados es básico considerar cierto volumen de producción y determinar el costo unitario estimado.
- 4.- La característica especial, es que al hacer la comparación entre los costos estimados con los costos históricos, se deben ajustar los estimados a los reales.
Los costos históricos no requieren de ajustes.
- 5.- Los costos estimados indican lo que puede costar producir un artículo.
Los costos históricos indican lo que costó o se invirtió para producir un artículo.

2.1.3.2.2. COSTOS ESTANDAR

Es el cálculo hecho con bases científicas sobre cada uno de los elementos del costo, para efectos de determinar lo que un producto debe costar, por tal motivo, este costo está basado en la eficiencia y sirve como medidor del costo.

La técnica del costo estándar tuvo su origen a principios del siglo XX con motivo de la teoría llamada Taylorismo, o sea el desplazamiento del esfuerzo humano por la máquina y vino a convertirse en una técnica de valuación de costos aplicada a la contabilidad, a partir de la segunda década del presente siglo.

La técnica del costo estándar es la más avanzada de las existentes ya que sirve de instrumento de medición de eficiencia, porque su determinación está basada precisamente en la eficiencia del trabajo en la entidad económica.

El costo estándar indica lo que debe costar un artículo, con base en la eficiencia del trabajo normal de una empresa, por lo que al comparar el costo histórico con el estándar, las desviacio-

nes indican las deficiencias o superaciones perfectamente definidas y analizadas.

Es necesario un control presupuestal de todos los elementos - que intervienen en el producto directa o indirectamente.

Los costos estándar pueden ser:

- 1.- Circulantes.- Indica la meta a la que hay que llegar, en condiciones normales de producción sobre bases de eficiencia, es decir representan patrones que sirven de comparación para poder analizar y corregir los costos históricos. Pero si las bases para el cálculo han variado, obvio es que los costos estándar de ese tipo serán rectificadas.
- 2.- Fijos o Básicos.- Son aquellos que se establecen invariablemente y se establecen como índice de comparación o con fines estadísticos y no necesariamente deben ser cambiados aun cuando las condiciones del mercado no han prevalecido.

La característica especial del costo estándar es que los costos históricos deben ajustarse a los estándar.

2.1.3.2.2.1. OBJETIVOS DE LOS COSTOS ESTANDAR

Los costos estándar al igual que los costos estimados pertenecen al grupo de los predeterminados por tanto, persiguen los mismos objetivos, salvo aquellos que se refieren a los aspectos de progreso, profundidad, precisión, control interno, etc., propios del costo estándar, que dan lugar, además de los señalados en el costo estimado, a los siguientes:

- 1.- Respecto a la información oportuna y exacta, se acentúa lo referente a precisión.
- 2.- Unificación o estandarización de la producción, procedimientos y métodos.
- 3.- Análisis de las desviaciones, en atención a su causa.

Como se puede observar los tres puntos anteriores son exclusivos del costo estándar, por lo que lo hacen de mayor utilidad que

el costo estimado, aún cuando tiene sus contras, en lo que se refiere a su implantación, como se indica más adelante.

2.1.3.2.2.2. VENTAJAS QUE SE OBTIENEN CON LOS COSTOS ESTANDAR

- 1.- Gran ayuda en el control interno
- 2.- Es un patrón de medida ante lo realizado, por lo que las desviaciones son llamadas de atención.
- 3.- Adopción de normas correctas de venta para poder competir adecuadamente en el mercado.
- 4.- Determinar anticipadamente las posibles utilidades que se pueden lograr, con relación a un volumen de operaciones en un período determinado.
- 5.- Es muy útil a la administración con respecto a la información para toma de decisiones, fijación de precios, etc.

2.1.3.2.2.3. CASOS EN QUE ES ACONSEJABLE LA UTILIZACION DE LA TECNICA DE VALUACION ESTANDAR

Son los mismos casos que se recomiendan en el costo estimado, agregando que se recomienda su implantación generalmente después de haber tenido en práctica la técnica de valuación estimada.

2.1.3.2.2.4. DIFERENCIA ENTRE LOS COSTOS ESTIMADOS Y LOS ESTANDAR

- 1.- ESTANDAR.- Los costos históricos se ajustan a los estándar.
ESTIMADOS.- Los costos estimados se ajustan a los históricos.
- 2.- ESTANDAR.- Las variaciones no modifican al costo estándar deb--ben analizarse para conocer sus causas.
ESTIMADOS.- Las variaciones modifican el costo estimado mediante una rectificación en las cuentas afectadas.
- 3.- ESTANDAR.- El costo estándar hace estudios profundos, científicos para fijar sus cuotas.
ESTIMADO.- El estimado se basa en experiencias adquiridas y un conocimiento de la empresa.
- 4.- ESTANDAR.- Es más cara su implantación.
ESTIMADO.- Es más barata su implantación.
- 5.- ESTANDAR.- El costeo estándar indica lo que debe costar un artículo.

ESTIMADO.- El costo estimado indica lo que puede costar un artículo.

6.- ESTANDAR.- El costo estándar es la técnica máxima de valuación predeterminada.

ESTIMADO.- El costo estimado es la técnica primaria de valuación predeterminada.

7.- ESTANDAR.- Para su implantación del costo estándar es indispensable un extraordinario control interno.

ESTIMADO.- Para la implantación del costo estimado no es indispensable un extraordinario control interno.

2.2. METODOS DE VALUACION DE INVENTARIOS

Tanto por costeo absorbente como por costeo directo y ya sea que se manejen por costos históricos o predeterminados, los inventarios pueden valuarse conforme a los siguientes métodos:

- 1.- Costo Identificado
- 2.- Costo Promedio
- 3.- Primeras Entradas Primeras Salidas (P.E.P.S.)
- 4.- Ultimas Entradas Primeras Salidas (U.E.P.S.)
- 5.- Detallista

A continuación se detallan cada uno de los métodos de valuación.

2.2.1. COSTO IDENTIFICADO

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

Debido a la fluctuación en los precios, el costo unitario de los materiales comprados puede variar en el tiempo y el inventario puede contener artículos idénticos adquiridos a distintos costos. Cuando una empresa utiliza sólo pequeñas cantidades de materiales en la producción no es muy difícil asignar etiquetas a los materiales con su verdadero costo de factura identificable específicamente.

Bajo el método de costeo de identificación específica, las etiquetas de costo se quitan a los materiales conforme se les envía a producción. Esta cifra de costo, que se determinó originalmente mediante un examen de las facturas específicas, se utiliza para propósitos de contabilidad. Para propósitos de determinación de ingresos, este método puede prestarse a objeciones debido a la facilidad con que pueden asignarse costos arbitrarios y alterarse los ingresos mediante la elección de las unidades de materiales idénticos que se han empleado. Sin embargo, el costo de identificación específica puede ser apropiado cuando se lleva materiales especiales para trabajos especiales sobre pedido.

2.2.2. COSTO PROMEDIO

Con frecuencia no es posible marcar las mercancías o materiales, pieza por pieza, los precios de las facturas o símbolos que permitan la identificación de éstos con relación a otros lotes recibidos. Además, los precios de costo pueden variar durante el ejercicio para una misma mercancía. Por ello, es indispensable adoptar algún método que permita seguir la marcha interna de las existencias y calcular su costo de factura.

El método de promedio ponderado es uno de los recursos al que se puede recurrir, ya que sirve para aproximarse al costo de las mercancías en existencia según factura, cuando no se puede obtener el costo real partida por partida.

Este es un método preciso y en general razonable para calcular el costo del inventario. Se basa en la suposición de que las mercancías vendidas o empleadas en alguna forma, se toman en cada caso de las existencias en proporción exacta con las cantidades físicas de los diversos lotes que componen las existencias en ese momento, inclusive el inventario de apertura, que se toma como primer lote. La exactitud de este método como medio para calcular el costo real, depende evidentemente, en cualquier caso, del grado en que sea verdad esta suposición. Sin embargo debe recordarse que con ella se persigue un método razonable para la distribución del costo de las mercancías y que el procedimiento que acaba de expli-

carse no se presta a objeciones muy valederas, sobre todo cuando es muy alto el coeficiente de rotación.

Es bastante común la aplicación del costo promedio para la asignación de precios a las mercancías que salen del inventario. Cada vez que ingresa a éste un lote de mercancías se calcula un nuevo promedio y esta cifra se aplica a todos los pedidos internos que se cumplan hasta el momento de entrar un nuevo lote. Cuando se emplea este método para la asignación de precios debe dejarse un espacio en las fichas de almacén para dejar constancia de los diversos costos promedios. Estos precios se deben calcular con varias cifras decimales para lograr una mayor exactitud. Ello da alguna razón a quienes alegan que este sistema presenta complicaciones innecesarias.

2.2.3. PRIMERAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS (P.E.P.S.)

Significa que los costos unitarios de los primeros materiales comprados que están todavía en el inventario, son aquellos que se utilizan en el primer lugar para costear los materiales consumidos durante el período. Cuando el consumo de materiales es suficiente para agotar los primeros costos de compra el uso adicional de materiales se costea usando los costos unitarios de la segunda compra durante el período, etc.

Debe recalcar el hecho de que el patrón de flujo de costos no coincide necesariamente con el patrón real de flujo de materiales, es decir, el uso de P.E.P.S., no significa necesariamente que los materiales más antiguos son los que se usan primero. Más bien, significa que los costos más antiguos son los que se usan primero para propósitos de contabilidad, independientemente del verdadero flujo de materiales.

En general es muy recomendable la aplicación de los costos de factura por el método P.E.P.S. No existen objeciones serias en contra de este sistema, técnicas o de otra índole, y en cambio ofrece ventajas importantes que a continuación se pueden resumir en:

- 1.- El inventario se obtiene de acuerdo con los registros en uso - en forma sistemática y su resultado constituye un valor de costo sin reconocimiento de pérdidas o ganancias no realizadas.
- 2.- Con el sistema P.E.P.S. el inventario guarda por lo común una armonía razonable con las valuaciones corrientes del mercado.
- 3.- El movimiento supuesto de las mercancías, en cuanto a los ingresos y egresos, representa una condición que conviene respetar en todo lo posible.

2.2.4. ULTIMAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS (U.E.P.S.)

"El método U.E.P.S. consiste en suponer que los últimos artículos en entrar al almacén o a la producción, son los primeros en salir, por lo que siguiendo este método, las existencias al finalizar el ejercicio quedan prácticamente registradas a los precios de adquisición o producción más antiguos, mientras que en el estado de resultados los costos son más actuales." (7)

El método U.E.P.S. proporciona una mejor información acerca de los resultados de la empresa, ya que el costo de ventas involucra valores actuales que rigen en el mercado a una fecha determinada. Por lo tanto, el estado de resultados arroja utilidades o pérdidas reales evitándose así, la descapitalización de la empresa.

Bajo las actuales condiciones económicas inflacionarias, la presencia de utilidades ilusorias en inventarios, han presentado serias interrogantes acerca de la veracidad de las utilidades en aquellas empresas que no valúan sus inventarios por el método U.E.P.S.

El método U.E.P.S. para la valuación de inventarios es una técnica en la que los costos incurridos más recientes pasan al costo de ventas y se capitalizan los costos más antiguos en el inventario. Como tal, este método representa lo opuesto al método P.E.P.S. en el que los costos involucrados obedecen a una secuencia de entradas y salidas del inventario en el orden en que se incurrieron. La diferencia entre estos dos métodos se debe primordialmente a cambios en el nivel de precios, en los procesos de com

pra, producción y venta de bienes.

U.E.P.S. generalmente provee un útil significado en la medición de la utilidad, en virtud de la asignación más equitativa de ingresos y costos del período y es particularmente efectivo en la reducción del impacto inflacionario, en la determinación de la rentabilidad del inventario.

Los inventarios en el Balance General o Estado de Posición Financiera, tienden a retener costos a un nivel de precios que se extienden hacia atrás en el tiempo hasta el año en el que el método U.E.P.S. fue adoptado, consecuentemente, después de algunos años - de inflación progresiva en los precios, una compañía usando este - método valuará sus inventarios a valores considerablemente bajos - comparados con los costos de reposición.

El método U.E.P.S. consiste en considerar que en el flujo de inventarios, primero saldrán hacia su venta las partidas de más reciente adquisición o producción (y por lo tanto a los costos más - altos) quedando el inventario representado por las partidas de más antigua adquisición o producción (y por lo tanto, de costos más bajos).

2.2.4.1. VENTAJAS DEL METODO U.E.P.S.

A continuación se enumeran algunas de las más importantes ventajas que tiene el método U.E.P.S. cuando es implantado dentro de una empresa:

- 1.- Mejora el flujo de efectivo.- Los beneficios de elegir U.E.P.S. derivan esencialmente de una mejora en los flujos de efectivo provenientes de la reducción de impuestos. Beneficios adicionales en los flujos de efectivo son realizables en los años futuros mientras los costos continúen en incremento. Las mejoras en flujos derivadas de la adopción de U.E.P.S. son en base a una reducción en los pagos, tanto actuales como futuros, de impuestos, que podrían transformarse en una menor necesidad de créditos externos lo cual disminuiría la carga financiera de la empresa. Bajo estas circunstancias las condiciones

económicas nos podrán normar el criterio acerca de la conveniencia de elegir U.E.P.S.

- 2.- Enfrentamiento de ingresos contra costos más realistas.- Desde el punto de vista de reportes Financieros, el uso del U.E.P.S. enfrenta de forma justa, los costos de reemplazo de los inventarios actuales contra los ingresos al momento de la venta. En opinión de muchos analistas financieros, la asociación más directa de los costos con ventas bajo U.E.P.S., mejora significativamente la calidad de las utilidades.
- 3.- Posibilidad de aplicación parcial.- La empresa puede seleccionar para la adopción de U.E.P.S. diferentes elementos del costo y líneas de productos dentro de la misma, la elección puede limitarse a los materiales, incluyendo los materiales que integran los productos en proceso, así como los que forman parte del producto terminado. No se puede considerar solamente la mano de obra para adoptarse U.E.P.S. Las opciones como elementos del costo son:
 - a) Contenido de los Materiales.
 - b) Todos los Elementos del Costo.

Si la motivación del cambio es incrementar el flujo de efectivo reduciendo el pago de impuestos, podría cambiarse sólo los inventarios seleccionados dentro del criterio anterior, previo análisis de niveles de precio y cantidades de inventario. Tales cambios selectivos pueden dificultar la justificación para efectos contables y financieros.

Por otro lado, si lo que se desea al hacer el cambio, es mejorar la calidad de las utilidades reportadas, mediante un enfrentamiento de costos de reposición actuales, contra ingresos actuales, todos los inventarios deberán ser cambiados a U.E.P.S.

2.2.4.2. DESVENTAJAS DEL METODO U.E.P.S.

- 1.- Mayor trabajo administrativo.- Los cálculos y registros que son necesarios para llevar el método U.E.P.S. son por lo general mayores que bajo otros métodos, lo cual puede ocasionar algunos gastos administrativos adicionales.

- 2.- Utilidades reportadas menores.- Bajo este método las utilidades son menores que las que se podrían obtener bajo otros métodos de valuación, ello se debe a que se eliminan en gran parte las utilidades debidas por la inflación en los inventarios.
- 3.- Capital de trabajo subvaluado.- En la valuación bajo este método el capital de trabajo reportado es menor debido a una subvaluación en los inventarios. Esto trae como consecuencia una imagen financiera ante las instituciones crediticias que aparentemente pudiera ser mala. Sin embargo, esto distorsiona el hecho de que el capital de trabajo, no es más bajo y que adicionado al ahorro en el pago de impuestos, es mayor el beneficio que bajo otros métodos.
- 4.- Pago de dividendos.- En épocas de inflación es importante para determinar la cantidad a repartir de dividendos la base de utilidades reales y no ilusorias por la inflación en inventarios. Bajo el método U.E.P.S., los efectos de la inflación en inventarios son minimizados dentro de las utilidades por lo que es la base más propia a considerar para evitar la descapitalización de la empresa. Sin embargo, en muchos de los casos da un impacto negativo para aquellos que no están muy interiorizados con la mecánica de determinación de las utilidades y podría pensarse en resultados bajos comparativamente con otros años. Aun, cuando la Posición Financiera de la empresa sea mejor que bajo el método P.E.P.S. o Promedio.
- 5.- Acciones cotizadas en el mercado de valores.- Es posible el impacto adverso del cambio a U.E.P.S., sobre la base de aplicar las razones financieras convencionales del mercado de valores, deben evaluarse cuidadosamente por la empresa interesada en la adopción de U.E.P.S., ya que existen riesgos en el cambio como son: una reacción negativa debido a las utilidades menores y una baja posible en el precio de las acciones. Desde el punto de vista técnico, el valor del mercado debe aumentar, dado que financieramente no sólo no empeora sino que existe una mejoría, principalmente en el flujo de efectivo por el menor pago de impuestos.

6.- Participación de los trabajadores en las utilidades. La adopción del método U.E.P.S. no es aconsejable en el remoto caso de un período deflacionario, en virtud de que la utilidad que se reportaría sería exagerada y por lo tanto daría lugar al pago anticipado del I.S.R. y P.T.U.

Entre otras, éstas son las principales desventajas, que pueden llegar a ser significativas, pero que resultan irrelevantes a la luz de los beneficios que proporciona el método U.E.P.S., sobre todo en épocas de inflación.

2.2.5. METODO DETALLISTA

Este método se emplea ampliamente en los grandes almacenes de departamentos. En el fondo, el método no es más que un intento para aprovechar la circunstancia de que la mercancía que se vende al menudeo generalmente se marca artículo por artículo con precio de venta, más bien que con costos, con el fin de crear un procedimiento eficaz de inventario y un sistema de control de existencias. Sin embargo, en años recientes se ha tenido que agregar una serie de consideraciones en lo que respecta a los procedimientos de operación con las mercancías y de administración.

La aplicación del método está restringida a almacenes y departamentos que venden mercancías en la forma en que los reciben y no pueden aplicarse a los departamentos cuyo funcionamiento implica la manipulación de los productos y ciertas alteraciones de importancia.

El método dará resultados exactos solamente cuando se tenga gran cuidado en manejar facturas, marcar las mercancías, informar sobre el alza y la baja de precios marcados y cuando los agentes de compras y los encargados del tráfico de mercancías cooperen intensamente con el departamento de contabilidad.

2.2.5.1. FACTORES ESPECIALES QUE INTERVIENEN EN EL METODO DETALLISTA

TA

Hay que tener en cuenta los factores que a continuación se indican para poder implantar y manejar el método detallista:

- 1.- Variaciones del margen entre clases de mercancías y entre períodos de operación.
- 2.- Cambios en los precios que se marcaron originalmente: Posteriores marcas con recargos o rebajas.
- 3.- Los descuentos y bonificaciones que se apliquen a los costos de factura y a las ventas.
- 4.- El transporte y otros cargos que se aplican a las mercancías.
- 5.- Discrepancias y errores que provienen de varias causas.

Para que el método dé resultados precisos es esencial que se clasifique el costo de las mercancías, los valores de venta y las ventas reales y que el inventario se calcule de acuerdo con los distintos grupos. Los registros clasificados de almacenes y el sistema de inventario continuo son por lo tanto, características naturales del método, tal como se ve en la práctica. En relación con el manejo de los cambios de precios; existen muchas opiniones diferentes, particularmente en lo que respecta al modo de manejar las rebajas en relación con el cálculo del porcentaje de margen. Generalmente se convierte en que los descuentos pueden acreditarse a los costos de factura o considerarse como un producto departamental, según lo prefiera la gerencia, sin quebrantar la integridad del método. Se debe incluir en el costo los cargos de transporte y así, se hace generalmente; se supone que el margen bruto cubre todos los demás cargos. La posibilidad de error que hay en el empleo del método es indiscutiblemente seria, especialmente en relación con el manejo de cambios de números en los precios de detalle, que surgen diariamente en los grandes almacenes. También, puede presentarse a discrepancias como consecuencia de robos, destrozos, errores al cargar la cuenta del cliente, etc. En vista de estas posibilidades se recomienda que se realicen inventarios periódicos, aún cuando se emplee el sistema de inventario continuo.

C A P I T U L O I I I - U.E.P.S. M O N E T A R I O
(GENERALIDADES)

- 3.1. Definición del Método
- 3.2. Antecedentes
 - 3.2.1. Inflación Monetaria
 - 3.2.2. El U.E.P.S. Monetario en México
 - 3.2.3. El B-10 en la Valuación de Inventarios y Costo de Ventas
 - 3.2.3.1. Actualización de Inventarios
 - 3.2.3.2. Actualización del Costo de Ventas
 - 3.2.3.3. Comentarios Sobre el Boletín B-10
- 3.3. Objetivos del Método U.E.P.S. Monetario
- 3.4. Consideraciones Generales Sobre la Utilización del Método U.E.P.S. Monetario en la Empresa
- 3.5. Consideraciones Sobre los Métodos Globales
 - 3.5.1. Agrupación de Inventarios
- 3.6. Tratamiento Contable del Método U.E.P.S. Monetario
 - 3.6.1. Presentación del Método U.E.P.S. Monetario en los Estados Financieros
- 3.7. Aspecto Fiscal
 - 3.7.1. Principales Fundamentos Fiscales
 - 3.7.2. Reforma Fiscal 1987
 - 3.7.2.1. Deducción de Inventarios con Posterioridad al 31 de Diciembre de 1987
 - 3.7.2.2. Nivel Optimo de los Inventarios al 31 de Diciembre de 1990
 - 3.7.2.3. Deducción del Activo Compensable
 - 3.7.2.4. Participación de los Trabajadores en las Utilidades de la Empresa
- 3.8. Aspecto Financiero

C A P I T U L O I I I

U.E.P.S. MONETARIO (GENERALIDADES)

3.1. DEFINICION DEL METODO

Actualmente se está viviendo una época inflacionaria, en donde los precios de los materiales y las mercancías están en constante fluctuación, por lo que es pertinente utilizar un método de valuación de inventarios adecuado para que sea posible reflejar el efecto inflacionario en la información financiera.

Para poder solucionar estos problemas los Contadores Públicos y especialistas de la materia han ideado el llamado U.E.P.S. Monetario que no es otro método más de valuación de inventarios sino solamente una modificación del método U.E.P.S.

"El método de valuación denominado U.E.P.S. Monetario o U.E.-P.S. a Valores Monetarios se basa en el hecho de considerar a la totalidad del inventario como una unidad de valor, puesto que sin lugar a dudas el valor es el común denominador en la diversidad de artículos que se manejan." (8)

La característica principal del método U.E.P.S. Monetario es la Base de Valor Monetario que usa pesos como unidad de medida en lugar de cantidades de mercancías específicas en cada categoría o grupo. Este procedimiento requiere que las mercancías que componen el inventario sean segregadas en grupos homogéneos.

La unidad de medida del U.E.P.S. Monetario es el peso monetario de los artículos, el cual tiene diferente expresión de valor de una fecha a otra, situación que se acentúa en épocas de inflación.

En el U.E.P.S. Monetario las comparaciones de inventarios finales e iniciales se hacen valuando los mismos a precios del año base.

Para estar en condiciones de efectuar la comparación que se señala en el párrafo anterior es necesario convertir los valores actuales a valores del año anterior o de años anteriores.

Dentro de la técnica de U.E.P.S. Monetario se han desarrollado dos procedimientos que se conocen como:

- 1.- Doble extensión
 - 2.- Indices Encadenados o Encadenamiento de Indices
- los cuales se explicarán en el siguiente capítulo con más detalle.

3.2. ANTECEDENTES

El método U.E.P.S. nació en la década de 1930, en los Estados Unidos de Norteamérica y sus primeras aplicaciones se hicieron en compañías petroleras y en empresas con poca variedad de productos. En el año de 1938 el Congreso de los Estados Unidos de Norteamérica aceptó para efectos fiscales la utilización del método U.E.P.S. Condicionando su aplicación a que los causantes lo usarán también para efectos contables y a que se identificarán en forma específica los artículos o productos que se valuarán con el método U.E.P.S.

En el año de 1941, surge un nuevo concepto de U.E.P.S. denominado monetario y cuya característica principal es que no requiere la identificación específica de los movimientos de artículos en inventarios. Este método fue aceptado para efectos fiscales hasta 1949 y sujeto a varias restricciones, no obstante en los años de 1940 a 1950 un número importante de compañías adoptaron el U.E.P.S. porque en los años de posguerra mundial y de la guerra de Corea, los niveles de precios tuvieron alzas significativas y las empresas querían mostrar dentro de sus estados de resultados costos actualizados.

En el año de 1961 el Congreso de los Estados Unidos de Norteamérica emite diversos reglamentos sobre el método de valores monetarios U.E.P.S. que facilitan la adopción de este método a un gran número de empresas.

3.2.1. INFLACION MONETARIA

La inflación es el fenómeno de alza general y persiste del nivel de precios cuya manifestación en el ámbito monetario se refleja por una devaluación interna de la moneda.

Cuando tal devaluación trasciende a fronteras del mercado in-

ternacional de cambios, situación actual de nuestra moneda flotante, el impacto de la inflación se ve reflejado por bruscas variaciones en los niveles de precios, creando incertidumbre e inestabilidad en el mercado interno distorsionando con ello a:

- 1.- La valuación del activo en el Estado de Situación Financiera.
- 2.- Determinación de los costos de producción.
- 3.- La determinación de la utilidad neta en el Estado de Resultados.

Los inventarios y el activo fijo constituyen los rubros del Estado de Situación Financiera mayormente influenciados por los efectos de la inflación y dado que son precisamente los inventarios los que se encuentran íntimamente vinculados con la determinación de las utilidades, por consecuencia un inventario subvaluado reflejara una disminución en el costo de ventas y a la vez una utilidad mayor, por el contrario un inventario inflavaluado aumenta el costo de ventas y disminuye la utilidad.

Es de reconocer que aún, no se ha llegado a soluciones totalmente satisfactorias y de aceptación general en relación con los fenómenos inflacionarios, sin embargo, existen algunas prácticas que ayudan a aminorar los efectos de la inflación como son:

- A) Obtención de Crédito.- Constituye una medida transitoria para solucionar los efectos de la inflación ya que no debe perderse de vista los intereses que causa la deuda, lo cual no es una buena política financiera.
- B) Rotación Acelerada del Capital.- La rotación que ha tenido el capital será, aquella que surja de la razón que existe entre las ventas netas y el capital contable, lo que nos da a conocer el número de veces que se vendió el capital contable.
- C) Convenios de Compras a Futuro.- La contratación de precios unitarios de compra por anticipado también representa una protección contra la inflación al asegurar las compras futuras a costos actuales.
- D) El método U.E.P.S. de Valuación de inventarios.- Cualquiera que sea el grado de inflación, al emplear el método U.E.P.S. el efecto de aplicar los costos más recientes a los ingresos actua

les se refleja una menor utilidad, la cual es sujeta de impuesto, de participación y no afecta la reposición de inventarios.

Al analizar los aspectos anteriores, se podrá observar que lo comentado (valuación por U.E.P.S.) constituye un medio que no requiere de inversión de capital ni de convenios o acuerdos que comprometan la estabilidad de la compañía, por lo cual, es el más apropiado y ventajoso para contrarrestar la inflación o pérdida del poder adquisitivo de la moneda.

3.2.2. EL METODO U.E.P.S. MONETARIO EN MEXICO

En México hasta antes de 1976 pocas compañías utilizaban el método U.E.P.S., ya que los cambios de niveles de los precios no eran importantes y la complejidad de manejar el método U.E.P.S. no se veía compensada con el beneficio de información significativa diferente a lo que tradicionalmente se obtenía utilizando otro método de valuación.

Es en los últimos años cuando diversas empresas mexicanas comienzan a utilizar el método U.E.P.S., a partir de 1976 la L.I.S.R. simplifica los requisitos que deben cumplir los contribuyentes para usar el método U.E.P.S. para efectos fiscales.

Dentro de los preceptos que marca la L.I.S.R. en el artículo 60 Bis, señala el procedimiento que deben seguir los contribuyentes que teniendo implantado el método de valuación de Costos Promedio o el de P.E.P.S., soliciten cambio por el de U.E.P.S.

Dentro de este marco la L.I.S.R. contempla el cambio de un método de valuación a otro, las autoridades podrán así autorizar el cambio al método U.E.P.S., esto permite a las empresas tomar como alternativa el U.E.P.S. Monetario, que es el método que permite reflejar el impacto de la inflación en la información financiera.

3.2.3. EL B-10 EN LA VALUACION DE INVENTARIOS Y COSTO DE VENTAS

El proceso inflacionario ha provocado gran preocupación entre los estudiosos de la materia, debido a la gravedad del problema y sus implicaciones económicas; a finales de 1979 el Instituto Mexi-

cano de Contadores Públicos, A.C., emitió el boletín B-7 "Revelación de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera" cuyo fin era tratar de establecer las bases que permitieran dar claridad y significado a la información contable.

Dada la situación que se vivió en 1982 y en base a la experiencia e investigación del problema, salió a la luz el boletín B-10 "Reconocimiento de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera" el cual pretende establecer las reglas de valuación y de presentación de las partidas relevantes en la información financiera y a la vez más afectadas por la inflación, mismas que se mencionan a continuación:

- 1.- Inventario y Costos de Ventas.
 - 2.- Inmuebles, Maquinaria y Equipo así, como la Depreciación Acumulada del Periodo.
 - 3.- Capital Contable.
- además deberá determinarse:
- a).- Resultado por Tenencia de Activos no Monetarios
 - b).- Costo Integral de Financiamiento
 - c).- Método por el cual se Reexpresa

"Para la actualización de estas partidas, cada entidad de acuerdo con las circunstancias, podrá optar por el método de ajustes por cambios en el nivel general de precios o por el de costos específicos" (9)

3.2.3.1. ACTUALIZACION DE INVENTARIOS

En primer lugar se dice: "El monto de la actualización será la diferencia entre el costo histórico y el valor de actualización" (10) para ello se puede elegir entre los dos métodos antes mencionados, para el método de costos específicos se podrá seguir cualesquiera de los siguientes mecanismos, siempre y cuando éstos sean representativos en el mercado.

- 1.- Determinación del inventario aplicando el método de primeras entradas primeras salidas (P.E.P.S.)
- 2.- Valuación del inventario al precio de la última compra efectuada en el ejercicio.

- 3.- Valuación del inventario a costo estándar cuando éste sea representativo.
- 4.- Emplear índices específicos para los inventarios, emitidos por una institución reconocida o desarrollados por la propia empresa en base a estudios técnicos.
- 5.- Emplear costos de reposición cuando éstos sean sustancialmente diferentes al precio de la última compra efectuada en el ejercicio.

3.2.3.2. ACTUALIZACION DEL COSTO DE VENTAS

El objeto de actualizar el costo de ventas, es relacionar el precio de venta obtenido por artículo con el costo que le hubiese correspondido en el momento de la misma.

Para actualizarlo es factible elegir entre los siguientes mecanismos:

- 1.- Método de ajustes por cambios en el nivel general de precios, con este mecanismo se expresa a la fecha de balance, el costo histórico a precios de poder de compra, mediante el índice de precios al consumidor, el cual se aplicará a los inventarios finales e iniciales así como a las compras del período.
- 2.- El método de actualización por costos específicos (valores de reposición). Este se determina a través de cuatro enfoques diferentes que son:
 - a) Estimar su valor actualizado mediante la aplicación de un índice específico.
 - b) Aplicar el método de Ultimas Entradas Primeras Salidas, (U.E.P.S.); en caso de que en el ejercicio se hayan consumido capas de años anteriores, el método debe ser complementado con los ajustes correspondientes.
 - c) Valuar el costo de ventas a costos estándar, cuando éstos sean representativos de los costos vigentes al momento de las ventas.
 - d) Determinar el valor de reposición de cada artículo en el momento de su venta.

A fin de lograr que las cifras tengan significado habrá que

utilizar el mismo método de reexpresión en cada concepto. Cuando se valúa bajo U.E.P.S. Monterio se tiene un mayor efecto que en el U.E.P.S. tradicional además, de que no va en contra de lo establecido en el boletín B-10 emitido por el I.M.C.P., A.C. ya que en sus métodos de índices en cadena y de valores, se toma como valor de ajuste a la diferencia entre el valor histórico y el valor actual, una vez que se ha aplicado los índices internos de la inflación.

Un buen manejo de recursos, implica el aprovechamiento de los medios con que cuenta una empresa, así como del conocimiento adecuado de la información financiera, y el método U.E.P.S. ayuda a reexpresar el costo de ventas, mediante un solo ajuste que se efectúa al finalizar el año, sin embargo, es necesario reconocer que la sola utilización de este método no forzosamente cubre los requerimientos del boletín B-10, ya que en el caso de las reducciones de capas de años anteriores se deja de cargar al costo valores actualizados, debido a que el costo de capas antiguas es bajo y por lo tanto es conveniente si existe una reducción de capa, efectuar un asiento complementario al costo en la porción de cada reducida.

Si se registra contablemente el método, se debe tener presente que el B-10 requiere que los inventarios en balance se presenten a valores de reposición, sin embargo al usar U.E.P.S., el inventario queda valuado más no así el costo de ventas y viceversa al emplear P.E.P.S. el costo de ventas estará bajo valuado pero el inventario no.

Por lo anterior el concepto no actualizado deberá reexpresarse por cualquiera de los procedimientos señalados.

Debido a que el monto de la actualización del inventario y el costo de ventas sólo pueden determinarse al final del período, es recomendable emplear una cuenta transitoria para acreditar la contrapartida de dicha actualización, al final del período se saldará, según el caso, contra cada uno de los componentes que la integran.

3.2.3.3. COMENTARIOS SOBRE EL BOLETIN B-10

Después de haber presentado los métodos para actualizar el inventario y el costo de ventas se expondrán algunas de las conclusiones obtenidas:

El método de ajustes por cambios en el nivel general de precios las ventajas que ofrece son entre otras: la sencillez y el costo razonable de su implantación, la uniformidad de su aplicación y su facilidad de verificación lo que provoca que exista una mayor confianza en la información obtenida, pero también presenta una gran desventaja, que la significación de la información no siempre es válida, porque en ocasiones los costos específicos de los conceptos mencionados no se correlacionan con el índice general de precios.

Por lo que respecta al método de costos específicos consiste en presentar los conceptos monetarios, no monetarios y los gastos relacionados con los mismos, sobre la base de su valor de reposición alejándose por consiguiente de su valor histórico.

La ventaja principal de este método (cuya obligatoriedad es para las empresas inscritas en la bolsa de valores) da gran significación a la información. Se considera que este método presenta entre otras deficiencias que su interpretación e implantación es compleja, sus costos inherentes son más elevados que en el método anterior, la valuación de los activos implica cierta flexibilidad y por lo tanto se puede llegar a caer en ciertas subjetividades, que dificultan la verificación de la información y como consecuencia se deteriora la confiabilidad.

Independientemente de lo anterior, es conveniente que antes de poner en marcha la aplicación de este método se realicen los suficientes análisis para conocer las posibilidades de funcionamiento del mismo.

En base a la experiencia de personas allegadas al tema, se considera que el método de ajuste por cambios en el nivel general de precios, tiene mayor variabilidad en su aplicación y en su comprensión para los usuarios, sin embargo cada empresa de acuerdo a

sus necesidades y posibilidades de información deben determinar - cual es el más adecuado.

Respecto al método de costos específicos, procedimiento - - U.E.P.S., tiene como desventaja que se abate tanto el valor de los inventarios que en un determinado momento no es posible manteniéndolo, por lo que hay que valorar a costos actuales para que las cifras sean representativas de la realidad económica y por lo tanto sean informativas, ya que en algunas ocasiones los inventarios se encuentran debajo de su valor de realización.

El Estado de Resultados y el Estado de Posición Financiera - son más informativos, pues además de mostrar las cifras históricas se pueden conocer cifras actuales y cual es el efecto que ha provocado la inflación sobre la economía de la entidad y sus posibilidades de sobrevivir ante tal situación.

Después de haber mostrado una breve semblanza de los aspectos del B-10 "Reconocimientos de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera", podemos considerar que:

El boletín B-10 se emitió como un paso más en la búsqueda de soluciones al problema que enfrenta no sólo las entidades económicas sino todo el país, más no como una solución definitiva a dicho problema. A pesar de todas las críticas, inconformidades y dificultades que presenta, constituye una opción más para mostrar la verdad financiera de las entidades en su ambiente inflacionario.

Con la emisión del boletín B-10 el I.M.C.P. ha dado un paso - trascendental en la profesión contable y sobre todo en la objetividad de la información financiera.

3.3. OBJETIVOS DEL METODO U.E.P.S. MONETARIO

En el U.E.P.S. Monetario a diferencia del U.E.P.S. Tradicional, la comparación entre el inventario inicial e inventario final no se hace en unidades sino en valores.

La incertidumbre de algunas empresas es saber qué beneficios trae consigo la utilización del método U.E.P.S. Monetario, es por esto que es necesario anotar los objetivos del método:

- 1.- El principal objetivo del uso del U.E.P.S. Monetario, es proporcionar un estado de resultados más real, evitando que se muestren utilidades inexistentes, las cuales son gravadas por el I.S.R. y además se lleguen a distribuir entre los accionistas con riesgo de descapitalización de la empresa.
- 2.- Otro objetivo fundamental del U.E.P.S. Monetario consiste en postular que, en tanto se mantenga en el almacén el mismo número de unidades, debe mantenerse el mismo costo original de estas unidades sin importar la rotación real, ya que toda la compra será una reposición de existencias y por lo tanto el diferencial entre el costo de compras y el costo de las existencias anteriores no es otra cosa que el impacto de la inflación, que debe ser reconocido como un costo del ejercicio.
- 3.- Buscar la diferencia entre el inventario final valuado a costos promedio, que es el dato conocido, y el mismo inventario valuado a costos originales, la diferencia entre ambas valuaciones será la cantidad que se llevará al costo de ventas al final del ejercicio para así reconocer en dicho costo el impacto de la inflación y evitar así la descapitalización de la empresa por la triple vía: I.S.R., P.T.U. y pago de dividendos a accionistas.

3.4. CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE LA UTILIZACION DEL METODO U.E.P.S. MONETARIO EN LA EMPRESA

El tomar la decisión de cambiar el método de valuación U.E.P.S. implica considerar una serie de condiciones económicas y financieras básicas, que se toman como base para que la conversión al procedimiento resulte realmente de provecho para la empresa, razón por la cual, ha de tenerse presente cada uno de los siguientes puntos:

- 1.- La inflación de los inventarios deberá ser continua y proyectada.- Esto es prever niveles futuros de precios por producto, incluyendo mano de obra y gastos fijos, además de calcular los niveles futuros de precios a nivel país, si se determinan reducciones de precios a largo plazo, tendrá que estudiarse seriamente la elección del método por lo menos a lo que respecta

a tales componentes de inventarios.

- 2.- Bajos impuestos.- Si los impuestos fueran bajos o inexistentes para una compañía poco o nada se ganaría en el flujo de efectivo, a través de este mecanismo, si la tasa efectiva de impuestos aumentara, la liquidación involuntaria de inventario traería consigo una cantidad adicional de ganancias sujetas al pago de contribuciones, mucho más altas que las que prevalecían antes del incremento en el impuesto.
- 3.- Cambios en cantidad. El U.E.P.S., deberá ser adoptado de preferencia cuando las cantidades en el inventario físico estén en su nivel normal o cerca de él. Si se anticipa que grandes cantidades de inventario van a ser adquiridas después de la adopción del U.E.P.S., los bajos niveles de precios en los inventarios del año base serán significativos, y los incrementos durante los años de inflación serán cargados en forma indefinida creando un enfrentamiento de costos U.E.P.S. actualizados contra ingresos inflados, cualquier beneficio de la adopción del método deberá ser realizado sólo después de que el nivel de los inventarios, al momento del cambio, haya sido estabilizado y se esperen posteriores aumentos de precio.
- 4.- Efecto de la reducción de ganancias.- ¿Cómo reaccionaría el mercado de valores a las ganancias más bajas anunciadas por la compañía que ha adoptado U.E.P.S. Monetario?
¿Declinarían los precios de las acciones cotizadas en bolsa?.
Lógicamente el valor del mercado debería aumentar cuando una compañía se convierte al método, puesto que se maneja el flujo de efectivo por los beneficios en el impuesto, si el efectivo puede ser invertido en forma positiva, el valor actual, descontado de futuros flujos de efectivo, debe ser mayor al valor del mercado.
- 5.- Participación de ganancias y planes de bonificación.- Los ingresos de beneficiarios en la participación de ganancias y planes de bonificación pueden ser afectados en forma adversa con la utilización del método.
Podría ser que los planes de bonificación y participación de ganancias tuvieran que ser hechos nuevamente a fin de dar un

tratamiento equitativo para todos los beneficiados. Si las bonificaciones y planes de incentivos son computados sobre bases diferentes a las de U.E.P.S. después de la conversión puede existir una reacción negativa por parte de los accionistas, así como una publicidad adversa.

- 6.- Propósitos de la gerencia.- El cambio al método U.E.P.S. podría dañar tendencias históricas e interrelaciones con la gerencia, la evaluación del personal clave se vuelve difícil -- cuando una medida cambia de repente, por supuesto los valores P.E.P.S. pueden seguirse reportando junto con los valores del nuevo método para propósitos de la gerencia interna.
- 7.- Estados Financieros Intermedios.- Al utilizar los métodos globales de valuación la compañía continúa llevando sus libros bajo el método de valuación acostumbrado y hace un ajuste anual U.E.P.S., esto significa que en fechas intermedias, la compañía estima niveles de inventario para el fin del período con el objeto de estar en posibilidades de predecir niveles de inventario final y determinar el ajuste U.E.P.S. en fechas intermedias.
- 8.- Introduce a indecisiones.- La utilización del U.E.P.S. Monetario o métodos globales de valuación U.E.P.S. no sólo introduce a indecisiones en el reporte financiero intermedio, sino que retrasa la información debido al procedimiento adicional que se realiza al final del año.
- 9.- Subsidiarias extranjeras.- Podría existir compañías subsidiarias extranjeras en países que no permiten la valuación bajo los métodos globales, para efectos de impuestos, por lo tanto, se tendrá que decidir si es apropiado adoptarlo para operaciones extranjeras, además de las nacionales
- 10.- Falta de comparabilidad.- Un cambio en el método de valuación de inventarios de P.E.P.S. a U.E.P.S. implica una falta de comparabilidad entre un ejercicio y otro.
- 11.- Requerimientos fiscales y Estados Financieros.- Las limitaciones impuestas por la S.H.C.P., son también factores significativos que deben ser considerados. Es importante distinguir para efectos de su tratamiento fiscal si se está hablando de:

- a) Cambio de otro método a U.E.P.S.
- b) Adopción de U.E.P.S. por una empresa que empieza
- c) Revisión de U.E.P.S. (esto es del U.E.P.S. tradicional a cualesquiera de los métodos globales o bien, cambio del método de unidades al de valores o índices en cadena).

12.- Contratos y acuerdos crediticios.- Con frecuencia los acreedores restringen a las empresas a través de contratos en cuanto a la cantidad de unidades retenidas disponibles para el pago de dividendos en efectivo, e imponen otras restricciones basadas en razones financieras del Balance General y/o del Estado de Resultados.

3.5. CONSIDERACIONES SOBRE LOS METODOS GLOBALES

Existen situaciones especiales que deben tomarse en cuenta al manejar los inventarios por los métodos globales y que afectan el resultado de la aplicación del mismo.

Como se ha observado al calcular el efecto U.E.P.S. del año - puede haber aumentos o disminuciones que normalmente se denominan capas del año o absorción de capas de años anteriores o año base - según el caso; haciendo un breve análisis, al haber aumento en la capa de mercancías el efecto U.E.P.S., se ve continuamente incrementado, pero en el momento que se tiene una reducción de artículos, disminuye dicho efecto, debido a que se consumen las capas de productos ya creadas y las nuevas capas de inventario se valúan al costo del año, el cual será muy superior al de las capas consumidas, por lo tanto, cuando hay un aumento en capa el cargo al costo bajo U.E.P.S., será mayor al que se tendrá de haber reducido las capas antiguas.

Así mismo, en el año en que se sufre la reducción, el costo de ventas se ve disminuido por cargarse una parte a los costos de años anteriores, que son inferiores a los actuales.

Dependiendo de la importancia del efecto de reducción en capas, puede ser incluso recomendable, separar este efecto en el Estado de Resultados o bien revelarlos en las notas a los Estados Financieros.

Los métodos U.E.P.S. de valores obligan a efectuar una doble valuación para todos los artículos existentes en el inventario al cierre del ejercicio. Sin embargo, ¿qué pasa con aquellos artículos que no existían en el inventario base (doble extensión) o en el inventario del año anterior (índices en cadena)?, ¿no deben ser valuados? o bien ¿a qué costo deben ser valuados?

Se recordará que los métodos de valores manejan únicamente cantidades monetarias y no físicas, por lo cual, la primera pregunta se resuelve en el sentido de que los nuevos artículos sí deben ser valuados. En relación a la segunda pregunta, se observó que en los métodos de valores se determinan aumentos y decrementos en el volumen en apoyo a valores del año anterior, o año base, por lo que todos los productos que se incluyen en el inventario, deberán ser incluidos en la doble valuación y en forma ordinaria se deberá recalcular el costo del año base, el cual podrá ser calculado de alguna de las siguientes formas:

- 1.- Recalculando todos los factores del costo que se tenían en el año base o año anterior (cotizaciones, facturas, etc.).
- 2.- Por comparación en artículos similares que había en el año base o año anterior, conciliando desde luego cualquier diferencia que pudiera ser importante.
- 3.- Usando el índice de costo base para deflacionar los valores de adquisición.

Los incrementos son valuados usando un índice que refleje el aumento de los precios promedio para el inventario en un período determinado, este índice corresponde a la relación entre el inventario actual a precios actuales, con el inventario actual a precios de la base.

Los decrementos se definen como los pesos por los que el inventario actual valuado a precios año base o año anterior, es menor que el inventario U.E.P.S. del año presente. La disminución o decremento se toma de la última capa añadida al inventario U.E.P.S., o el de la base si no hubiese capa.

3.5.1. AGRUPACION DE INVENTARIOS

Para que de la valuación a U.E.P.S. Monetario, se obtengan los frutos esperados, es conveniente que la agrupación que se haga de los inventarios no sean por conjuntos muy grandes, ya que si hubiera mercancías de lento movimiento, (obviamente se deberá excluir artículos obsoletos), el índice de inflación tendría que ser mayor en éstas y en agrupaciones globalizadoras se perdería la apreciación del comportamiento de los artículos.

Resumiendo, con un número limitado de agrupaciones esto es, grandes grupos, se tiene un impacto muy reducido en la valuación total de las mercancías, ya que pueden ser compensadas con incrementos en unidades de otros artículos incluidos en la agrupación. Por lo que será conveniente que además de las características del artículo se tomen en cuenta los índices de rotación de inventarios.

Algunas de las formas de agrupación más usadas se comentan a continuación:

- 1.- Agrupación por tipos de inventario.- Consiste en armar grupos para la valuación U.E.P.S., por cada rubro del inventario, como sería básicamente: materia prima, producción en proceso, y producto terminado; aún cuando este tipo de agrupación permite conocer el efecto U.E.P.S., por rubro de inventario, al hacer las segregaciones, en el caso de compañías que en forma tradicional fabrican el mismo tipo de artículos, se puede dar el caso que en un año determinado, una de las agrupaciones se encuentren en su mínimo y sin embargo el inventario total sea igual o mayor que en el año anterior, situación que provocaría perder el efecto U.E.P.S. acumulado en la agrupación reducida.
- 2.- Unidad natural de negocios.- Puede definirse como la actividad productiva total para la obtención y comercialización de un producto o línea de productos similares, la cual abarcaría desde la adquisición de materias primas, su transformación y la venta del producto terminado.

Bajo este concepto de valuación U.E.P.S. en una compañía manufacturera se podría hacer por divisiones, si es que la compa-

ña realiza actividades bien definidas, o consideran todos sus inventarios como una sola unidad de negocios, es decir, que toda su operación está enfocada a un solo tipo de producción. Las ventajas de utilizar la agrupación de unidad natural de negocios, es que cualquier movimiento compensado entre los distintos inventarios no repercute en el cálculo del efecto U.E. P.S.

Es conveniente aclarar que este método es sólo aplicable a compañías manufactureras y no al comercio aún cuando no existe ninguna reglamentación contable o fiscal en México al respecto.

- 3.- Agrupaciones por líneas.- Consiste en efectuar agrupaciones por línea de productos similares de tal manera que las altas o las bajas de productos se compensen entre sí al estar agrupados en la misma línea, este tipo de agrupaciones es recomendable para tiendas de autoservicio o distribuidores al mayoreo. En algunas empresas manufactureras se puede llegar a utilizar este tipo de agrupaciones, siendo posible realizar grupos de materia prima, mano de obra y gastos indirectos.

3.6. TRATAMIENTO CONTABLE DEL METODO U.E.P.S. MONETARIO

Cuando el método U.E.P.S. Monetario se pretenda establecer únicamente para fines fiscales no provocará cambios en los sistemas contables existentes dentro de la entidad económica, esto es, se seguirá utilizando el método hasta entonces empleado como puede ser Costos promedio, o bien P.E.P.S., de acuerdo con el sistema de costos que se encuentre en vigor. El efecto que se origine como resultado de la comparación entre inventarios a U.E.P.S. y los inventarios P.E.P.S. o Costos Promedio de acuerdo con el sistema vigente, se registrará únicamente una vez al año, al final de cada ejercicio fiscal.

Debido a que con el método U.E.P.S. Monetario no es posible conocer el valor individual U.E.P.S. de cada una de las partidas que integran el inventario, es necesario el manejo de una cuenta complementaria de activo llamada "Reserva U.E.P.S." la cual será

manejada por cada grupo existente en la empresa, como materia prima, producción en proceso y producto terminado.

Al final de cada ejercicio fiscal será necesario correr el siguiente asiento contable como consecuencia del ajuste U.E.P.S. al costo que se hubiere originado:

	PARCIAL	DEBE	HABER
COSTO DE VENTAS		X	
RESERVA U.E.P.S.			X
MATERIA PRIMA	X		
PRODUCCION EN PROCESO	X		
PRODUCTO TERMINADO	X		

El cargo adicional que se efectúe al costo de ventas, originado por el cambio de método de valuación a U.E.P.S. en el año de cambio sólo será para efectos del I.S.R. y P.T.U., en la medida en que el volumen de inventarios se reduzca con respecto al año de cambio.

A partir del segundo año de adopción del método U.E.P.S., los cargos originados por la disminución en los inventarios serán deducibles totalmente para efectos del I.S.R. y P.T.U. afectando las provisiones relativas a dichas cuentas.

3.6.1. PRESENTACION DEL METODO U.E.P.S. MONETARIO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS

Se considera que la presentación en los estados financieros - puede ser de la siguiente forma:

En el Estado de Situación Financiera, la Reserva U.E.P.S. se presenta en el Activo Circulante, después de enlistarse los grupos de materia prima, producción en proceso y producción terminada, según las Unidades naturales del negocio, que existan y los grupos - que la forman.

En el Estado de Resultados, es conveniente presentar una sola cifra, es decir, el total del Costo de Ventas sin separar el efecto del ajuste U.E.P.S.

Además, es necesario presentar por separado en notas a los -

Estados Financieros todas las revelaciones que sean pertinentes, - las explicaciones y aclaraciones al método de valuación utilizado, el fin que se pretende con el uso del método, el año de adopción, políticas contables al respecto, etc.

Es importante tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- 1.- El método de valuación.- Se revelará el cambio de método, el efecto que provocó en los resultados del ejercicio.
- 2.- La diferencia entre el monto de los inventarios a costos U.E.P.S. y el costo utilizado por la empresa (P.E.P.S. o Costos Promedio) de dichos inventarios, que reflejaría el Estado de Situación Financiera si se continuara utilizando el método adoptado por la empresa P.E.P.S. o Costos Promedio. Si la empresa decide dar efecto al boletín B-10 del I.M.C.P. sobre la "Revelación de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera" ya será necesario incluir este dato en las notas financieras.
- 3.- En el caso de liquidación de capas de inventarios anteriores, el cargo adicional que hubiera recibido el costo de ventas, de no haber habido tales liquidaciones. Como ya se dijo anteriormente si se opta por las disposiciones del boletín B-10, esta información puede no incluirse.
- 4.- En todas las notas a los Estados Financieros debe incluirse el hecho de que el cargo adicional que se hizo al costo de ventas por cambio de método, no fue deducible para efectos del I.S.R. y P.T.U. en ese año, y no se efectuarán las provisiones relativas.

Si la empresa elabora Estados Financieros Intermedios o Constantes es conveniente, para que reflejen razonablemente la Situación Financiera y los Resultados de Operación de la compañía, que se realice una proyección del efecto anual de la valuación del inventario final por el método U.E.P.S., para conocer el cargo adicional al costo, así como la reducción en las provisiones del I.S.R. y P.T.U.

3.7. ASPECTO FISCAL

En economías como la de México en que cada año se está registrando un incremento considerable en el nivel de precios, resulta benéfico para las empresas implantar el método U.E.P.S. para la valuación de los inventarios, porque su utilización proporciona información financiera de calidad y la adecuada determinación de los conceptos; Utilidad Fiscal, I.S.R. y P.T.U.

3.7.1. PRINCIPALES FUNDAMENTOS FISCALES

La ley del I.S.R. en su artículo 58 Bis, relativo a las obligaciones de las Sociedades Mercantiles, establece entre otros puntos que:

"Se deben valorar los inventarios por cualesquiera de los siguientes métodos:

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

El Régimen actual fiscal no hace oficialmente una diferenciación entre los diferentes procedimientos que existen para valorar los inventarios a U.E.P.S., sin embargo, existen ya autorizaciones concedidas en forma particular para utilizar el método U.E.P.S. Monetario, con todos sus efectos fiscales, para combatir el proceso inflacionario que enfrenta el país.

Las empresas que quieran cambiar el método de valuación - - U.E.P.S. deberán reunir los requisitos señalados en el artículo 60 Bis de la L.I.S.R., mismo que se cita y se comenta a continuación:

"El método de valuación de inventarios adoptado por el contribuyente conforme a la fracción III del artículo 58 Bis 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 promedio o el de Primeras Entradas Primeras Salidas, podrá efectuar el cambio de valuación, previo aviso a las - autoridades fiscales y siempre que se cumplan los siguientes requi

sitos:

I.- 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 valuación no exceda el 25% de dicho factor."

Ya que el uso de este método es muy reciente es recomendable pedir autorización expresa a las autoridades fiscales, aún en los casos en que el cambio de método sea de U.E.P.S. Tradicional a U.E.P.S. Monetario.

Por otro lado lo que se menciona en la Fracción I del artículo 60 Bis de la L.I.S.R., se considera que es una medida sana para evitar toda clase de juegos mal intencionados antes de llevar a cabo una planeación de cambio de método. Por lo tanto si existieran variaciones en dichos factores pero que sean plenamente justificables no debe haber problema para obtener la autorización antes mencionada.

A continuación se presenta el caso de un contribuyente que tendría derecho a la autorización, cuando las variaciones no exceden del 25%.

	1986	1985	1984
Inventario Inicial	\$ 40,000	\$ 20,000	\$ 10,000
Inventario Final	60,000	40,000	20,000
Costo de Ventas	200,000	96,000	37,500
Factor de Rotación	4.0	3.2	2.5
	4.00	3.20	
	<u>3.20</u>	<u>2.50</u>	
	.80	.70	
Porcentaje de la Variación	20%	21.87%	

Las fracciones II y III del artículo 60 Bis nos dice:

"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 tenga con el nuevo método; con la diferencia se creará una cuenta de activo compensable para efectos fiscales.

III.- La cuenta del activo compensable para efectos fiscales 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."

Para hacer un poco más claro lo anterior a continuación se presenta un ejemplo:

suponiendo que al final de 1987 se obtienen los siguientes valores:

	1987
Inventario Final a P.E.P.S.	\$ 120,000
Inventario Final a U.E.P.S.	<u>81,080</u>
Diferencia	<u>\$ 38,920</u>

La diferencia que resulte se contabiliza en cuentas de orden, que pueden ser las siguientes:

Activo Compensable para Efectos Fiscales	\$ 38,920
Activo Fiscal por Compensar	\$ 38,920

Suponiendo que la empresa decide valuar el inventario final a P.E.P.S. para fines contables y U.E.P.S. para fines fiscales y considerando la obligación de no dar efecto fiscal a la diferencia de inventarios en el primer año, y suponiendo que se tuvieron compras por \$ 398,920, se presenta la declaración en la forma siguiente:

	Contable	No. Deducible	Fiscal
Inventario Inicial	\$ 81,080		\$ 81,080
Compras	398,920		398,920
Inventario Final	<u>120,000</u>		<u>120,000</u>
Costo de Ventas	<u>\$ 360,000</u>		<u>\$ 360,000</u>

a) Cálculo de la Proporción de la Reducción

Se suponen los siguientes valores:

Inventario Final de U.E.P.S. 1987	\$ 81,080
Inventario Final de U.E.P.S. 1988	<u>72,920</u>
Reducción del Inventario	\$ 8,160
Proporción de la Reducción	10.06%

b) Cálculo de la Deducción por activo Compensable

Activo Compensable	\$ 38,920
X Proporción de la Reducción	10.06%
= Importe de la Deducción	\$ 3,915

c) Se suponen compras por \$ 600,000 y un inventario final de P.E.P.S. por \$ 172,000, la presentación de la declaración por el ejercicio 1988 queda de la siguiente forma:

	Contable	No deducible	Fiscal
Inventario Inicial	\$ 120,000	\$ 38,920	\$ 81,020
Compras	600,000		600,000
Inventario Final	172,000	(99,080)	72,920
Activo Compensable	<u> </u>	<u>(3,915)</u>	<u>3,915</u>
Costo de Ventas	<u>\$ 548,000</u>	<u>\$ 60,160</u>	<u>\$ 612,075</u>

Respecto a la guarda de la documentación el artículo 60 Bis de la L.I.S.R., en su fracción IV nos dice:

"El contribuyente deberá conservar la documentación relativa a los inventarios a que se refiere la fracción II de este artículo valuados bajo los dos métodos durante los cinco ejercicios siguientes a aquél en que se terminó de deducir la cuenta de activo compensable para efectos fiscales."

Es necesario conservar la contabilidad, documentación, papeles de trabajo relacionados con la valuación de los inventarios desde la fecha de cambio de método, tanto por el método de Costos Promedios o P.E.P.S., como por el método U.E.P.S. y por toda la vida de la empresa.

Además se hace necesario que todos los papeles de trabajo derivados del cálculo del inventario U.E.P.S. deberán incluirse en un cuaderno y mantenerse junto con la declaración anual del I.S.R. por el tiempo establecido por la ley.

El plazo para dar aviso de cambio de método está establecido en el artículo 65 del R.I.S.R. que al respecto dice:

"Cuando el contribuyente desee variar su método de valuación

de inventarios por uno distinto al de Ultimas Entradas Primeras - Salidas, deberá presentar aviso a más tardar el sexto mes del ejercicio en que se efectúe el cambio, siempre que se cumpla con lo siguiente:

I.- Hayan transcurrido cinco ejercicios a partir de aquél en que se 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 de método de valuación anterior, se disminuirá el valor que se obtenga con el nuevo método; si este último valor es inferior a aquél, a la diferencia se le deberá aplicar lo dispuesto por las fracciones II y III, del artículo 60 Bis de esta 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, a una cuenta de crédito diferido para efectos fiscales.

La cuenta de crédito diferido para efectos fiscales se considerará ingreso acumulable de los ejercicios posteriores a aquél 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 del ejercicio en que se efectuó el cambio.

III.- Se observe lo dispuesto en la fracción IV del citado artículo 60 Bis de la Ley".

En el último párrafo del artículo 65 del R.I.S.R. señala lo referente a la excepción al plazo de cinco años como a continuación se indica:

"El contribuyente podrá variar el método adoptado antes de que transcurra el plazo de cinco años, por sólo una vez, cuando se encuentre en alguno de los supuestos establecidos en el art. 11 de este Reglamento y se presente aviso respectivo."

Las empresas que efectúen cambio de método de valuación a U.E.P.S., deberán tener especial cuidado al cubrir los pagos provi

sionales del segundo ejercicio a partir de la fecha del cambio.

La utilización del método U.E.P.S. seguramente incidirá en la reducción del resultado fiscal y consecuentemente el monto del impuesto sobre la renta a pagar será menor. En estas condiciones se requiere solicitar a la autoridad fiscal correspondiente la reducción del monto de los pagos provisionales, en los términos del artículo 12 Bis de la L.I.S.R., artículo 8 del R.I.S.R.

3.7.2. REFORMA FISCAL 1987

3.7.2.1. DEDUCCION DE LOS INVENTARIOS CON POSTERIORIDAD AL 31 DE DICIEMBRE DE 1987

Con la reforma fiscal a partir del 1º de enero de 1987 se planean cambios importantes en la tributación de las actividades empresariales, tanto para Sociedades Mercantiles como para Personas Físicas y quizás el aspecto más decisivo en el que se considera la deducción de las compras en lugar de las ventas.

Resulta difícil comprender la deducción de las adquisiciones ya que representa una contradicción completa a principios de contabilidad generalmente aceptados y provoca que los resultados contables y fiscales ahora sean más diferentes que nunca.

Por otra parte se tiene un régimen de transición para los -- años de 1987 a 1990 durante el cual desaparece el Sistema Tradicional y surge el Sistema Nuevo.

Con este panorama la pregunta obligada es: ¿Cómo se deducirán los inventarios de las empresas que vienen realizando operaciones mercantiles antes del 1º de enero de 1987?

El artículo 6º Transitorio de la L.I.S.R., que establece, reforma, adiciona y deroga disposiciones fiscales publicadas en el - Diario Oficial del 31 de Diciembre de 1987 dispone:

- 1.- Los inventarios se podrán deducir con posterioridad al 31 de diciembre de 1986.

- 2.- Podrá deducirse el importe que sea menor entre los inventarios que el contribuyente tenga al 31 de diciembre de 1986 y al 31 de diciembre de 1990.
- 3.- Con base en el punto anterior las empresas que tengan ejercicios montados deberán tener un inventario a esas fechas.
- 4.- El inventario sólo podrá deducirse en el ejercicio en el que el contribuyente cambie de actividad, entre en liquidación o presente clausura tratándose de personas físicas.
- 5.- El inventario que se tenga derecho a deducir se ajustará con el factor de actualización correspondiente al período comprendido entre diciembre de 1986 o 1990, según el cual de estos meses corresponda el inventario menor, y el mes inmediato anterior a aquél en que se realicen los eventos mencionados en el punto anterior.

En vista de lo dispuesto por este artículo 6o. Transitorio de la L.I.S.R., resultan importantes los siguientes puntos:

- a) No hace ninguna referencia en cuanto a métodos de valuación, por lo cual, las reglas para deducir el inventario serán exactamente las mismas si el contribuyente tiene implantado el método de P.E.P.S., Promedios, Detallistas, U.E.P.S., etc.
- b) La deducción de los inventarios podrá efectuarse con posterioridad al 31 de diciembre de 1986 y no hay ninguna limitación para el régimen de transición, por lo que, si un contribuyente cambia de actividad, entra en liquidación o clausura siendo persona física en el período de 1987 a 1990 podrá deducir los inventarios en los títulos II y VII siguiendo las reglas que señala el mismo artículo 6o. Transitorio.
- c) A partir de 1991 pierde vigencia el Título VII "Sistema Tradicional" y por lo tanto la deducción de inventarios será al 100% en el Título II "Sistema Nuevo".

3.7.2.2 NIVEL OPTIMO DE LOS INVENTARIOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1990.

Con la cantidad de modificaciones que ha sufrido la L.I.S.R.,-

otra de las interrogantes que se plantea, es con respecto a qué volumen de inventarios deben llegar las empresas cuando se termine el régimen de transición.

En una empresa que trabaja con un buen nivel de utilidades y que le interesa una correcta planeación fiscal financiera, debe -- procurar deducir los inventarios lo antes posible y aprovechar en primer lugar las tasas altas que se dan en el artículo 801 y en el artículo 803 de la L.I.S.R. y en segundo lugar tratar de llegar al 31 de diciembre de 1990 con un valor lo más reducido que se pueda, se recordará que el inventario a esa fecha se deducirá hasta la -- terminación de la vida de la empresa.

3.7.2.3 DEDUCCION DEL ACTIVO COMPENSABLE

Cuando las empresas efectuaron el cambio de método de valuación con fecha anterior al 1o. de enero de 1987 crearon una cuenta de activo compensable, por la diferencia no deducible en el primer año de cambio.

El artículo 5o. Transitorio de la L.I.S.R. (reforma para 1987) proporciona las reglas para deducir la cuenta de activo compensable y repite algunas normas que ya contempla el artículo 60 Bis de la L.I.S.R., en sus Fracciones III y IV de acuerdo a lo siguiente:

- 1.- Las cuentas del activo compensable pendiente de deducir que se hubiera creado antes del 1o. de enero de 1987, podrán continuar deduciéndose con posterioridad a la fecha referida cuando el inventario final del ejercicio que se trata resulte inferior al del ejercicio en el que se efectuó el cambio.
- 2.- En el caso de que el contribuyente que creó la cuenta de activo compensable entre en liquidación o presente clausura tratándose de personas físicas se deducirá el saldo pendiente de dichas cuentas en el ejercicio de liquidación o en el que se denjen de realizar actividades empresariales.

- 3.- En los ejercicios comprendidos entre el 1o. de enero de 1987 y el 31 de diciembre de 1990, la deducción de las cuentas del activo compensable sólo se podrán efectuar para efectos del Sistema Tradicional.
- 4.- La documentación relativa a los inventarios de cuando se hizo el cambio de método a que se refiere la Fracción II del artículo 60 Bis de la L.I.S.R. Vigente al 31 de diciembre de 1986, -valuados bajo los dos métodos señalados en el citado artículo, será conservada por el contribuyente los cinco años a la fecha en que conforme a este artículo se termine de deducir la cuenta de activo compensable.

3.7.2.4 PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES EN LAS UTILIDADES DE LA EMPRESA.

El artículo 804 de la L.I.S.R. dispone para efectos de la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas, -se entenderá que la renta gravable es la determinada en los artículos 10 Bis y 108 Bis, según se trate de Sociedades Mercantiles o de Personas Físicas, respectivamente.

Para las empresas que ya tienen U.E.P.S. Monetario, les ayudará grandemente a este respecto, pues el método influye directamente en la utilidad fiscal de las empresas.

Para los contribuyentes que cambien al método U.E.P.S. Monetario durante el régimen de transición, para efectos del I.S.R. su ventaja se irá diluyendo en estos próximos dos años, pero durante este lapso conservarán al 100% la excelente posibilidad de calcular la participación de los trabajadores sobre una utilidad fiscal que se ha determinado en lo referente al costo de ventas con un método de valuación de inventarios que si protege a la empresa contra la inflación, este método es el U.E.P.S. Monetario.

3.8 ASPECTO FINANCIERO

Un aspecto que es de importancia real, es el efecto que todos

los factores que integran una entidad contribuyan a los Estados Financieros en el orden financiero.

Los administradores de las entidades deben cuidar este aspecto y tratar de implementar sistemas que les proporcionen un mejor financiamiento para poder seguir trabajando, poder contar con la fluidez y solvencia adecuada y por lo que es aún más importante, - mayores utilidades a repartir entre los socios o accionistas.

Con referencia al método U.E.P.S. es de gran utilidad, pues - maneja en forma apropiada los inventarios evitando repartir utilidades inexistentes provocadas por la aplicación de cálculos equivocados, provocando una elevación de la base gravable para efectos - fiscales, debiéndose pagar un impuesto mayor dentro de la L.I.S.R.

Utilizando este método y pagando impuestos menores, como consecuencia del mismo, la entidad estará en posibilidades de poseer - efectivo para mantener el inventario y para otras necesidades de - la entidad.

El método de valuación de inventarios está más relacionado -- con lo que serán las utilidades futuras del negocio que con el importe que se podría obtener si el inventario se liquidará completamente y se suspendiera la operación. El potencial de los inventarios para producir ingresos no cambia por el método de valuación - adoptado.

En términos financieros al aplicar las razones de rentabili-- dad se podrá dar el caso de que se considera cerrar el negocio, al guna sucursal o planta y en ese caso los inventarios deberán ser - el respaldo principal para recuperar el capital invertido por los accionistas y las utilidades correspondientes a los ejercicios en - operación, en los que se decretó reinvertir las utilidades del período correspondiente, es claro que este caso se esta suponiendo - que dentro del activo total los inventarios juegan un papel definitivo y debe aclararse también que en términos definitivos, en la -

realidad esto sucede adicionado con el activo fijo, representando el porcentaje mayor en el que se ha invertido el capital.

El efecto que se absorbe al utilizar el U.E.P.S. es de disminuir en forma aparente la utilidad para que al ser grabada ésta, - por el I.S.R., el impuesto sea el que realmente corresponde de --- acuerdo con el margen que se percibió y no sólo en este renglón se ve reflejado este efecto, también el de las utilidades reales sujetas a ser distribuidas cuidando de no repartir un importe que debe ser destinado a la recuperación de inventarios para que la entidad pueda seguir trabajando sin tropiezos, por la falta de existencias para satisfacer demandas futuras.

Otra ventaja que proporciona el U.E.P.S. Monetaria es que permite que en los Estados Financieros, así como en comunicaciones a inversionistas reales y potenciales, así como a instituciones de crédito y otros, las compañías y entidades proporcionen informa--- ción sobre los efectos del método. Esto tiene la finalidad de poder comparar las utilidades generadas por compañías donde no se ha utilizado el método U.E.P.S. y aquellas donde se aplica.

Hay quienes han pensado que resulta más útil aplicar el - - - U.E.P.S. que el método P.E.P.S., pues el primero elimina la utilidad de los inventarios durante periodos de inflación mejorando la calidad de las utilidades reportadas, debido a que pueden relacionarse costos actuales con ingresos que también se originaron ac--- tualmente. Observan además que en comparación con las entidades -- que aplicaron el método P.E.P.S., las empresas que utilizan el método U.E.P.S. presentan en sus Estados Financieros y en toda la in formación relativa, datos históricos, en el renglón de las utilida des obtenidas, en el curso de sus operaciones, una mayor aproxima ción en sus costos de ventas, reflejando sobre ellos los efectos - de los cambios de precios en la mencionada época de inflación. El U.E.P.S. Monetario esta más apegado a la realidad económica, en -- virtud de estar comparando y relacionando en todo momento precios-

actuales, con costos actuales, no así el método P.E.P.S. que relaciona precios actuales con costos antiguos.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

C A P I T U L O I V - L O S M E T O D O S D E L U . E . P . S .**MONETARIO****4.1 Método de Doble Extensión****4.1.1 Metodología****4.1.2 Caso Práctico****4.2 Método de Indices en Cadena o Indices Encadenados****4.2.1 Metodología****4.2.2 Caso Práctico**

C A P I T U L O I V
LOS METODOS DEL U.E.P.S. MONETARIO

En este capítulo se hablará de la metodología y aplicación -- del U.E.P.S. Monetario, ensayándose dos procedimientos de los más conocidos y aplicados en el entorno contable de las empresas comerciales e industriales.

Los métodos a que se hace mención se denominan:

- a) Doble Extensión
- b) Índices Encadenados

Dentro de la metodología de cada uno de los citados métodos - se expresa en qué consisten y cuál es su desarrollo de la mecánica a seguir para su implicación, que después, se complementará con una explicación de su uso, a través de fórmulas expresadas gráficamente.

Por lo que se refiere a los casos prácticos, se pretende no - profundizar más de lo necesario, a fin de que la aplicación sea fá - cil de entender por el lector, al no contener el planteamiento ob - jetivos tales como, considerar materias primas y producción en pro - ceso, que entorpecería el propósito central de este trabajo, que - es el de brindar un material que sirva para la aplicación sencilla y no compleja y rebuscada del U.E.P.S. Monetario.

4.1. METODO DE DOBLE EXTENSION

4.1.1. METODOLOGIA

Este método es aplicable para aquellas empresas que cuentan - en sus inventarios con pocos cambios en su variedad y tecnología, ya que en el futuro resultaría complicado considerar artículos que no se tenían en el año base (año de adopción del método U.E.P.S. - Monetario de Doble Extensión) y como consecuencia, se deberán esti - mar precios ficticios de tales bienes en el año mencionado, sin em - bargo, podrían determinarse los costos de los artículos nuevos den - tro del inventario base, mediante similitud con otros artículos, -

listas de precios, facturas de proveedores, tabuladores de mano de obra u otros datos del año base.

Así pues, cuando un artículo no se tenía dentro del inventario del año base, el costo de tal año puede establecerse usando tres criterios, que son:

- a) Investigando con proveedores el costo de ese año.
- b) Usando un índice deflacionario del costo actual (mecánica similar utilizada en el método de índices en cadena, cuando se trata de llegar al costo del año base deflacionando a través de un índice el costo del inventario final del ejercicio inmediato anterior).
- c) Aceptar para efectos prácticos el costo actual como costo original, cuando el monto de éste no sea representativo del total de los inventarios valuados en el ejercicio.

Este método de valuación de inventarios se maneja con un concepto global ignorando los movimientos individuales de cada artículo o producto.

El nombre de Doble Extensión se debe a que el inventario final se valúa dos veces, la primera a costos actuales y la segunda a costos del año base, es decir, año en el cual se adoptó el - - - U.E.P.S. Monetario.

Para la valuación de los artículos a través del método de Doble Extensión, se requiere que éstos tengan características homogéneas, de esta forma generalmente no es aceptable que en un mismo grupo se incluyan materias primas nacionales y de importación, o de los artículos en proceso de fabricación se valúen conjuntamente con los productos terminados.

Para la implantación del método U.E.P.S. Monetario Doble Extensión, se requiere inicialmente y en forma mínima de la disponibilidad de la siguiente información:

- a) Los inventarios físicos al final de cada período, debidamente valuados conforme al método tradicional utilizado por la empresa, ya sea a precios promedio, P.E.P.S., Detallista, etc.

Los inventarios requeridos para efectuar la valuación U.E.P.S. deben referirse a las existencias iniciales del año en que se -

adoptará dicho cambio (año base), y al final de ese mismo año. En los años siguientes se necesitarán los inventarios finales de cada ejercicio siguiendo el criterio antes mencionado.

- b) El monto total de cada grupo homogéneo que se haya formado, el cual se obtiene multiplicando el número de unidades en existencia por su correspondiente costo unitario de acuerdo al método tradicional utilizado por la empresa.

Una vez que se dispone de la información señalada en los puntos anteriores, se está en posibilidad de aplicar el método de valuación de inventarios denominado U.E.P.S. Monetario Doble Extensión.

La mecánica a seguir es la siguiente:

- 1.- Determinar los costos unitarios del año base y los correspondientes al cierre del ejercicio (año actual).
- 2.- Aplicar los costos unitarios anteriores y los del cierre del ejercicio al inventario (cantidades a fin de año).
- 3.- Comparar el inventario final valuado a costos unitarios del año base, con el inventario al inicio del ejercicio valuando también dichos costos. En caso de resultar mayor el inventario final al inventario inicial, significa que hay un incremento al inventario U.E.P.S. (lo cual se traduce en el surgimiento de una nueva capa).
- 4.- El incremento se multiplicará por el índice resultante de dividir el inventario total final, valuado a costos unitarios de cierre del ejercicio, entre dicho inventario valuado a costos unitarios del año base, el resultado será el valor del incremento (capa del ejercicio) a acumular al inventario U.E.P.S.
- 5.- La capa del ejercicio se suma al inventario U.E.P.S. al inicio del ejercicio, resultando el inventario final U.E.P.S. del ejercicio.
- 6.- En caso de ser menor el inventario total final valuado a costos unitarios del año base que el inventario total inicial, valuado a los mismos costos, significa que hay un decremento que se aplicará para reducir las capas U.E.P.S. de las más recientes a la más antigua (el decremento es conocido también con el

nombre de "Consumo de Capas"), una vez consumida una capa no podrá ser reemplazada.

- 7.- En el caso de decremento, el costo U.E.P.S. de la capa consumida formara parte del costo de ventas (en caso de que en el ejercicio se hayan consumido capas de años anteriores, según el B-10 "Reconocimiento de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera" deberá actualizarse el costo de la porción de la capa reducida).

4.1.2. CASO PRACTICO

Por medio de un ejemplo numérico se expone cómo se aplica el U.E.P.S. Monetario Doble Extensión, o sea, cómo se determina el ajuste para el cambio a U.E.P.S. Monetario Doble Extensión en una empresa que lleva el sistema P.E.P.S. en sus libros.

El año de cambio se identificará como año "A", el segundo como año "B", el tercero como año "C" y así sucesivamente.

Si la empresa que va a hacer el cambio lleva el sistema P.E.P.S. para determinar el costo de ventas de cada ejercicio, lo puede calcular o determinar venta por venta, o por comparación de inventarios.

Por comparación de inventarios se determina así:

CUADRO I

Clase de Artículo	Número de unidades en Existencia al 1 ^a -I-A	Precio unitario al 1 ^a -I-A	Importe al 1 ^a -I-A
A	4,685	\$ 25.32	\$ 118,625
B	515	45.02	23,185
C	2,675	89.03	238,155
D	16,700	155.28	2'593,175
E	15,000	93.15	1'397,250
.	.	.	.
.	.	.	.
.	.	.	.
L	19,050	142.22	2'709,280
.	.	.	.
.	.	.	.
.	.	.	.
Z	<u>3,200</u>	.	.
Sumas	<u>77,410</u>	55.06	<u>176,190</u>
			<u>\$8'381,680</u>

Inventario Inicial de Mercancías	
Valuado por P.E.P.S. al 12-I-A	\$ 8,381,680
Compras Netas del año A	<u>34,108,570</u>
suma	\$ 42,490,250
Inventario Final por U.E.P.S. al	
31-XII-A	<u>11,254,480</u>
Costo de Ventas por P.E.P.S. del	
año A	\$ <u>31,235,770</u>

Las existencias de mercancías que integran el inventario final al 31-XII-A están valuadas por P.E.P.S., o sea, a los precios de compra más cercanos al 31 de diciembre de A.

El costo queda determinado así, a los precios de compra más antiguos en relación al 31 de diciembre del año A por aplicar en libros el sistema P.E.P.S.

Para calcular el ajuste a ese costo de \$ 31,235,770 determinado por P.E.P.S. y el inventario final al 31-XII-A por \$ 11,254,480, y para que en el año A queden a U.E.P.S. Monetario se procede así:

Se toman los inventarios iniciales del año A, o sea al 12-I-A valuados a P.E.P.S.

El inventario final al 31-XII-A se valúan por P.E.P.S. A precios tanto del 31-XII-A, lo que ya está hecho en libros, como los precios que se usaron para valuar las existencias de artículos que integraron el inventario inicial del año A, o sea al 12-I-A, estos, a los precios que constan en el cuadro I.

(VER CUADRO II)

Se compara el inventario final del año a, costeadado a precios del 12-I-A, contra el inventario inicial al 12-I-A costeadado a precios P.E.P.S. precisamente del 12-I-A.

\$ 9,378,755
<u>8,881,680</u>
\$ <u>997,075</u>

CUADRO I I

ARTICULO	Existencias al	Precios Unitarios P.E.P.S		Importe del Inventario	
	31-XII-A	Usados el		Final al 31-XII-A Valua	
	Número de Uni-	1º-I-A	31-XII-A	do a precios P.E.P.S	
	dades			1º-I-A	31-XII-A
A	1,925	\$ 25.32	\$ 30.38	\$ 48,735	\$ 58,480
B	610	45.02	54.44	27,460	58,475
C	3,955	89.03	106.83	52,115	33,210
D	21,600	155.28	186.33	3,354,050	4,024,730
E	14,360	93.15	111.078	1,337,635	1,605,160
.
.
.
L	19,375	142.22	170.66	2,755,515	3,306,540
.
.
.
Z	<u>3,665</u>	<u>55.06</u>	<u>66.07</u>	<u>201,790</u>	<u>242,145</u>
Suma	<u>83,785</u>			\$ <u>9,378,755</u>	\$ <u>11,254,480</u>

Encontrándose que el inventario final al 31-XII-A a valores monetarios esta integrado por dos capas: una equivale al inventario inicial al lo.-I-A y una segunda capa por compras hechas en el año A no vendidas en ese año A y a precios - - - P.E.P.S. usados al lo.-I-A importando una cantidad de - - - - \$ 997,075

PRIMERA CAPA	\$	8'381,680
SEGUNDA CAPA		<u>997,075</u>
	\$	<u>9'378,755</u>

Como por U.E.P.S. el costo de lo vendido se valúa a los precios de compra más recientes, más cercanos a cada venta y por ende el inventario queda valuado a los precios de compra más antiguos: En el U.E.P.S. Monetario Doble Extensión, para valuar los inventarios finales a los precios más antiguos, pero sin identificar los artículos con las compras más antiguas a que corresponden. Se deja sin cambio al importe o valor de la primera capa, porque representa en valores monetarios artículos en existencia ya desde el lo.-I-A y ya está valuada a precios vigentes en ese día. Su importe equivale al importe del inventario Inicial del año A.

\$ 8'381,680 X 1 = \$ 8'381,680

Se actualiza la segunda capa porque representa compras posteriores al lo.-I-A y que no fueron vendidas en ese año A y que forman parte del inventario al 31-XII-A, pero valuadas en ese momento a precios del lo.-I-A, por lo que deben valuar se aplicándoles el índice de inflación acumulado en los primeros meses del año A que fue cuando se compraron.

El índice de inflación que vamos a suponer es de - - - -
0.0628899*
\$ 997,075 X 1.0628899 = \$ 1'059,781

* NOTA; Acéptese tanto 0.0628899 com 1.0628899; en las hojas posteriores se indica el procedimiento para obtenerlos.

Quedando así valuado el inventario final del año A, año del - cambio a U.E.P.S. Monetario a los precios de compra más lejanos al 31-XII-A, al sumar esas dos cantidades o capas nos da:

\$ 8,381,680
1,059,781
 \$ 9,441,461

Es decir, en el U.E.P.S. Monetario no se valoraron unidades si no se costeo a base de valores monetarios.

Con el inventario final al 31-XII-A ya valuado por U.E.P.S. se determina fuera de libros el costo de ventas por U.E.P.S. del - año A y se compara contra el costo determinado en libros por --- P.E.P.S. De esa comparación surge el importe del ajuste a correr - en libros, para que el costo de ventas que se tiene en libros quede a U.E.P.S.

	COSTO DE VENTAS POR EL AÑO A	
	POR P.E.P.S.	POR U.E.P.S.
Inventario Inicial	\$ 8,381,680	\$ 8,381,680
Compras Netas del año A	<u>34,108,570</u>	<u>34,108,570</u>
Suma	\$ 42,490,250	\$ 42,490,250
Inventario Final	<u>11,254,480</u>	<u>9,441,461</u>
Costo de Ventas del año A	\$ 31,235,770	<u>\$ 33,048,789</u>
Ajuste en libros	<u>1,813,019</u>	
Costo de Ventas por U.E.P.S.	<u>\$ 33,048,789</u>	

Otra forma de determinar ese ajuste es comparar el inventario final del año A costeadado por P.E.P.S. contra el inventario final del año A costeadado a U.E.P.S.

Inventario Final P.E.P.S.	\$ 11,254,480
Inventario Final U.E.P.S.	<u>9,441,461</u>
Ajuste	<u>\$ 1,813,019</u>

ASIENTO EN LIBROS

Costo en Ventas	\$ 1'813,019
Reserva Inventarios U.E.P.S.	\$ 1'813,019

NOTA FISCAL

Cantidad que no es deducible para efectos del I.S.R. con base en la Fracción III del artículo 60 Bis de la L.I.S.R.

COMO SE OBTIENE EL INDICE DE INFLACION DE 0.0628899 Y EL FACTOR 1.0628899

A.- INDICE DE INFLACION ANUAL

En el ejemplo anterior queda la duda de cómo se obtuvo el índice de inflación 0.0628899 de los primeros meses del año A, pero también porque al multiplicarlo por la segunda capa se pone - - - 1.0628899 y no 0.0628899.

El índice de inflación interno por el año A de la clase de artículos que se está viendo se determina de la siguiente forma:

Si las existencias al 31-XII-A valuadas por P.E.P.S. a pre---cios unitarios de fin de ese ejercicio importan \$ 11'254,480 y esa misma clase y cantidad de artículos valuados por el método de - -- P.E.P.S. pero a precios de principio de año importan la cantidad - de \$ 9'378,755, querrá decir que aumentaron sus precios y para de-terminar el índice de inflación basta dividir:

$$\frac{\$ 11'254,480}{\$ 9'378,755} - 1 = 1.19999 - 1 = \underline{\underline{0.19999}}$$

Índice acumulado en todo el año A = 0.19999

B.- ROTACION DE INVENTARIOS

La rotación de inventarios que hubo en el año A, de los artí- culos que se está viendo fue la siguiente y se determinó así:

El costo de ventas en el año A según libros por P.E.P.S. fue de \$ 31,235,770 que se determinó así:

Inventario Inicial	\$ 8,381,680
Compras Netas del año A	<u>34,108,570</u>
Suma	\$ 42,490,250
Inventario Final	<u>11,254,480</u>
Costo de Ventas P.E.P.S.	\$ <u><u>31,235,770</u></u>

El promedio del Inventario es:

$$\frac{\$ 8,381,680 + \$ 11,254,480}{2} = \$ \underline{\underline{9,818,080}}$$

Rotación:

$$\frac{\$ 31,235,770}{\$ 9,818,080} = \underline{\underline{3.18}} \text{ veces}$$

Lo que significa que los inventarios promedio se renovaron -- 3.18 veces en el año A, o sea, cada 4 meses aproximadamente.

$$\frac{12 \text{ meses}}{3.18} = \underline{\underline{3.77}} \text{ meses o sea, 3 meses y 3 semanas.}$$

Indice de inflación del año A que corresponde a cada renovación de inventarios.

Si el índice anual de inflación en el año A resulto ser - - - 0.19999, y si los inventarios tuvieron una rotación en el año A de 3.18 veces, el índice de inflación por cada vez que se renovó el inventario resulta ser:

$$\frac{0.19999}{3.18} = 0.0628899$$

0.0628899 es el índice de inflación de los primeros meses del año A y 0.19999 es el acumulado en todo el año A.

C.- FACTOR DE 1.0628899

Si el índice de inflación de los primeros meses del año A, o sea, la primera vez que se renovaron los inventarios es de - - - 0.0628899, quiere decir que el lo.-I-A costaba \$ 1.00, al término del primer período de renovación de inventarios costará uno más -- 0.0628899.

$$1 + 0.0628899 = \underline{1.0628899}$$

o también;

$$1 \times 1.0628899 = \underline{1.0628899}$$

Así, si la segunda capa constaba al lo.-I-A de \$ 997,075 para actualizarla al costo del período de su compra, o sea a los primeros meses del año A se multiplicará por 1.0628899

$$\$ 997,075 \times 1.0628899 = \underline{\$ 1,059,781}$$

U.E.P.S. MONETARIO DOBLE EXTENSION POR EL AÑO "B", SEGUNDO AÑO

En el segundo año, el siguiente al de cambio a U.E.P.S. Monetario, la empresa sigue determinando en libros su costo de ventas por P.E.P.S., venta por venta o por comparación de inventarios:

Si lo determinó por comparación de inventarios las cifras --- son:

(VER CUADRO III)

COSTO DE VENTAS POR P.E.P.S. AÑO B

Inventario Inicial	\$ 11'254,480
Compras Netas en el año B	<u>51,074,635</u>
Suma	\$ 62,329,115
Inventario Final Costeado a P.E.P.S.	<u>14,082,630</u>
Costo de Ventas por P.E.P.S. en el año B	\$ <u>48,246,485</u>

Para determinar el ajuste a este costo de \$ 48,246,485 y al - inventario final de \$ 14,082,630 para que queden costeados a - - - U.E.P.S. Monetario se procede a lo siguiente:

Se vuelven a tomar los inventarios iniciales al 10.-I-A que -- fue el año de cambio que asciende como ya vimos a \$8,381,680.

El inventario final al 31-XII-B o sea, las existencias de artículos al 31-XII-B, se valúan a precios P.E.P.S. al 10.-I-A y al 31-XII-B, así a los usados en fechas de valuación a precios del -- 31-XII-B ya estaba hecha en libros.

Se compara el inventario final al 31-XII-B, o sea, las existencias de artículos a ese día, costeadas a precios P.E.P.S. usados el 10.-I-A y que ascendió a \$ 10,937,255 contra el inventario final al 31-XII-A costeadado por P.E.P.S. y a los mismos precios unitarios del 10.-I-A como consta en el cuadro II que resultó ser de \$ 9,378,755.

\$ 10,937,255

9,378,755

\$ 1,588,500

De lo anterior se puede concluir que si los inventarios finales del año B y del año A se valúan a los mismos precios unitarios y resulta superior el inventario al 31-XII-B sobre el inventario de un año antes (el del 31-XII-A) en \$ 1,558,500, quiere decir que en el año B se formó una capa adicional en el inventario final por compras hechas en ese año B y no vendidas ese mismo año B por \$ 1,558,500.

Se puede decir que el inventario final del año B (al 31-XII-B) \$ 10,937,255 valuados a precios usados al 10.-I-A está integrado por tres capas, la primera equivalente al inventario al 10.-I-A la segunda por compras del año A no vendidas ni en el año A ni en el año B y una tercera capa formada por compras del año B no vendidas en ese año B.

PRIMERA CAPA	\$ 8,381,680
SEGUNDA CAPA	997,075
TERCERA CAPA	<u>1,558,500</u>
	\$ <u>10,937,255</u>

CUADRO III

ARTICULO	Existencias al 31-XII-B Núme- ro de Unidades	Precios Unitarios P.E.P.S. al		Importe del Inventario Final al 31-XII-B a Precios P.E.P.S de	
		1º-I-A	31-XII-B	1º-I-A	31-XII-B
A	2,375	\$ 25.32	\$ 40.28	\$ 60,135	\$ 95,665
B	500	45.02	61.21	22,510	30,605
.
.
.
Z	<u>5,125</u>	55.06	78.97	<u>282,180</u>	<u>404,720</u>
Suma	110,585			<u>\$ 10,937,255</u>	<u>\$ 14,082,630</u>

Inventario al 31-XII-B costeado en todas sus capas a precios unitarios usados el 12-I-A = \$ 10,937,255

La primera capa que es equivalente en importe al inventario inicial al 12-I-A no se actualiza, no se modifica su importe porque representa en valores monetarios a artículos en existencia ya desde el 12-I-A, y ya están valuados a precios vigentes en ese día. Los más antiguos en relación al 31-XII-B.

Pero sí se actualizan las capas surgidas por las compras hechas en los años A y B y aún no vendidas al 31-XII-B, porque están valuadas a precios del 12-I-A y son compras hechas después de ese día. Se tiene que actualizar a los precios correspondientes a las fechas de la compra. Los más antiguos del año A y los más antiguos del año B.

La capa correspondiente al año A se actualiza aplicándole el factor de inflación del primer periodo de rotación de inventarios del año A.

En el caso de la capa correspondiente al año B, como está a precios del 12-I-A, se tomará en cuenta todo el índice de inflación de ese año A y del primer periodo de rotación de inventarios del año B

PRIMERA CAPA	\$ 8,381,680	X 1	= \$ 8,381,680
SEGUNDA CAPA	997,075	X 1.0628899	= 1,059,781
TERCERA CAPA	1,558,500	X 1.2277956*	= <u>1,913,519</u>
Inventario final al 31-XII-B valuado por U.E.P.S.			\$ <u>11,354,980</u>

Se compara la determinación del costo de ventas por P.E.P.S. y por U.E.P.S.

	COSTO DE VENTAS POR EL AÑO B	
	POR P.E.P.S.	POR U.E.P.S.
Inventario Inicial	\$ 11,254,480	\$ 9,441,460
Compras netas en el año B	<u>51,054,635</u>	<u>51,074,635</u>
Sumas	\$ 62,329,115	\$ 60,516,095

* NOTA: Ver en las hojas posteriores como se determina este índice

Inventario Final	<u>14,082,630</u>	<u>11,354,980</u>
Costo de Ventas	\$ 48,246,485	\$ <u>49,161,115</u>
Ajuste en libros	<u>914,630</u>	
Costo de Ventas por U.E.P.S.	\$ <u>49,161,115</u>	

Determinación del ajuste comparando sólo los inventario:

Inventario Final (al 31-XII-B) por P.E.P.S.	\$ 14,082,630
Inventario Final (al 31-XII-B) por U.E.P.S.	<u>11,354,980</u>
Ajuste acumulado en dos años	\$ 2,727,650
Ajuste del primer año	<u>1,813,020</u>
Ajuste sólo por el año B	\$ <u>914,630</u>

ASIENTO EN LIBROS

Costo de ventas	\$ 914,630
Reserva inventarios U.E.P.S.	\$ 914,630

NOTA FISCAL

Esta cantidad sí es deducible para el I.S.R., la Fracción III del artículo 60 bis de la L.I.S.R. indica que no es deducible la diferencia de inventarios en el año de cambio, año A (\$ 1,813,020). No cita nada sobre el segundo y siguientes años al cambio.

COMO SE DETERMINA EL INDICE 0.2277956

Determinación del índice de inflación de 0.2277956 usado para actualizar el valor de \$ 1,558,500 de la capa del año B.

A.- ROTACION DE INVENTARIOS

En el año b los inventarios fueron por P.E.P.S., el inicial fue de \$ 11,254,480, el inventario final por \$ 14,082,630, el costo de ventas fue de \$ 48,246,485.

El promedio de los inventarios es:

$$\frac{\$ 11,254,480}{2} + \frac{\$ 14,082,630}{2} = \$ \underline{\underline{12,068,555}}$$

Las veces que en ese año B rotaron los inventarios es:

$$\frac{\$ 48,246,485}{\$ 12,668,555} = \underline{\underline{3.81}} \text{ veces}$$

B.- INDICE DE INFLACION DEL AÑO B

Si las mismas existencias en el inventario al 31-XII-B valuadas a precios al 31-XII-B asciende su importe a \$ 14,082,630 y valuados esos mismos inventarios a precios del 10.-I-B asciende su importe a \$ 13,125,190, o sea, si el valor de un bien o un conjunto de bienes pasó en un año de \$ 13,125,190 a \$14,082,630, quiere decir que el índice de inflación de ese año será:

$$\frac{\$ 14,082,630}{\$ 13,125,190} - 1 = 1.072947 - 1 = \underline{\underline{0.072947}}$$

Pero este 0.72947 es el índice acumulado en el año B, el que corresponde a los primeros meses o al menos al primer período de rotación de inventarios será:

$$\frac{0.072947}{3.81} = \underline{\underline{0.0191461}}$$

Si se multiplican los índices de inflación del acumulado del año A (1.19999) por el índice de inflación al primer período de rotación del año B (1.0191461) adicionados de la unidad, se obtendrá el índice de inflación acumulado del 10.-I-A al fin del primer período de rotación del inventario del año B.

$$1.19999 \quad \times \quad 1.0191461 \quad = \quad \underline{\underline{1.2229743}}$$

U.E.P.S. MONETARIO DOBLE EXTENSION POR EL AÑO "C", TERCER AÑO

En el tercer año de cambio a U.E.P.S. Monetario, la empresa -

sigue determinando su costo de ventas en libros por P.E.P.S., quedando su inventario final valuado por P.E.P.S.

El costo de ventas por P.E.P.S. pudo haberse determinado venta por venta o por comparación de inventarios, las cifras son:

(VER EL CUADRO IV)

COSTO DE VENTAS POR P.E.P.S. POR EL AÑO C	
Inventario Inicial	\$ 14,082,630
Compras Netas del año C	<u>103,835,055</u>
Suma	\$117,917,685
Inventario Final del año C	<u>28,581,620</u>
Costo de Ventas	<u>\$ 89,336,065</u>

Para determinar el ajuste a ese costo de \$ 89,336,065 y al inventario final \$ 28,581,620 para que queden costeados por U.E.P.S. Monetario se procede así:

Se vuelven a tomar los inventarios iniciales al 10.-I-A por que fue el año de cambio (\$ 8,381,680).

El inventario final del año C, o sea, las existencias de artículos al 31-XII-C (\$ 28,581,620) como a precios P.E.P.S. vigentes al primero de enero de A a precios usados para valuar las existencias de ese día.

Se compara las existencias de artículos o inventario final al 31-XII-C costeadado por P.E.P.S. a precios del 10.-I-A contra el inventario final al 31-XII-B costeadado también por P.E.P.S. Y también a los mismos precios unitarios del 10.-I-A.

\$ 11,754,350
<u>10,937,255</u>
\$ <u>817,095</u>

De lo que se puede concluir que los inventarios finales del año C y del año B, valuados a los mismos precios unitarios, los --

CUADRO IV

ARTICULO	Existencia al 31-XII-C Número de Unidades	Precios Unitarios P.E.P.S.		Importe del Inventario Final al 31-XII-C valua- dos a precios P.E.P.S.	
		10.-I-A	31-XII-C	10.-I-A	31-XII-C
A	2,550	\$ 25.32	\$ 25.24	\$ 64,565	\$ 196,960
B	350	45.02	115.18	15,757	40,313
.
.
.
Z	<u>9,250</u>	55.06	160.75	<u>509,305</u>	<u>1,486,935</u>
Sumas				<u>\$ 11,754,350</u>	<u>\$ 28,581,620</u>

del lo.-I-A, resultó mayor el inventario final del año C sobre el año B en \$ 817,095.

Quiere decir que en el año C se integró una capa adicional por compras hechas en ese año C y no vendidas en el mismo, por un importe de \$817,095. Se puede decir que el inventario al 31-XII-C va luado a precios del lo.-I-A está integrado por las siguientes capas: La primera capa equivale al inventario del lo.-I-A, la segunda capa por compras del año A aún no vendidas al 31-XII-C, la tercera capa está compuesta por compras del año B aún no vendidas al 31-XII-C y la cuarta capa que consta de las compras del año C aún no vendidas al 31-XII-C.

PRIMERA CAPA	\$ 8,381,680
SEGUNDA CAPA	997,075
TERCERA CAPA	1,558,500
CUARTA CAPA	<u>817,095</u>
Suma	<u>\$11,754,350</u>

Pero, se repite, todas las capas están costeadas con precios en vigor al lo.-I-A. a precios usados para valuar el inventario inicial del año A.

Como se ha indicado, todas las capas que integran el inventario final del año C están valuadas a precios del lo.-I-A. Como tres de ellas corresponden a compras hechas posteriormente a esa fecha - - (lo.-I-A), procede actualizarlas a los precios de compra más antigua en relación al 31-XII-C pero posteriores del lo.-I-A.

La primera capa que es equivalente en importe al inventario inicial (al del lo.-I-A), no se actualiza, no se modifica su importe, porque representa en valores monetarios, a artículos en existencia ya desde el lo.-I-A y ya está valuada a los precios usados en ese día, o sea, a los más antiguos en relación al 31-XII-C.

Pero sí, se actualizan las capas surgidas por compras hechas en

los años A, B, y C aún no vendidas al 31-XII-C, porque están valuadas a precios del 12-I-A y son compras hechas después de ese día.

Se actualizan los precios correspondientes, a la fecha de su compra, los más antiguos del año A y los más antiguos del B y los más antiguos del año C.

La capa correspondiente al año A se actualiza aplicándole el factor de inflación del primer período de rotación de inventarios del año A. En el caso de la capa correspondiente al año B como está a precios del 12-I-A se tomará en cuenta el índice de inflación acumulado a ese año A y el del primer período de rotación acumulado a ese año A y el del primer período de rotación de inventarios del año B. En el caso de la capa correspondiente al año C, como esta también a precios del 12-I-A, se tomará en cuenta el índice de inflación acumulado del año A y del año B y del primer período de rotación de inventarios del año C.

PRIMERA CAPA	\$ 8,381,680	X 1	= \$ 8,381,680
SEGUNDA CAPA	997,075	X 1.0628899	= 1,059,781
TERCERA CAPA	1,558,500	X 1.2277956	= 1,913,519
CUARTA CAPA	817,095	X 1.5604939*	= <u>1,275,072</u>
Inventario final del año C ya valuado por U.E.P.S	\$ <u>12,630,062</u>		

Se compara el costo de ventas determinado por P.E.P.S. en libros contra el costo de ventas determinado por U.E.P.S. fuera de libros.

	COSTO DE VENTAS POR EL AÑO C	
	POR P.E.P.S.	POR U.E.P.S.
Inventario Inicial	\$ 14,082,630	\$ 11,354,980
Compras Netas del año C	<u>103,835,055</u>	<u>103,835,055</u>
Sumas	\$ 117,917,685	\$ 115,190,035
Inventario Final del año C	<u>28,581,620</u>	<u>12,630,052</u>
Costo de Ventas año C	\$ 89,336,065	\$ <u>102,559,983</u>
Ajuste Costo de Ventas año C	<u>13,223,918</u>	
Costo de Ventas por U.E.P.S.	\$ <u>102,559,983</u>	

* NOTA.- Ver en las hojas posteriores como se determina este índice

El ajuste también se puede determinar comparando inventarios a - - P.E.P.S. y a U.E.P.S. al 31-XII-C

Inventario Final (al 31-XII-C) por P.E.P.S.	\$ 28,581,620
Inventario Final (al 31-XII-C) por U.E.P.S.	<u>12,630,052</u>
Ajuste acumulado de los tres años	\$ 15,951,558
Ajuste acumulado de los años A y B	<u>2,727,650</u>
Ajuste sólo por el año C	<u>\$ 13,223,918</u>

ASIENTO CONTABLE

Costo de Ventas	\$ 13,223,918
Reserva Inventarios U.E.P.S.	\$ 13,223,918

NOTA FISCAL

Cantidad que si es deducible del I.S.R.

COMO SE DETERMINA EL INDICE 0.5604939

Determinación del índice de inflación 0.5604939 que adicionalmente de la unidad fue usado para actualizar el valor de la capa del año C.

$$\$ 817,095 \times 1.5604939 = \$ \underline{1,275,072}$$

A.- ROTACION DE INVENTARIOS

En el año C los inventarios valuados por P.E.P.S. ascendieron a: Inventario inicial \$ 14,082,630, Inventario Final \$ 28,581,620, el costo de ventas por P.E.P.S. de ese año C fué de \$ 89,336,065.

El promedio de los inventarios es:

$$\frac{\$ 14,082,630 + \$ 28,581,620}{2} = \$ \underline{21,332,125}$$

Las veces que en ese año C rotaron los inventarios fue:

$$\frac{\$ 89,336,065}{\$ 21,332,125} = \underline{4.19} \text{ veces}$$

B.- INDICE DE INFLACION DEL AÑO C

Si el mismo bien o los mismos bienes valuados importan a precios de principio de año (1o.-I-C) la cantidad de \$ 15,135,925 y los precios de fin del mismo (31-XII-C) importan \$28,581,620, quiera decir que el índice de inflación de ese año C será:

$$\frac{\$ 28,581,620}{\$ 15,135,925} - 1 = 1.88833 - 1 = \underline{0.88833}$$

Pero siendo 0.88833 el índice acumulado de todo el año C, el que corresponde a los primeros meses de ese año C o al menos al primer período de rotación de inventarios será:

$$\frac{0.88833}{4.19} = \underline{0.21201}$$

Si se multiplica por los índices de rotación: el acumulado del año A (0.19999), el acumulado del año B (0.072947), y el acumulado en los primeros meses del año C (0.21201), adicionados previamente de la unidad.

$$1.19999 \times 1.072947 \times 1.21201 = \underline{1.56049}$$

El sistema que se expuso anteriormente (U.E.P.S. Monetario, - Doble Extensión) requiere que los artículos en existencia al final de cada ejercicio sean de la misma clase que los que había al día primero del ejercicio del cambio o al menos que lo sea la mayoría.

Para poder valuarlos a los precios que se usaron para valuar el inventario inicial.

Pero esto sólo se dará en muy pocos negocios, pero en la mayo

ría, las clases de artículos van cambiando.

Por lo cual los inventarios finales del segundo y tercer año y siguientes al del cambio, pueden ser de clases muy diferentes a los que había en existencia al primer día del ejercicio de cambio.

Si son pocos los artículos que son nuevos, se pueden valorar a los precios de su primera compra y ya no se ajustan, pero si son muchos se vuelve a presentar el problema de U.E.P.S. mediante identificación de las partidas de cada clase de bienes en existencia, con la compra relativa o correspondiente más antigua.

4.2 METODO DE INDICES EN CADENA

4.2.1 METODOLOGIA

El nombre de Indices Encadenados se debe a que mediante la determinación de índices internos de inflación del año y mediante su encadenación con los índices de años anteriores se llega a obtener el índice acumulado o en cadena hasta el año analizado.

Este método es aplicado en aquellas empresas que cuentan con cambios frecuentes que afectan gradualmente la naturaleza de sus inventarios.

En aquellos casos en que la composición de los inventarios -- tiene variaciones, la identificación de los costos del año base se dificulta y se prefiere utilizar el método de Indices en Cadena, -- pues éste sólo requiere conectar los artículos del inventario final actual con los del año inmediato anterior.

Si comparamos el método de Doble Extensión con el que se está tratando en el presente punto, se podrá notar que la diferencia básica se encuentra en la forma de determinar los costos del año base, pues mientras en el primero, directamente se identifican los costos de éste, en el segundo se usan primeramente los costos del inventario final del ejercicio inmediato anterior y a través de un

índice se deflacionan estos costos para encontrar los valores del año base.

Esta comparación se finca en el hecho de que el método de Doble Extensión es aplicable a empresas que cuentan con pocos cambios en la variedad de sus inventarios, y los costos del año base son fáciles de identificar, pues al no aceptar variaciones los artículos serán siempre los mismos ahora y desde el año en que se implanto el U.E.P.S. Monetario. No así para aquellas empresas que su fren cambios importantes, es decir, que consienten la integración de artículos que no tenían en el año base, es por ello que el valor de éste debe calcularse en base al procedimiento que en breve se tratará.

Así pues, por el dinamismo del procedimiento, es fácil poder sustituir bienes que en otros años no se tenían, e ir acondicionando nuevos productos, sin embargo, se debe tener mucho cuidado en su aplicación, debido a que un error en la determinación de un índice o su encadenamiento, provocará que los índices posteriores se vean perjudicados.

Para la implantación del Método de Índices Encadenados, se re quiere de cierta información en forma mínima, misma que tratamos en la metodología del método anterior, con la única variante de -- que en lugar de referirnos al inventario inicial y final del año base, nos inclinaremos a utilizar inicialmente al del año ante----rior, para después determinar aquél.

Veamos pues, cuál es la mecánica a seguir en la implantación de este método:

- 1.- Determinar los costos unitarios, de los inventarios del año actual y los correspondientes del año anterior.
- 2.- Aplicar los costos unitarios del año inmediato anterior a los inventarios finales actuales.
- 3.- Determinación de los índices de precios, dividiendo los inven

tarios valuados a costos actuales entre el mismo inventario -
valuado a costos del año anterior.

- 4.- Acumular el índice mediante la multiplicación del índice del año por el índice acumulado del año inmediato anterior.
- 5.- Determinar el inventario valuado a costos del año base, dividiendo el inventario valuado a costos del año actual entre el índice acumulado.
- 6.- Obtener la valuación a U.E.P.S. con base en el índice acumulado, que se determinó y multiplicándolo por las capas que se formaron del año base (en caso de resultar disminuciones de capas se deben considerar las mismas restricciones que en el método de Doble Extensión se tomaron en cuenta, ver el punto 6 y el punto 7 de la metodología del Método de Doble Extensión).
- 7.- Determinar el ajuste que habrá de correrse contablemente a través de la comparación del valor de los inventarios valuados a costos del año actual (registrados contablemente) y la valuación U.E.P.S. en Cadena.

A continuación se explicará la mecánica a seguir haciendo uso de fórmulas aritméticas expresadas gráficamente, con el fin de establecer la aplicación de este método.

Una vez determinados los costos unitarios de los inventarios finales actuales y correspondientes a los del año anterior se procede a:

- 1.- Valuar los inventarios finales a precios de inventarios iniciales. La fórmula para la obtención de los inventarios finales valuados a precios de los inventarios iniciales es la siguiente:

UNIDADES EXISTENTES AL CIERRE DEL EJERCICIO	X	COSTO UNITARIO AL INICIO DEL EJERCICIO SEGUN EL METODO DE VALUACION DE LA EMPRESA.	=	INVENTARIOS FINALES A PRECIOS DE INVENTARIOS INICIALES
---	---	--	---	--

- 2.- Índices de precios acumulados. El índice de precios acumulados es el incremento porcentual que se va obteniendo a partir de los precios de los inventarios iniciales del año base. Para la determinación del índice de precios acumulados es necesario primero efectuar la operación siguiente:

OBTENCION DEL INDICE DE INCREMENTO ANUAL

INVENTARIOS FINALES VALUADOS		INTENTARIOS FINALES VALUADOS A		INDICE DE INCREMENTO DEL AÑO
AL METODO TRADICIONAL DE LA EMPRESA	$\frac{\cdot}{\cdot}$	PRECIOS DE LOS INVENTARIOS INICIALES	=	

OBTENCION DEL INDICE DE PRECIOS ACUMULADO

PRIMER AÑO

INDICE DE INCREMENTO DEL AÑO	X	INDICE BASE 1.0	=	INDICE DE PRECIOS ACUMULADOS DEL PRIMER AÑO
------------------------------	---	-----------------	---	---

AÑOS SUBSECUENTES

INDICE DEL INCREMENTO DEL AÑO	X	INDICE DE PRECIOS ACUMULADOS DEL AÑO ANTERIOR	=	INDICE DE PRECIOS ACUMULADOS
-------------------------------	---	---	---	------------------------------

- 3.- Obtención del valor de los inventarios a precios del año base (inicial). La fórmula es la siguiente:

VALORES DE LOS INVENTARIOS FINALES VALUADOS AL METODO TRADICIONAL DE LA EMPRESA.	$\frac{\cdot}{\cdot}$	INDICE DE PRECIOS ACUMULADOS	=	VALOR DE LOS INVENTARIOS A PRECIOS DEL AÑO BASE
--	-----------------------	------------------------------	---	---

- 4.- Determinación de capas y su respectivo valor.

Tratándose de un aumento en inventarios, significa que la capa es positiva; en caso de que se tenga una disminución del -

inventario se tendrá una capa negativa.

a)

INVENTARIOS FINALES BASE DEL AÑO	-	INVENTARIOS FIALES BASE DEL AÑO ANTERIOR	=	CAPA DE PRE- CIOS BASE
-------------------------------------	---	---	---	---------------------------

b)

CAPA A PRECIOS BASE	X	INDICE DE PRECIOS ACUMULADO	=	VALOR DE LA CAPA
------------------------	---	--------------------------------	---	---------------------

En el caso que en el punto a) la capa haya resultado negativa, es decir, que exista una disminución, el valor de la capa será como se expresa:

CAPA NEGATIVA A PRECIOS BASE	X	INDICE DE PRECIOS ACU- MULADOS DEL AÑO ANTERIOR	=	VALOR DE LA CAPA
---------------------------------	---	--	---	---------------------

El valor de la capa negativa será absorbida por el valor de la capa anterior si ésta fuese positiva.

5.- Valor de los inventarios a U.E.P.S. Monetario en Cadena.

Una vez cubiertos los puntos del 1 al 4, comentados anteriormente, se está por culminar la aplicación del método U.E.P.S. Monetario en Cadena, obteniendo el valor U.E.P.S. de los inventarios finales del ejercicio. Esto se determina - como sigue:

PRIMER AÑO

VALOR DE LOS INVENTARIOS FINALES A PRECIOS DEL INVENTARIO INICIAL (AÑO BASE)	+	VALOR DE LA PRIMERA CAPA	=	VALOR DE LOS INVENTARIOS A U.E.P.S. MONETA- RIO EN CADENA
---	---	--------------------------------	---	--

AÑOS SUBSECUENTES

VALOR DE LOS INVENTARIOS FINALES VALUADOS A PRE- CIOS DEL EJERCICIO INME- DIATO ANTERIOR	+	VALOR DE LA CAPA DEL EJERCICIO CORRESPONDIENTE	=	VALOR DE LOS INVENTARIOS FI- NALES A U.E.P.S. MONETARIO EN CADENA
---	---	--	---	---

4.2.2 CASO PRACTICO U.E.P.S. MONETARIO INDICES EN CADENA

La empresa determinará en sus libros el costo de ventas por P.E.P.S. y sus inventarios inicial y final están costeados por --- P.E.P.S.

U.E.P.S. MONETARIO INDICES EN CADENA AÑO A, PRIMER AÑO

El inventario inicial del año A por P.E.P.S. importó \$8,381,680 (ver el cuadro I punto anterior).

Se valúan las existencias de artículos que integran el inventario final del año A por P.E.P.S., pero también a precios al 31--XII-A, cierre del año de cambio, como al 10.-I-A inicio del año de cambio, se obtienen las siguientes cifras: (ver cuadro II del punto 4.1.2).

	Valuados por P.E.P.S. a precios al	
	10.-I-A	31-XII-A
Artículos en existencia al 31-XII-A (inventario final)	\$ 9,378,755	\$ 11,254,480

Se determina el índice de inflación en esa empresa y en esa clase de artículos en el año A. Se dice entonces que si la misma clase y cantidad de artículos costeados a precios del 31-XII-A importan -- \$11,254,480 y a los precios usados al 10.-I-A la cantidad obtenida fue de \$ 9,378,755, el índice de inflación será en ese año A de:

$$\frac{\$ 11,254,480}{\$ 9,378,755} - 1 = 1.19999 - 1 = \underline{\underline{0.19999}}$$

Para poder determinar las capas que integran el inventario final al 31-XII-A valuados a precios usados al 10.-I-A se tiene que proceder a comparar el valor del inventario al 31-XII-A costeadado a precios usados al 10.-I-A, contra el inventario inicial al 10.-I-A que naturalmente está costeadado a P.E.P.S.

	\$ 9,378,755
	<u>8,381,680</u>
	\$ <u>997,075</u>

Fue superior el inventario final al inicial en \$ 997,075 lo que significa que el inventario final al 31-XII-A valuado a precios usados al 10.-I-A (para valuar el inventario inicial) está formado por dos capas, la primera pertenece al inventario del 10.-I-A y la segunda por compras hechas en el año A y aún no vendidas al cierre de ese año A.

PRIMERA CAPA	\$ 8,381,680
SEGUNDA CAPA	<u>997,075</u>
	\$ <u>9,378,755</u>

Dicho de otra forma, el inventario final al 31-XII-A incluía artículos que ya estaban en existencia desde el 10.-I-A y por compras hechas en el año A y aún no vendidas al 31-XII-A, pero valuadas a precios unitarios usados el 10.-I-A.

La segunda capa son compras posteriores al 10.-I-A, o sea hechas durante el año A y no vendidas en el transcurso de ese año, por lo que se tienen que costear a precios del año A, pero a los más antiguos de ese año A en relación con los del 31-XII-A.

Para tal efecto se tendrá que tomar en cuenta que en comparación con los precios del 10.-I-A, en el año A los precios aumentaron un 19.99% como ya se vio anteriormente.

Pero ese índice es por todo el año, se fue acumulando mes con mes y también cada vez que se rotaban los inventarios durante el año A.

Suponiendo que los inventarios rotaron ese año A 3.18 veces (ver en el punto 4.1.2 para el primer año como se obtuvo este factor) el índice de inflación en los primeros meses del año A, o sea

en los primeros meses en que rotó por primera vez el inventario se rá:

$$\frac{0.19999}{3.18} = \underline{\underline{0.0628899}}$$

El índice de inflación correspondiente a los primeros meses a la primera rotación del año A es de 0.0628899

Los \$ 997,075 se costean a precios del año A usando el índice de inflación de ese año. Pero sólo el acumulado en los primeros meses para que esa capa quede valuada a los precios más antiguos en relación al 31-XII-A.

$$\$ 997,075 \times 1.0628899 = \$ \underline{\underline{1,059,780}}$$

Se suman las cantidades de la primera capa más el importe de la segunda capa actualizada a valores del año A va a dar como resultado el inventario final al 31-XII-A valuado a U.E.P.S. porque parte de sus existencias, o sea la primera capa quedaron valuadas a precios usados al 10.-I-A y la otra parte, la segunda capa, a los precios del año A usándose sólo el índice de inflación acumulado en los primeros meses.

\$ 8,381,680

1,059,780

\$ 9,441,460

Los inventarios finales deben quedar valuados a los precios -- más antiguos y sin distinguir por cada lote de cada clase de artículos en qué fecha precisamente se compraron.

Para determinar el ajuste se compara el inventario final a -- precios P.E.P.S. contra el costeo de ese inventario por U.E.P.S.

P.E.P.S. al 31-XII-A \$ 11,254,480

U.E.P.S. al 31-XII-A 9,441,460

AJUSTE \$ 1,813,020

las compras del primer año, anterior al año D, o sea, el año C y que -- formaban parte del inventario inicial de ese año D, luego todas o parte de las compras del año B que no se lograron vender en ese -- año B ni en el C y que formaban parte del inventario inicial del -- año D y que se consideran vendidas en ese año D:

Valor de lo vendido de más en el año D	\$ 1,733,033	
Absorción de la capa del año C o 4ª capa	<u>817,100</u>	\$ 817,100
Quedando por absorber	\$ 915,933	
Capa del año B o 3ª capa	1,558,500	
Absorción de la capa del año B	<u>915,933</u>	<u>915,933</u>
Quedando en esa capa	<u>\$ 642,567</u>	<u>\$1,733,033</u>

Siendo las capas que integran los \$ 10,021,322 las existen---cias que aún no se consideran vendidas.

Parte de la Capa del año B	\$ 642,567
Toda la Segunda Capa del año A	997,075
Toda la 1ª Capa, el inventario inicial del año A	<u>8,381,680</u>
Inventario Final del año D	
Valuado a Precios del 12-I-A	<u>\$10,021,322</u>

Pero como ya se ha visto, estas capas están valuadas a los ---precios que se usaron para costear existencias al 12-I-A, siendo--compras del año A y aún no vendidas durante el año D y compras del año B aún no vendida parte de esa capa en el año D. Por lo que --procede valuarlas a los precios más antiguos de las diversas fe---chas en que se fueron comprando porque se esta aplicando el U.E.P.S., o sea, el precio de las compras del año A para la capa de ese año A y el precio de las compras del año B para la capa formada de --ese año , por lo que se debe multiplicar por los índices de infla---ción relativos;

Primera Capa	\$ 8,381,680	X 1	= \$ 8,381,680
Segunda Capa	997,075	X 1.0628899	= 1,059,781

El ajuste que se deberá correr en libros para que el costo de ventas que está determinado por P.E.P.S. en libros quede costado - por U.E.P.S., se puede determinar también comparando el costo de - ventas en libros P.E.P.S. contra el costo de ventas determinado -- fuera de libros por U.E.P.S.

	COSTO DE VENTAS POR EL AÑO A	
	POR P.E.P.S.	POR U.E.P.S.
Inventario Inicial al 19-I-A	\$ 8,381,680	\$ 8,381,680
Compras Netas en el año A	<u>34,108,570</u>	<u>34,108,570</u>
Suma	\$ 42,490,250	\$ 42,490,250
Inventario Final al 31-XII-A	<u>11,254,480</u>	<u>9,441,460</u>
Costo de Ventas año A	\$ 31,235,770	<u>\$ 33,048,790</u>
Ajuste en Libros	<u>1,813,020</u>	
Costo de Ventas por U.E.P.S.	<u>\$ 33,048,790</u>	

ASIENTO EN LIBROS

Costo de Ventas	\$ 1,813,020	
Reserva Inventarios U.E.P.S.		\$ 1,813,020

NOTA FISCAL

El ajuste que se hizo en libros al costo de ventas no es deducible del I.S.R. según fracción III del artículo 60 bis de la L.I.S.R.

NOTA

Obsérvese que en este primer año, es igual el procedimiento - que en el U.E.P.S. Monetario Doble Extensión, la razón es que en - el primer año, sólo hay un índice de inflación (0.19999) y no hay - otro con el cual encadenarlo.

U.E.P.S. MONETARIO INDICES EN CADENA AÑO B SEGUNDO AÑO

Para calcular el costo de ventas por U.E.P.S. Monetario Indi-

ces en cadena en el segundo ejercicio se procede así:

El inventario final del año B (31-XII-B) se valúa por P.E.P.S. - a precios al 31-XII-B y a precios al 1º-I-B, o sea a precios de -- principio de año y fin de año y ya no al primer día del año de cambio 1º-I-A como en el U.E.P.S. Monetario Doble Extensión.

Se obtienen las siguientes cantidades:

Inventario Final al:

31-XII-B a precios	
del 31-XII-B	\$ 14,082,630 (véase cuadro III)
31-XII-B a precios	
del 1º-I-B	\$ 13,125,190

Si la misma clase o cantidad de artículos existentes al 31-XII-B, se valúan por P.E.P.S. a precios correspondientes a esas fechas -- también por P.E.P.S., pero a los precios que se usaron para valorar el inventario al 1º-I-B se obtienen las cifras de:

Inventario final al 31-XII-B a	
precios usados el 1º-I-B	\$ 13,125,190
Inventario final al 31-XII-B a	
precios de ese día	\$ 14,082,630

Querrá decir que hubo un incremento en los precios de esos artículos.

El índice de inflación se obtiene dividiendo;

$$\frac{\$ 14,082,630}{\$ 13,125,190} - 1 = 1.072947 - 1 = \underline{\underline{0.072947}}$$

que representa un índice de inflación por todo el año B.

Si en el año A el índice de inflación fue de 0.19999 y en el año B de 0.072947, basta multiplicar ambos índices adicionados previamente de la unidad, para obtener el índice acumulado de los -- años A y B, o sea se encadenan los índices

$$1.19999 \times 1.072947 = \underline{\underline{1.2875836}}$$

cantidad que representa el índice de inflación de los dos años.

Por lo cual si al 10.-I-A el costo o valor de un artículo era de \$ 100.00, al 31-XII-B su costo o valor será:

$$\$ 100.00 \quad X \quad 1.2875836 \quad = \quad \$ \quad \underline{\underline{128.75}}$$

Por lo cual si un artículo tiene al 31-XII-B un costo de -- 128.75 y el índice de inflación encadenado de los años A y B es de 1.2875836, bastará dividir:

$$\begin{array}{r} \$ \underline{\underline{128.75}} \\ 1.2875836 \end{array} \quad = \quad \$ \underline{\underline{100.00}}$$

cantidad que será el costo de ese artículo al 10.-I-A.

Si el inventario final al 31-XII-B valuado a P.E.P.S. importa \$ 14,082,630 y el índice de inflación encadenado de los años A y B es de 1.2875736, el inventario final al 31-XII-B a costos del 10.-I-A será:

$$\begin{array}{r} \$ \underline{\underline{14,082,630}} \\ 1.2875836 \end{array} \quad = \quad \$ \underline{\underline{10,937,255}}$$

se aplicó el índice encadenado como inflacionario.

INVENTARIO A COSTOS AL 31-XII-B
INDICE ENCADENADO DE INFLACION

Conviene observar, que las existencias de artículos al fin -- del segundo año, no se valgan ya, a los precios unitarios vigentes al 10.-I-A, sino que la valuación se hizo usando el índice de inflación, pero dividiendo como índice deflacionario. Pero de todos modos queda a precios vigentes al 10.-I-A.

El inventario final al 31-XII-B que valuado a precios usados el 10.-I-A ascendió a \$ 10,937,339, incluye artículos que en importes o valores estaban en existencia desde el 10.-I-A, más una segunda capa por compras hechas en el año A y no vendidas aún al --

31-XII-B y una tercera capa por compras hechas en el año B y no vendidas aún al 31-XII-B.

PRIMERA CAPA	\$ 8,381,680
SEGUNDA CAPA	997,075
TERCERA CAPA	<u>1,558,500</u>
	\$ <u>10,937,255</u>

Pero las tres capas están valuadas a precios del 1º-I-A por lo que procede valuarlas a los precios de compra de: principios del año A la -- la capa de \$ 997,075 que fue cuando se considera se compraron los artículos relativos para aplicar el U.E.P.S., a los precios de compra de principios del -- año B, la capa de \$ 1,558,500 que fue cuando se considera se compraron los artículos relativos para aplicar el U.E.P.S., para lo cual se multiplicará por -- los siguientes índices:

PRIMERA CAPA	\$ 8,381,680	X 1	= \$ 8,381,680
SEGUNDA CAPA	997,075	X 1.0628899	= 1,059,781
TERCERA CAPA	1,558,500	X 1.2277956*	= <u>1,913,519</u>
			\$ <u>11,354,980</u>

Cada capa se multiplicará por el índice de inflación acumulado o encadenado desde el 1º-I-A hasta los meses en los que por U.E.P.S. se considera se efectuaron las compras que integran cada capa.

Con este inventario final ya a U.E.P.S. de \$ 11,254,980, se determina el costo de ventas del año B por U.E.P.S. y se compara con el determinado en libros por P.E.P.S.

	COSTO DE VENTAS POR EL AÑO B	
	POR P.E.P.S.	POR U.E.P.S.
Inventario Inicial al 1º-I-B	\$ 11,254,480	\$ 9,441,460
Compras Netas en el año B	<u>51,074,635</u>	<u>54,074,635</u>
Suma	\$ 62,329,115	\$ 60,516,095

*NOTA.- Véase en el procedimiento del punto 4.1.2. para el segundo año, como se obtuvo este índice.

Inventario Final al 31-XII-B	<u>14,082,630</u>	<u>11,354,980</u>
Costo de Ventas año B	\$ 48,246,485	\$ <u>49,161,115</u>
Ajuste en Libros	914,630	
Costo de Ventas por U.E.P.S.	<u>\$ 49,161,115</u>	

DETERMINACION DEL AJUSTE COMPARANDO SOLO LOS INVENTARIOS

Inventario Final por P.E.P.S. al 31-XII-B	\$ 14,082,630
Inventario Final por U.E.P.S. al 31-XII-B	<u>11,354,980</u>
Ajuste acumulado en dos años	\$ 2,727,650
Ajuste por el año A	<u>1,813,020</u>
Ajuste por el año B	\$ <u>914,630</u>

ASIEN TO EN LIBROS

Costo de Ventas	\$ 914,630
Reserva de Inventarios	\$ 914,630

NOTA FISCAL

Esta cantidad sí es deducible para el I.S.R. La fracción III del artículo 60 Bis de la L.I.S.R. indica que no es deducible la diferencia del inventario del año de cambio (año A). No cita nada sobre el segundo y siguientes años al cambio.

U.E.P.S. MONETARIO - INDICES EN CADENA - TERCER AÑO - AÑO C

Para calcular el costo de ventas por U.E.P.S. Indices en Cadena en el tercer ejercicio (año C) se procede de la siguiente forma:

El cierre del ejercicio al 31-XII-C se valúan las existencias de artículos que integran el inventario final de ese año por P.E.P.S. pero tanto a precios del 31-XII-C como a precios usados para valorar el inventario al 1º-I-C resultando los siguientes importes: -

al 31-XII-C	\$ 28,581,620	(Véase cuadro IV)
al 1º-I-C	\$ 15,135,925	

Se tiene que determinar el índice de inflación acumulado en todo el año C. Si la misma cantidad y clase de artículos que integran el inventario final al 31-XII-C están valuados a precios del 31-XII-C ascienden a \$ 28,581,620 y esos mismos artículos valuados a precios de 10.-I-C alcanzan un importe de \$ 15,135,925 el índice de inflación acumulado de ese año será:

$$\frac{\$ 28,581,620}{\$ 15,135,925} - 1 = 1.88833 - 1 = \underline{\underline{0.88833}}$$

se encadenan los índices de inflación de los tres años (A,B,C,) -- multiplicándose los índices de cada año, adicionándoles previamente la unidad, y restando al producto obtenido la unidad.

INDICE DEL AÑO A 0.19999

INDICE DEL AÑO B 0.072987

INDICE DEL AÑO C 0.88833

$$(1.19999 \times 1.072987 \times 1.88833) - 1 = 2.43157 - 1 = \underline{\underline{1.43157}}$$

que es el índice de inflación del 10.-I-A al 31-XII-C.

Para determinar el valor que al 10.-I-A tenían los artículos en existencia al 31-XII-C que valuados a P.E.P.S. a precios al 31-XII-C importan \$ 28,581,620 bastará con dividir esta cantidad entre el índice de inflación encadenado de los tres años (A,B,C,) - adicionado de la unidad

$$\frac{\$ 28,581,620}{2,431,577} = \$ \underline{\underline{11,754,355}}$$

Por lo cual las capas que integran los \$ 11,754,355 son cuatro; una que corresponde al inventario inicial al 10.-I-A, la segunda está compuesta por compras hechas en el año A y aún no vendidas en el año C, la tercera capa consta de compras hechas durante el año B y aún no vendidas en el año C y la cuarta capa que está integrada por compras realizadas durante el año C y aún no vendidas al 31-XII-C.

PRIMERA CAPA	\$ 8,381,680
SEGUNDA CAPA	997,075
TERCERA CAPA	1,558,500
CUARTA CAPA	<u>817,100</u>
	\$ <u>11,754,355</u>

Pero esas cuatro capas están valuadas a precios del 12-I-A, -- por lo que procede valuarlas a los precios vigentes cuando se compraron, suponiendo que por estar en U.E.P.S. que serán de los primeros que se compraron en cada año, por lo que se debe multiplicar por los índices relativos:

\$ 8,381,680	X 1	= \$ 8,381,680
997,075	X 1.0628899	= 1,059,781
1,558,500	X 1.2277956	= 1,913,519
817,100	X 1.5604937*	= <u>1,275,079</u>
		\$ <u>12,630,059</u>

Porque sus existencias se valuaron a los precios de compra -- más antiguos. Cada capa se multiplicó por el índice de inflación - acumulado o encadenado desde el 12-I-A hasta la época o meses en - que por U.E.P.S. se considera se efectuaron los compras que inte- gran cada capa.

La cifra de \$ 12,630,059 es el inventario final al 31-XII-C - valuado a U.E.P.S. es decir a los precios más antiguos en relación al 31-XII-C pero sin identificar cada lote de cada clase de artícu los con sus respectivos precios de compra.

Con este inventario final se determina el costo de ventas del año C por - U.E.P.S. y se compara con el determinado en libros por P.E.P.S., para cuantifi car el ajuste que procede correr en libros.

	COSTO DE VENTAS POR EL AÑO C	
	POR P.E.P.S.	POR U.E.P.S.
Inventario Inicial al 12-I-C	\$ 14,082,630	\$ 11,354,980

* NOTA.- Ver en el punto 4.1.2. por el tercer año, como se obtuvo este índice

Compras Netas en el año C	\$ 103,385,055	\$ 103,835,055
Suma	\$ 117,917,685	\$ 115,190,035
Inventario Final al 31-XII-C	<u>28,581,620</u>	<u>12,630,059</u>
Costo de Ventas año C	\$ 89,336,065	\$ <u>102,559,976</u>
Ajuste en Libros	<u>13,223,911</u>	
Costo de Ventas por U.E.P.S.	\$ <u>102,559,976</u>	

El ajuste se puede determinar comparando los inventarios a -- P.E.P.S. y el U.E.P.S. al 31-XII-C.

Inventario Final por P.E.P.S. al 31-XII-C	\$ 28,581,620
Inventario Final por U.E.P.S. al 31-XII-C	<u>12,630,059</u>
Ajuste Acumulado en los tres años	\$ 15,951,561
Ajuste Acumulado en los años A y B	<u>2,727,650</u>
Ajuste por el año C	\$ <u>13,223,911</u>

ASIENTO CONTABLE

Costo de Ventas	\$ 13,223,911
Reserva Inventarios	\$ 13,223,911

NOTA FISCAL

Cantidad que si es deducible del I.S.R.

U.E.P.S. MONETARIO - INDICES EN CADENA - CUARTO AÑO - AÑO D APARECE LA CAPA NEGATIVA

Para determinar el ajuste para que queden por U.E.P.S., tanto el costo de ventas del año D determinado en libros por P.E.P.S. -- así como el inventario final relativo, se procede de la siguiente forma:

En este cuarto año (año D) el inventario final valuado por -- P.E.P.S., ascendió a \$ 36,072,090, pero valuadas esas mismas existencias del 31-XII-D a precios vigentes al 1º-I-D se obtuvo la cifra de \$ 24,364,575, lo que significa que el índice de inflación - acumulado en todo el año D será de :

$$\begin{aligned} & \$ \frac{36,072,090}{24,364,575} - 1 = 1.480514 - 1 = \underline{\underline{0.480515}} \end{aligned}$$

con esto se obtiene el índice acumulado del año D que se tiene que multiplicar por los índices acumulados de los años A,B,C, adicio--nándoles previamente la unidad, pero restando al producto la uni--dad:

Indice del Año A	1.19999
Indice del Año B	1.072947
Indice del Año C	1.88833
Indice del año D	1.4805515

$$(. 1.9999 \times 1.072947 \times 1.88833 \times 1.4805515) - 1 = 3.599534 - 1 = \underline{\underline{2.599534}}$$

la cantidad obtenida es el índice en cadena de los cuatro años.

Se determina el valor que al lo.-I-A correspondiente al inven--tario final al 31-XII-D que como ya se vio asciende a \$36,072,090--por lo cual se divide ese importe entre el índice de inflación acu--mulado en los cuatro años, adicionando la unidad:

$$\begin{aligned} & \$ \frac{36,072,090}{3.599534} = \$ \underline{\underline{10,021,322}} \end{aligned}$$

Determinación del valor que al lo.-I-A corresponde al inventa--rio inicial del año D al lo.I-D o lo que es lo mismo al 31-XII-C,-ese inventario asciende a \$ 28,581,620, bastará con dividir entre--el índice de inflación acumulado en los tres años, del lo.-I-A al--31-XII-C y que según cálculos anteriores es de 1.43157, adicionan--do la unidad: para obtener el valor del inventario al 31-XII-C a --precios del lo.-I-A:

$$\begin{aligned} & \$ \frac{28,581,620}{1.43157 + 1} = \$ \frac{28,581,620}{2.43157} = \$ \underline{\underline{11,754,389}} \end{aligned}$$

Incremento o disminución del inventario final del año D en --comparación con el inventario inicial de ese mismo año D valuado a --precios vigentes al lo.-I-A fue de \$ 10,021,322 y el inventario --

inicial del año D valuado a precios vigentes al 10.-I-A, o sea a los precios, ascendió a \$ 11,754,355, lo que significa que hubo -- una disminución en inventarios en ese año D pero a precios del 10.-I-A:

\$ 10,021,322
11,754,355
 \$(1,733,033)

Significa que en el año D se vendieron más artículos que los que se compraron en ese año, absorbiendo parte de las existencias del inventario al 10.-I-D.

Para determinar las capas del inventario que integran los -- \$ 10,021,322 se procede así: se toman las cuatro capas del año anterior, esto es, la primera capa que está formada por el inventario inicial al 10.-I-A la segunda capa por compras del año A y aún no vendidas al 10.-I-D, la tercera capa por compras del año B y -- aún no vendidas al 10.-I-D y la cuarta capa que está constituida -- por compras del año C aún no vendidas al 10.-I-D, al resultado que se obtenga se le va a restar la capa negativa por haber absorbido parte de las existencias al 10.-I-D.

PRIMERA CAPA	\$ 8,381,680
SEGUNDA CAPA	997,075
TERCERA CAPA	1'558,500
CUARTA CAPA	<u>817,100</u>
SUBTOTAL	\$11,754,355
CAPA NEGATIVA	<u>1,733,033</u>
Inventario Final del año D a precios del 10.-I-A	<u>\$10,021,322</u>

Como se está implantando U.E.P.S., cuando las ventas de un -- ejercicio no sólo consumen todo lo comprado en el mismo, sino parte del inventario inicial, para valuar el inventario final se considera que se consumieron, primero todas las compras más recientes, en este caso todas las del año D, después todas o parte de --

El ajuste también se puede determinar por comparación de los inventarios finales valuados a P.E.P.S. y a U.E.P.S. del año D:

Inventario Final Por P.E.P.S. al 31-XII-D	\$ 36,072,090
Inventario Final por U.E.P.S. al 31-XII-D	<u>10,230,402</u>
Ajuste acumulado de cuatro años	\$ 25,841,688
Ajuste Acumulado de los años A, B, C,	<u>15,951,561</u>
Ajuste Sólo por el año D	\$ <u><u>9,890,127</u></u>

ASIENTO CONTABLE:

Costo de Ventas	\$ 9,890,127
Reserva Inventarios U.E.P.S	\$ 9,890.127

CONCLUSIONES

El rubro de inventarios constituye un factor importante dentro del Estado de Situación Financiera, puesto que en él está plasmada la cantidad de fondos de las empresas, por concepto del total de artículos de permanencia corta requeridos para la realización normal de las operaciones en un período determinado.

Una buena administración de inventarios y una adecuada organización de los métodos de registro para el manejo y control de mercancías y materiales dan como resultado el comprar las mercancías y materiales adecuadamente, así como tener en el punto óptimo abastecidos los almacenes.

Dentro de la determinación del costo de los inventarios intervienen varios factores que combinados han generado dos sistemas de valuación, uno de ellos se refiere a que las erogaciones se van acumulando en relación a su origen o función, y el otro al comportamiento que éstas tengan. En otras palabras, estos sistemas se refieren a los Costos Incurridos directa o indirectamente en la producción, sean variables o no, y a Costos Incurridos en la producción quitando aquellos que son fijos.

Las empresas pueden adoptar el sistema de valuación de inventarios que más satisfaga a sus necesidades de información y se puede optar por el costeo Absorbente o Costeo Directo, los cuales a su vez pueden llevarse sobre la base de Costo Histórico o Costos Predeterminados, estos últimos de acuerdo con la forma en que se determinen pueden clasificarse en costos Estimados y Costos Estándar.

Tanto por Costeo Absorbente como por Costeo Directo y ya sea que se manejen por Costos Históricos o Predeterminados, los inventarios pueden valuarse conforme a los siguientes métodos:

Costo Identificado

Costo Promedio

Primeras Entradas Primeras Salidas (P.E.P.S.)

Ultimas Entradas Primeras Salidas (U.E.P.S.)

Detallista.

Entre los métodos de valuación de inventarios se puede optar también por el que más convenga a la entidad y más satisfaga las demandas de información financiera, pero si en una compañía los inventarios juegan un papel primordial en las utilidades obtenidas, la elección del método debe basarse en la situación y la tendencia económica del país, ya que si se considera que los precios de los artículos van hacia la baja, el método de valuación de inventarios más conveniente sería P.E.P.S., ahora bien en el caso de que la situación económica fuese estable se debería emplear el método de valuación de inventarios denominado Costo Promedio. Pero si el país se encuentra inmerso en una época inflacionaria, donde los precios de los artículos tienen una tendencia hacia el alza, el método de valuación más conveniente sería el U.E.P.S.

Dentro de las reglas de valuación y presentación de las partidas relevantes contenidas en la información financiera, que se ven afectadas por la inflación, se encuentra el Costo de Ventas y los Inventarios, estas reglas se citan en el boletín B-10 "Reconoci--- miento de los Efectos de la Inflación en la Información Financie--- ra".

Ubicados dentro de los lineamientos del boletín B-10 podemos observar que la valuación de inventarios U.E.P.S. actualiza el costo de ventas pero no sucede lo mismo con los inventarios ya que se registran en ellos valores históricos y en el costo de ventas valores actuales.

El Método U.E.P.S. reexpresa el costo por el método de costos específicos o valores de reposición, y el inventario se tendrá que actualizar por el método de valores de reposición o por el de cam-

bios en el nivel general de precios.

La desventaja fundamental que presenta el U.E.P.S. Monetario radica en cuando hay una reducción de capa de inventario, pues se deja de cargar al costo valores actualizados y ello implica el aumento en el pago de impuestos, además de esto la empresa tiene que considerar y prever las tendencias de los precios tanto a nivel - producto como a nivel país, cambios en la tecnología, impuestos a que está sujeta la empresa, el efecto que va a provocar la baja de ganancias, tanto en los inversionistas como en los trabajadores, - así como en la dificultad que implica el obtener Estados Financieros Intermedios, y la forma de negociar acuerdos crediticios aprovechando las ventajas que se obtienen del método.

A pesar de que existen una serie de aspectos que hay que tener en cuenta para poder implantar el método de valuación de inventarios U.E.P.S. Monetario, existen también muchas ventajas por las que convendría implantarlo dentro de la empresa, como son: Mayor - flujo de efectivo, que es el resultado del ahorro en el impuesto, - enfrentamiento de ingresos contra costos más realistas ya que se - cargan al costo valores actuales, por lo que el costo se reexpresa sistemáticamente, existe la posibilidad de aplicarlo en forma parcial al inventario, difiere el pago de impuestos, mayor impacto en los resultados al utilizar U.E.P.S. Monetario en relación con el - U.E.P.S. Tradicional, obtención de Estados Financieros más acordes con la realidad que evitan la descapitalización de al empresa, evi - tando mostrar ganancias ficticias pues elimina la llamada "Utili- - dad de Inventarios" en períodos de alza de precios.

Hay que señalar que el potencial que tienen los inventarios - para generar ingresos no cambia por el método de valuación que se - tenga adoptado en la empresa, lo que se trata de hacer, es crear - una reserva complementaria de activo a fin de amortizar mediante - ésta el costo de remplazo de los nuevos artículos y así poder fre- - nar, de alguna manera, el impacto de la inflación.

GLOSARIO DE TERMINOS

- AÑO BASE** - Año en que la empresa inicia el cambio de valuación a U.E.P.S - Monetario.
- INVENTARIOS VALUADOS A METODO TRADICIONAL** - Se refiere a los inventarios finales de la sociedad, valuados conforme el método regularmente utilizado por la misma, la cual puede ser P.E.P.S., Promedios, etc.
- INDICES DE PRECIOS DEL AÑO** - Es el factor que indica la proporción en que han aumentado -- los precios entre el principio y el fin de año.
- INDICE DE PRECIOS ACUMULADO** - Presenta el incremento porcentual existente a partir de los precios de los inventarios iniciales del año base.
- INVENTARIOS BASE** - Son los inventarios finales de cada año valuados a los precios de los inventarios iniciales del año base.
- CAPA** - Es el aumento o disminución que se tiene año con año de la comparación entre el inventario final de un año valuado a precios del inventario inicial del año base contra el inventario final del año anterior, valuado también a precios del inventario inicial del año base.

VALOR DE LA CAPA

- Es el importe resultante de -- multiplicar el monto de la capa a valores del año base por el índice de precios acumulado hasta el ejercicio al que corresponde la capa.

ABREVIATURAS

- P.E.P.S - Primeras Entradas Primeras Salidas
- U.E.P.S. - Ultimas Entradas Primeras Salidas
- I.S.R. - Impuesto Sobre la Renta
- P.T.U. - Participación de los Trabajadores en la Utilidad
- L.I.S.R. - Ley del Impuesto Sobre la Renta
- I.M.C.P. - Instituto Mexicano de Contadores Públicos
- S.H.C.P. - Secretaría de Hacienda y Crédito Público
- R.I.S.R. - Reglamento del Impuesto Sobre la Renta.

C I T A S

- (1) INSTITUTO Mexicano de Contadores Públicos, Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, C-4 Inventarios, 1ª edición, México, D.F., U.N.A.M., 1984, p.286
- (2) WILLIAM A. Paton, Tratado de Contabilidad Media Superior, - - vol. 3, (Argentina, Ediciones Contabilidad Moderna, S.A., - - 1984) Tomo III, 1964, p. 127
- (3) Ibidem, p. 148
- (4) INSTITUTO Mexicano de Contadores Públicos, Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, C-4 Inventarios, 1ª edición, México, D.F., U.N.A.M., 1984, p.290
- (5) Ibidem, p. 291
- (6) DEL RIO, González Cristóbal, Costos II, Cap.I Costos Predeterminados, 11ª edición, edit. ECASA, México, D.F., 1983 -- p. I-3
- (7) INSTITUTO Mexicano de Contadores Públicos, Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, C-4 Inventarios, 1ª edición, México, D.F., U.N.A.M., 1984, p. 293
- (8) MUÑOZ N. Roberto, Estudio Práctico del Método de Valuación de Inventarios Denominado U.E.P.S. Monetario 1987-1990, Cap. II- U.E.P.S. Monetario, 4ª edición, edit. Ediciones Fiscales - - ISEF, S.A., México D.F., 1987 p.27
- (9) INSTITUTO Mexicano de Contadores Públicos, Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, B-10 Reconocimientos de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera, 1ª edición, México, D.F., U.N.A.M., 1984, p.167
- (10) Ibidem p. 168

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

México, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, Principios de - Contabilidad Generalmente Aceptados, 1a. edición, México, D.F., -- U.N.A.M., 1984.

WILLIAM A. Paton, Tratado de Contabilidad Media y Superior, 2ª. -- edición, edit. Ediciones de Contabilidad Moderna, Argentina, 1964.

DEL RIO, González Cristóbal, Costos I, 8a. edición, edit. ECASA, - México, D.F., 1983

DEL RIO, González Cristóbal, Costos II, 11a. edición, edit. ECASA, México, D.F., 1983

BACKER Morton y Jacobsen Lyle, Contabilidad de Costos, un Enfoque Administrativo y de Gerencia, 1a. edición, edit. Libros McGRAW-HILL de México, S.A. de C.V., México, D.F., Copyright 1970

Biblioteca Básica del Contador, 8 vol., México, D.F., edit. Cía. -- Editorial Continental, S.A. de C.V., 1987

ESTRADA García Ma. del Pilar Laura, U.E.P.S. Monetario, Tesis Profesional, U.N.A.M., México, D.F., 1985

MUÑOZ N. Roberto, Estudio Práctico del Método de Valuación de Inventarios Denominado U.E.P.S. Monetario 1987-1990, 4a. edición, -- edit. Ediciones Fiscales ISEF, S.A. de C.V., México, D.F., 1987

CABALLERO Rosas Arturo, U.E.P.S. Monetario, Tesis Profesional, -- U.N.A.M., México, D.F., 1985

ROGEL Favila Ma. Guadalupe, U.E.P.S. Monetario, Tesis Profesional, U.N.A.M., México, D.F., 1985

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

CRUZ Guillén Magdalena, U.E.P.S. Monetario, Método de Valuación de Inventarios en Epocas de Inflación, Tesis Profesional, U.N.A.M., - México, D.F., 1985

FLORES Meyer Guillermo, "U.E.P.S. Monetario para Estudiantes", Consultorio Fiscal, (México, D.F., Mayo, 1987), número 5, pág.18.

FLORES Meyer Guillermo, "U.E.P.S. Monetario para Estudiantes", Consultorio Fiscal, (México, D.F., Junio, 1987) número 6, pág. 7.