

872708



UNIVERSIDAD
DON VASCO, A.C.

UNIVERSIDAD DON VASCO, A. C.

INCORPORACIÓN No. 8727-08

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y CONTADURÍA

**Importancia de los sistemas de valuación
de inventarios en las pequeñas y
medianas empresas comerciales de la
ciudad de Uruapan, Michoacán.**

Tesis

Que para obtener el título de:

Licenciada en Contaduría

Presenta:

SONIA BASILIO CASTILLEJOS

Uruapan, Michoacán. AGOSTO de 2005.



m 348931

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

AGRADECIMIENTOS

A MIS PADRES

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

Como un testimonio de gratitud
y eterno agradecimiento por el apoyo moral
que desde pequeña me brindaron,
y con el cual he logrado terminar
mi carrera profesional,
siendo para mí la mejor de las herencias.

A LA L.C. ENRIQUETA HERNANDEZ DOMINGUEZ

Por haber aceptado participar activamente
en la elaboración de está tesis,
ya que sin su colaboración
no hubiera sido posible concluir este trabajo
y por compartir conmigo sus conocimientos y tiempo
lo cual fue muy valioso para mí.

Muchas gracias.

INDICE

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I

LA EMPRESA.

| | |
|---|----|
| 1.1 CONCEPTO DE EMPRESA | 4 |
| 1.2 VENTAJAS DE LAS EMPRESAS | 5 |
| 1.3 CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA | 5 |
| 1.4 CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS | 6 |
| 1.5 DEFINICIÓN DE PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA | 10 |
| 1.6 CARACTERÍSTICAS Y PROBLEMÁTICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA · EMPRESA | 10 |
| 1.7 LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN LA CIUDAD DE URUAPAN | 12 |

CAPITULO II

INVENTARIOS

| | |
|---|----|
| 2.1 CONCEPTOS DE INVENTARIOS | 15 |
| 2.2 CLASIFICACIÓN DE LOS INVENTARIOS | 16 |
| 2.3 IMPORTANCIA DE LOS INVENTARIOS EN LAS PEQUEÑAS Y · MEDIANA EMPRESA | 19 |
| 2.4 SISTEMAS DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS | 19 |
| 2.4.1 Sistema PEPS | 20 |
| 2.4.2 Sistema UEPS | 20 |
| 2.4.3 Sistema Costo Promedio | 21 |
| 2.4.4 Sistema Detallista | 23 |

| | |
|---|-----------|
| 3.3 RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN | 42 |
| 3.4 ANALISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS | 63 |
| CONCLUSIONES | 65 |
| BIBLIOGRAFÍA | 67 |

| | |
|--|----|
| 2.4.5 Sistema UEPS Monetario | 24 |
| 2.4.6 Sistema de Costos Identificados | 26 |
| 2.4.7 Precio Fijo o Estándar | 27 |
| 2.4.8 Precio de Reposición o de Mercado | 27 |
| 2.5 REGLAS DE PRESENTACIÓN Y VALUACIÓN | 28 |
| 2.5.1 Período Contable | 29 |
| 2.5.2 Realización | 29 |
| 2.5.3 Valor Histórico Original | 30 |
| 2.5.4 Revelación Suficiente | 30 |
| 2.5.5 Importancia Relativa | 30 |
| 2.5.6 Comparabilidad | 30 |
| 2.6 REEXPRESIÓN DE INVENTARIOS | 33 |
| 2.6.1 Concepto de reexpresión | 33 |
| 2.6.2 Método de Reexpresión de Acuerdo al Boletín B-10 | 34 |
| 2.6.2.1 Método de Cambios en el Nivel General de Precios | 34 |
| 2.7 CONTROL DE INVENTARIOS | 36 |
| 2.7.1 Sistema A-B-C | 36 |
| 2.7.2 Máximos y Mínimos | 37 |

CAPÍTULO III

LA UTILIZACIÓN DE SISTEMAS DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DE URUAPAN.

| | |
|---|----|
| 3.1 JUSTIFICACIÓN Y METODOLOGÍA DE INV. CAMPO | 38 |
| 3.2 CUESTIONARIO APLICADO | 40 |

INTRODUCCIÓN.

El presente trabajo se elaboró con la finalidad de conocer la importancia que tiene el utilizar un adecuado sistema de valuación de inventarios para las pequeñas y medianas empresas comerciales de la ciudad de Uruapan, Michoacán.

En la actualidad, dada la difícil situación económica que prevalece en el país, es de vital importancia para la pequeña y mediana empresa, contar con un sistema para el manejo de sus inventarios que le permita, por una parte, tenerlos valuados de tal manera que las repercusiones de la inflación se vean reflejados en ellos y de esta manera no se descapitalicen y por otro lado considerar volúmenes adecuados para poder satisfacer la demanda de sus clientes sin que excedan su cantidad comprometiendo gran parte de sus recursos. El manejo de los inventarios es sumamente importante para cualquier empresa comercial, ya que estos representan su razón de ser y constituyen la inversión más fuerte de su activo circulante.

Fueron estos razonamientos los que motivaron a la realización del presente trabajo de investigación en el que se plantearon los siguientes objetivos:

- Conocer las principales características de las empresas pequeñas y medianas de giro comercial y su problemática.

- Conocer los diferentes sistemas de valuación de inventarios, así como las repercusiones que tiene para la empresa la adopción de uno u otro sistema y la reexpresión de su información financiera.
- Conocer algunos métodos para el manejo de los inventarios que pueden traer grandes beneficios a las empresas que los adopten, así como la presentación de estos en los Estados Financieros.
- Conocer si las pequeñas y medianas empresas comerciales de la ciudad de Uruapan, Mich., cuentan con un método para valuar sus inventarios, las ventajas y desventajas que les ocasionan, la información que de ese renglón obtienen, la eficiencia del sistema y si reexpresan sus Estados Financieros.

La hipótesis de trabajo de esta investigación es:

“La Pequeña y Mediana empresa comercial de Uruapan, Michoacán no utiliza un método para la valuación de sus inventarios.”

Para cumplir con los objetivos planeados es necesario realizar un estudio teórico para el cual, en el primer capítulo se analizará a la empresa como un ente económico, posteriormente se estudiará las características y clasificaciones que se pueden hacer de un ente económico. Así mismo se verá la problemática que enfrentan las pequeñas y medianas empresas comerciales de la ciudad de Uruapan Michoacán.

En el capítulo 2 se analizará el concepto de inventarios y los diferentes sistemas de valuación que se puede aplicar al mismo rubro, por otra parte se estudiará la definición de reexpresión, el método que en la actualidad se utiliza para reexpresar los estados financieros y en especial al renglón de inventarios, de la misma forma se estudiará las reglas de presentación que debe tener este rubro dentro de los Estados Financieros que elabora la empresa y por último en el aspecto teórico se verá dos diferentes métodos de control de inventarios los cuales son el Sistema A-B-C- y el de Máximos y Mínimos.

En el capítulo 3 se aplicará un cuestionario a las pequeñas y medianas empresas comerciales de la ciudad de Uruapan, Michoacán, que cumplan con las características establecidas para este trabajo, posteriormente se graficarán y analizarán los resultados obtenidos de la investigación de campo, con la finalidad de probar o disprobar la hipótesis antes planteada.

La metodología que se empleará para la elaboración de este trabajo se efectuará mediante una investigación documental que servirá de base para dar sustento teórico a la investigación, posteriormente se elaborará un muestreo estadístico aplicado a una muestra representativa de pequeñas y medianas empresas comerciales de la ciudad de Uruapan, Michoacán; a las que se les aplicará un cuestionario para conocer si utilizan o no un método para valorar sus inventarios, y la importancia que dan a estos.

CAPITULO I

LA EMPRESA.

En el primer capítulo se analizará a la empresa como un ente económico que consta de diferentes características que en ocasiones no se pueden generalizar para todas las empresas. Por tal situación también se van a estudiar las diversas clasificaciones que se puede hacer para las entidades. Por otra parte se estudiará la problemática que enfrentan las medianas y pequeñas empresas de esta ciudad. Una situación que tienen que enfrentar las empresas uruapenses es que los propietarios administran la empresa y no dan oportunidad a profesionales a la administración que pueden manejar de diferente forma a la empresa y con conocimientos y especializaciones en determinadas áreas.

1.1. CONCEPTO DE EMPRESA.

Es importante comenzar definiendo el concepto de empresa, no obstante la importancia de éstas en la sociedad moderna es uno de los conceptos más complicados de definir, puesto que la exploración para definirlos aún no termina, ya que la empresa esta evolucionando constantemente.

“La empresa es una entidad económica destinada a producir bienes, venderlos y obtener un beneficio. (Rodríguez,1993:57)

Por otra parte se define como:

“ Una entidad de producción de bienes y servicios para satisfacer un mercado y obtener un beneficio.(Reyes,1976:34)

Desde el punto de vista económico, hay otra conceptualización la cual es :

“ Es la unidad económica- social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responde a los requerimientos del medio humano en que la propia empresa actúa . (Guzmán:n.p:24)

Después de haber analizado los anteriores conceptos podemos definir a la empresa como:

Una unidad productora de bienes y servicios que busca satisfacer un mercado y que puede tener fines lucrativos y no lucrativos.

1.2. VENTAJAS DE LAS EMPRESAS.

Básicamente existen dos grandes ventajas que son:

1.- Es la encargada dentro de la sociedad de realizar la producción y los negocios en gran escala.

2.- Su organización administrativa y su constitución legal hacen de ella un organismo que ofrece garantía, por lo cual se ha ampliado el crédito y puede realizar compra de gran volumen a un mediano o largo plazo.

1.3 CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA.

Antes de mencionar las características de la empresa es importante tomar en cuenta que no podemos generalizarlas ya que cada una de las entidades tiene sus propias características, por tal situación se hará mención solamente, aquellas que se

pueden considerar como genéricas, las cuales son las siguientes.

a) Es una persona Jurídica.

Ya que es una entidad que cuenta con derechos y obligaciones.

b) Es una unidad económica.

Porque tiene finalidad lucrativas, es decir, su principal objetivo es obtener ganancias.

c) Ejerce una acción mercantil.

Porque compra para producir y produce para vender.

d) Asume la total responsabilidad del riesgo de perdida.

Es una característica muy importante, pues los propietarios son los únicos responsables de la marcha del organismo.

e) Es una entidad social .

Ya que su propósito es servir a la sociedad en la que está inmersa.

(Rodríguez, 1993:87)

1.4. CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS.

Para poder determinar los hechos y operaciones de las empresas, en materia de registro metódico, necesitamos clasificar de acuerdo a sus características particulares a cada entidad.

A) Por la rama a que pertenecen se clasifican en:

1.- De servicios.

Son aquellas en las que con el esfuerzo del hombre, producen un servicio para la mayor parte de una colectividad en determinada región, sin que el producto objeto del servicio tenga naturaleza corpórea.

Dentro de esta clasificación se puede hacer una subclasificación.

a) Sin concesión.- Aquellas que no requieren más que en algunos casos, licencia de funcionamiento por parte de las autoridades.

b) Concesionadas por el Estado.- Aquellas cuya índole es de carácter financiero.

c) Concesionadas no financieras.- Aquéllas autorizadas por el estado, pero sus servicios no son de carácter financiero.

2.- Comerciales.

“ Son aquel tipo de empresa que se dedican a adquirir ciertas clase de bienes o productos, con el objeto de venderlos posteriormente en el mismo estado físico en que fueron adquiridos, aumentando al precio de costo o adquisición, un porcentaje denominado “margen de utilidad” (Rodríguez,1993.86) .

Este tipo de empresas son intermediarias entre el productor y el consumidor.

Estas a su vez se clasifican en:

a) Mayoristas.- Son aquellos que realizan ventas a gran escala a otras empresa.

b) Minoristas o Detallista.- Son aquellas que venden productos al “menudeo”, o en pequeña cantidad.

c) Comisionistas.- Son aquellos que se dedican a vender artículos que los fabricantes les dan a consignación percibiendo por ello una comisión.

3.- Industriales.

“Son aquéllas cuya actividad básica es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas”.(Ibid)

Estas a su vez se clasifican en :

a) Extractivas.- Son aquéllas que se dedican ala extracción y explotación de los recursos naturales, sin modificar su estado original.

b) Manufactureras.- Las que se dedican a adquirir materia prima para someterla a un proceso de transformación.

c) Agropecuarias.- Son aquéllas cuya función básica es la explotación de la agricultura y la ganadería.

B) Por su magnitud.

De acuerdo al programa de NAFIN de 1997.

a) Micro empresa.-

Es aquélla que obtuvo ventas en el ejercicio anterior hasta por \$ 2'000,000.00 y cuenta desde 1 a 15 empleados.

b) Pequeña empresa.-

Esta empresa tiene desde 16 a 100 trabajadores y presenta en el ejercicio anterior ventas mayores a \$ 2'000,000.00 y hasta \$ 20'000,000.00.

c) Empresa Mediana.-

Este tipo de empresas cuenta con 101 hasta 250 empleados y tuvieron en el ejercicio anterior mayores de \$ 20'000,000.00.

d) Empresa grande.-

Es aquélla que presenta más de 250 trabajadores y tuvo ventas mayores en el ejercicio anterior a \$ 42'000,000.00

C) Atendiendo a la clasificación Jurídica.

a) Empresas individuales.-

Son aquéllas que se encuentran integradas, como su nombre lo indica, por una sola persona, un profesionista, un comerciante, etc.

b) Empresas Colectiva.-

Son aquéllas que se encuentran integradas por varios individuos o asociados, pueden ser: grupo de personas físicas, sociedades mercantiles y otros más.

D) Con base a los objetivos que persiguen se clasifican en:

a) Lucrativas.

Son aquéllas que persiguen como objetivo primordial la obtención de utilidades.

b) No lucrativas.

Son aquéllas que persiguen un objetivo de carácter social.

D) De acuerdo a su patrimonio.

a) Empresa Privada.-

Esta clase de empresas busca un beneficio económico mediante la satisfacción de alguna necesidad de orden general o social. Su patrimonio es aportado por particulares.

b) Empresa Pública.-

Tiene como fin satisfacer una necesidad de carácter general o social, obteniendo, o no, beneficios.

c) Empresa Mixta.-

Entidades cuyo patrimonio es aportado, tanto por el estado como por particulares. (Rodríguez,1993:90)

1.5. DEFINICIÓN DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Invariablemente las empresa deben efectuar una serie de actividades que varían de cuerdo con el negocio que pretenda desarrollar y a volumen de operaciones.

Se entiende por pequeña y mediana empresa a “ Aquéllas en las cuales la propiedad del capital se identifica con dirección efectiva y responde a criterios dimensionales ligados a características de conducta y poder económico”.(Ibid,1993:101)

1.6 CARACTERÍSTICAS Y PROBLEMÁTICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

La pequeña y mediana empresa constituye hoy en día el centro del sistema económico de nuestro país. Existe en la actualidad un gran crecimiento , de estas empresas se debe a la masificación de las sociedad, a la necesidad de concentrar, grandes capitales y enormes recursos técnicos para el adecuado funcionamiento, de las producción y de los servicios.

En términos generales, la pequeña y mediana empresa presentan características que son de gran ayuda, para el buen funcionamiento de éstas , ya que a este tipo de empresas les es más fácil reemplazar el factor tecnológico, por la mano de obra con resultados positivos en la economía y la calidad, es decir, en las pequeñas y medianas empresas se puede utilizar más fuerza de trabajo por unidad de capital invertido, contribuye de manera efectiva a la solución del problemas de excedentes de trabajadores.

Se estima, que en estas empresas el activo esta constituido en un 49.6% por activo circulante y un 50% por activos no circulante.

La pequeña empresa se caracteriza porque las funciones de planeación financiera, producción, administración de personal y comercialización pueden estar a cargo de una sola persona con poca especialización.

En cambio la mediana empresa tiene mayor acceso a fuentes de financiamiento, es capaz de obtener asistencia técnica, posee una mayor organización y sus funciones se encuentran a cargo de especialistas.

Por otra parte este tipo de empresas sobre todo las pequeñas, se pueden caracterizar, porque su estructura orgánica es familiar .

Respecto a la problemática que presentan las medianas y pequeñas empresas se puede inferir que son problemas de juicio de los empresarios, es decir, falta de cultura organizacional por parte de los dueños, también enfrentan otros problemas como los altos niveles de rotación y falta de especialización de los recursos humanos, deficiencias del gobierno, difícil acceso a fuentes de financiamiento.

Por lo tanto podemos concluir que la problemática de las empresas se genera de las características del propietario, ya que se da una relación de mutua dependencia en donde sus cualidades y defectos individuales se reflejan sobre la empresa que dirige, también porque se puede dar una falta de conocimientos técnicos sobre la administración y esto ocasiona graves problemas organizacionales.

1.7. LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN LA CIUDAD DE URUAPAN.

Para lograr ubicar a este tipo de empresa en esta ciudad fue necesario recurrir a la Cámara Nacional de Comercio para obtener información que nos pueda proporcionar un panorama para analizar que porcentaje de las empresas de la entidad se encuentran clasificadas en la rama que se va a estudiar en este trabajo.

CUADRO 1. CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS EN URUAPAN.

| CLASIFICACIÓN POR TAMAÑO | UNIDADES ECONÓMICAS | % | PERSONAL OCUPADO | % |
|-----------------------------|------------------------|------------|---------------------|------------|
| Microempresa | 1,453 | 97 | 1,445 | 42.9 |
| Pequeña | 38 | 2.53 | 1,275 | 37.9 |
| Mediana | 7 | .47 | 657 | 19.21 |
| Grande | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TOTALES | 1,498 | 100 | 3,367 | 100 |

Fuente: CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO 1993.

Falta página

N° 13

Para concluir este capítulo es necesario mencionar que la empresa es una unidad económica muy importante y que es necesario clasificarla adecuadamente para considerar la posible problemática que presente la empresa de acuerdo a su clasificación . Por otra parte las empresas que se van a analizar para fines de este trabajo son básicamente las empresas que se encuentran ubicadas en la clasificación de medianas y pequeñas empresas comerciales que se encuentren ubicadas en la ciudad de Uruapan Michoacán.

CAPITULO II

INVENTARIOS.

Para analizar el término de inventarios tenemos que tener en mente que dicho término es de gran importancia para cualquier tipo de entidad económica que se dedique tanto a la comercialización de un producto terminado o bien a una industria, ya que ambas requieren tener mercancía para poder llevar a cabo transacciones, como ya se mencionó anteriormente para fines de este trabajo nada más se considerarán las empresas comerciales.

2.1. CONCEPTOS BASICOS DE INVENTARIOS

Primeramente Perdomo las define como:

“Relación clara, ordenada y valorada de los bienes corpóreos comprendidos en el activo circulante de una empresa y destinados a la venta, ya sea en su forma original o después de haber sido elaborados o transformados parcial o totalmente”.(Perdomo,1993:43)

El Boletín C-4 Inventarios de la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos los define : “ 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 y otros materiales que se utilicen en el empaque, envase de mercancía o las refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de operaciones”(I.M.C.P.,1997:2)

Después de haber estudiado la definición de inventarios que proponen los autores puedo concluir que el inventario es: Un rubro constituido por aquellos bienes de una entidad económica que están destinados a su venta, o bien para su transformación y posteriormente ser vendidos, que deben de ser clasificados dentro del activo circulante puesto que están en constante movimiento.

Se puede ver que este rubro también es considerado como una inversión a corto plazo, ya que en el momento que se efectúa la venta se va recuperando el dinero invertido en dichas mercancías.

2.2. CLASIFICACIÓN DE LOS INVENTARIOS.

A continuación se analizará la clasificación de los inventarios desde dos puntos de vista; en primer lugar en la empresa industrial y posteriormente en una entidad comercial, esto con la finalidad de conocer como cada ente económico divide a su inventario de acuerdo a las necesidades que esta requiera.

1.- Desde el punto de vista de una empresa industrial de transformación se hace una primera clasificación en :

* Inventario de fabricación que lo define como: Relación clara, ordenada y valorada de los bienes corpóreos comprendidos en el activo circulante de una empresa industrial de transformación por concepto de materia prima, productos en proceso y productos terminados destinados a la venta o bien, al importe del inventario de materia prima más el importe del inventario de productos terminados, en las empresas industriales de transformación.(Rodríguez,1993:40)

Dentro de esta clasificación se puede hacer otra subclasificación en la cual enmarca tres diferentes aspectos:

** Inventarios de materia prima.- Relación clara, ordenada y valorada de los bienes corpóreos adquiridos de proveedores y sobre los cuales se efectuarán actos de transformación, consumo o adaptación posterior.(Pérdomo,1993.43)

** Inventario de productos en proceso.- Relación clara, ordenada y valorada de los bienes corpóreos cuya producción se encuentra en máquinas aún sin terminar, es decir, no son aún artículos terminados, sino producción preventiva, semiterminado o semielaborada.(Ibid:44)

** Inventario de productos terminados.- Relación clara, ordenada y valorada de los bienes corpóreos que son el resultado final de una serie de actos de transformación y que están listos para su venta, es decir, son bienes materiales comprendidos en el activo circulante y destinados a la venta después de haber elaborado o transformados.(Ibid)

El inventario de productor terminados se integra por los productos terminados en existencia que se encuentran en nuestro poder y que nos pertenecen, más los productos terminados que nos pertenecen y se encuentran en bodegas y locales ajenos por conceptos de productos terminados en consignación, pignorados, dados a vistas, etc.

2.- Desde el punto de vista de una empresa comercial se puede dar nada más una clasificación que es la de :

* Inventarios de Mercancías.- Relación clara, ordenada y valorada de los bienes corpóreos adquiridos de proveedores de la empresa y que son destinados a la venta en la misma forma material, es decir, son bienes destinados a la venta en la misma forma material en que se adquirieron.(Pérdomo,1993:44)

Y este a su vez esta integrado por las mercancías en existencia que nos pertenecen y que se encuentran en bodega y locales ajenos, por concepto de mercancías en tránsito, mercancías en consignación, mercancías pignoradas, mercancías dados a vistas .

Al haber estudiado la anterior clasificación nos podemos dar cuenta que cada empresa tiene diferentes necesidades, y por lo tanto requiere de diversos inventarios por tal situación la empresa industrial los divide en inventarios de materia prima, productos en proceso y productos terminados básicamente.

La empresa comercial nada más requiere de una clasificación, como lo vimos en el capítulo anterior, ya que tiene los bienes destinados para la venta en las mismas condiciones que se compró.

2.3. IMPORTANCIA DE LOS INVENTARIOS EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

La importancia del rubro de inventarios para cualquier clasificación de empresa, bien sea grande, mediana, pequeña o micro es de gran trascendencia, ya que si no cuenta con un inventario adecuado para sus necesidades, no podrá realizar satisfactoriamente todas sus actividades . Por tal situación es indispensable que en la mediana y pequeña empresa cuenten con el inventario adecuado como ya se mencionó, puede satisfacer las necesidades de los clientes, pero también considerando que no le obligue a tener recurso ocioso, y para esto es necesario la elaboración de un inventario físico , o también llevar un adecuado control de inventarios, y esto se podría llevar a cabo por medio del establecimiento de máximos y mínimos en el almacén y de esta manera siempre contará con la mercancía que le soliciten.

2.4. SISTEMAS DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS

La valuación de los inventarios de mercancías, materia prima, productos en proceso y productos terminados, se lleva a cabo generalmente a precio de costo o mercado, se debe considerar el que sea más bajo de los dos.

El precio de costo puede ser presentado de dos maneras, las cuales son:

a) El precio de producción, conocido también como costo de fabricación o transformación, el cual se maneja en empresas industriales o de transformación y puede ser absorbente y marginal.

b) El precio de adquisición, conocido también como costo de compra, que se

emplea en empresas comerciales y es aplicado a través de los sistemas de valuación de Costo Promedio, UEPS, PEPS, costo específico, etc. (Molina, 1992:158)

2.4.1 SISTEMA PEPS.

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

Este método es recomendable cuando no existen aumentos de precios muy significativos, puesto que pueden originar que las utilidades representadas por incrementos en los inventarios se deban al aumento en los costos de adquisición o producción y no a aumentos en el número de unidades.

En este sistema los inventarios quedan valuados a precios actuales , ya que el precio del inventario se forma con el precio de adquisición de las últimas compras.

Como podemos notar en este método se facilita un tanto la actualización de inventarios.(I.M.C.P.1997:287)

2.4.2. SISTEMA UEPS.

Este método se basa en el costeo de las salidas al último precio de compra hasta que se agotan las últimas adquisiciones.

Por consiguiente en este sistema las existencias al finalizar el ejercicio quedan prácticamente registradas a los precios de adquisición o producción más antiguos.

Su finalidad es el de determinar el costo de ventas o de producción, lo más cercano posible al costo de mercado de los artículos que se destinan a la venta o a su transformación. Por lo tanto el inventario queda prácticamente valuado a precios más antiguos puesto que se toma en consideración el costo de las primeras compras.

2.4.3. SISTEMA DE COSTO PROMEDIO.

Este sistema consiste como su nombre lo indica en dividir el importe acumulado de las erogaciones aplicables, entre el número de artículos adquiridos o producidos o también se puede determinar sumando a la existencia anterior en unidades, las entradas menos las salidas y el resultado entre la suma de sus valores correspondientes.

Los costos promedios pueden ser constantes o periódicos.

* Periódicos.- Este se obtiene de tiempo en tiempo, y puede ser, semanal, decenal, quincenal. etc.

Tiene como objetivo que se persiga el lograr cierta rigidez de precio promedio para determinar periodos, estimándose que las fluctuaciones son de poca cuantía.

* Constantes.- Cuando cada entrada origina la obtención inmediata del precio promedio.

Esta técnica no es recomendable en épocas de inflación y de deflación.

Existen también otros métodos para calcular el precio promedio de los cuales podemos citar los siguientes:

a) Promedio simple.-

Se calcula sumando los precios unitarios entre el número de compras efectuadas.

b) Promedio ponderado.

Esta técnica considera las unidades compradas y el valor total de la mismas, el promedio del costo unitario se calcula dividiendo el valor entre el número de pieza y las unidades que salen se costean a este precio hasta que se realiza una nueva compra, momento en el cual se hace un nuevo calculo del promedio actual se determina dividiendo el saldo monetario entre las unidades en existencia.

c) Promedio movable.-

Es la aplicación de este método se maneja un precio promedio por cierto periodo de tiempo, con el propósito de minimizar los cambios de precios durante ese lapso de tiempo, como anteriormente lo mencionamos que existían costos periódicos y constantes en este caso los costos periódicos.

d) Costo mensual promedio.-

Esto es la suma del valor del inventario al principio del mes al importe de las compras del mismo mes, el total se divide entre las unidades del inventario inicial, más las compras, también en unidades, el resultado es nuestro promedio. Como podemos darnos cuenta que son costos constantes.(Río,1993:90)

2.4.4 SISTEMA DETALLISTA.

En este método, el importe de los inventarios es obtenido valuando las existencias a precio de ventas y deduciéndoles los factores de margen de utilidad bruta, para obtener el costo por grupos de artículos .

Este método es recomendable para las tiendas departamentales de autoservicios ya que en estas entidades en el momento que se efectúa la venta se marca en una caja registradora y de esta forma registra el artículo vendido, la fecha y del grupo a que pertenece.

Existen algunas características para este tipo de valuación.

CARACTERÍSTICAS.

- 1.- Se abre un registro para cada artículo.
- 2.- Se suma el costo total del inventario inicial al costo de las compras.
- 3.- Se determina la equivalencia a precio de venta, tanto del inventario inicial como de las compra.
- 4.- Restando tal total de las ventas posibles el costo de las existencias, tenemos el margen de utilidades brutas por obtener.
- 5.- Se calcula el porcentaje de margen de utilidad y por complemento , el porcentaje de costo.
- 6.- Se determina el precio unitario de ventas, dividiendo el valor de las existencias a precio de venta entre las unidades en existencia.
- 7.- Se registran las ventas reales.

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

9.- El valor a precio de venta de las unidades en existencia, se obtiene multiplicando las unidades en existencia por el precio de ventas unitario. También puede obtenerse, restando del total de las ventas posibles las ventas efectuadas.

10.- Las existencias se llevan a su valor de costo, multiplicando el valor de las existencias a precio de venta por el porcentaje de costo determinado en el punto número 4.

A continuación veremos que para llevar acabo un efectivo sistema necesitamos tener muy en cuenta los siguientes aspectos:

a) Control y revisión de los márgenes de utilidad bruta, considerando tanto las nuevas compras, como los ajusten al precio de venta.

b) Agrupación de artículos homogéneos.

c) Control de los traspasos de artículos entre departamentos grupos.

d) Realización de inventarios físicos periódicos para verificar el saldo teórico de las cuentas y en su caso hacer los ajustes que procedan.(Molina,1992:92)

2.4.5. SISTEMA UEPS MONETARIO.

Este método comienza a funcionar en E.E.U.U. como una técnica de valuación que fue denominada con el nombre de U.E.P.S. Monetario, y este tiene como principal finalidad reflejar el impacto que puede tener los inventarios con respecto a la inflación . De una manera se fue infiltrando a nuestro país por tal situación y en forma un poco general voy a intentar explicarlo. Está técnica es

básicamente una inversión global en los inventarios a dinero contable y que se ve reflejado en los costos, también se ven afectados los impuestos de manera que estos están disminuyéndose si se llega aplicar las técnicas de, precio promedio, UEPS, PEPS, costos identificados o el sistema detallista.

Para explicar más claramente este sistema de valuación es necesario estudiarlo por medio de los dos métodos los cuales son.

a) Método de Doble extensión.-

Consiste en obtener uno o varios índices para determinar el tamaño del valor del inventario y alcance de los incrementos o disminuciones en el mismo, por cada año, a lo cual se le conoce como "Índice Interno de Inflación."

b) Método de encadenamiento de Índices o Índices de Cadena.-

Se refiere a valuar los inventarios finales, tanto a costos actuales como a los del año anterior o base, en caso de ser el primer año en que se utiliza U.E.P.S. De ahí se desarrolla un índice que representa el porcentaje de aumento o disminución en los costos del año actual.

El índice de cada año es multiplicado por el índice acumulado del año anterior, para así determinar el factor de inflación acumulativa a partir del año base. El valor del inventario a costos actuales, se divide entre el índice acumulado para convertir el inventario a los costos del año base, con el objeto de determinar si ha sido o no un incremento medible en valores del año base. Este incremento se multiplica por el índice acumulado y así se establece el inventario a costos actuales.

Esta modalidad es posible, en México, usando los índices externos a las empresas, como los que publica el Banco de México, ya sea en forma general o por ramas de actividad. (Del Río,1985:12)

Podemos concluir respecto al método antes estudiado en cinco puntos básicos.

1.- El inventario final se valoriza a los precios de reposición al final del ejercicio y a los costos del ejercicio anterior . El resultado de dividir el valor actual entre el anterior, es nuestro índice del ejercicio.

2.- Para determinar el índice acumulado actual se multiplica el índice del año por el acumulado del ejercicio anterior. Cuando es el primer ejercicio de operaciones, el índice del año es igual al índice acumulado.

3.- Al dividir el inventario a precios actuales entre el índice acumulado, obtenemos el costo año-base. El costo año-base resultado del inventario inicial del ejercicio en que se implanta el sistema, más los aumentos o disminuciones que se sucedan.

4.- El valor UEPS-Monetario, se forma recogiendo del costo año-base, el inventario inicial más la suma algebraica de los aumentos y disminuciones, valorizadas cada uno al índice acumulado que le corresponda.(Molina,1992:59)

5.- La diferencia que resulte entre el costo de reposición y el valor UEPS, es igual al efecto UEPS acumulado.

2.4.6 SISTEMA DE COSTOS IDENTIFICADOS.

Mediante este método los inventarios se valúan al costo original de adquisición o de fabricación. Este método se maneja por separado cada compra, la venta se realiza al costo exacto y específico que corresponde al lote de donde proviene al artículo. Este se utiliza en empresa en donde es fácil la identificación del artículo.

(Ibid:61)

2.4.7. PRECIO FIJO O ESTÁNDAR.

Este método se utiliza cuando los precios de adquisición sufren fluctuaciones mínimas. Es también recomendable su utilización para valuar las salidas del almacén de materiales, para esta técnica se investiga el precio más apegado a la realidad con el fin de aplicarlo en un lapso.

Tiene como ventaja la facilidad de su operación, presenta como desventaja, que obliga a efectuar un asiento al final del periodo, de la diferencia que resulta al ajustar la existencia final del precio fijo establecido. Dicho ajuste origina en la contabilidad un cargo o un abono según corresponda. (Del Río, 1985:120)

2.4.8. PRECIO DE REPOSICIÓN O DE MERCADO.

Primeramente es necesario mencionar que este método se utiliza en épocas de inflación.

Este método consiste en valuar los cargos al costo de Producción, por las salidas del almacén, a los precios de reposición de dichos materiales, lo cual obliga naturalmente a utilizar una cuenta que podría llamarse Reserva para Reposición de Inventarios, siendo de "Obligación con los accionistas,"(Capital Contable), por lo tanto, se presentará en la Posición Financiera, dentro de ese grupo, la diferencia entre valuación de abonos a la cuenta almacén de Materiales y el cargo a los costos de la reserva antes mencionada.

Esta técnica satisface los problemas de valuación de inventarios cuando los precios van en constante alza, porque permite que la producción absorba costos actuales que son altos. Fiscalmente esta técnica no es permitida por lo tanto en el

momento de las declaraciones se restará el importe de la reserva al costo de producción. (Del Río, 1985:122)

Es necesario mencionar que para poder tener un buen sistema de valuación hay que hacer una buena selección para lo cual debemos tomar en cuenta que las características de la empresa para así seleccionar el método más conveniente y aplicaciones. Por tal tanto debemos ver la aplicación o influencia del método hacia los costos de los inventarios, por lo que es necesario para su selección tomar un criterio profesional conocido dentro de la profesión contable como “Criterio Prudencial.”

2.5. REGLAS DE VALUACIÓN Y PRESENTACIÓN.

En 1970 fue publicado el boletín número cuatro perteneciente a las serie C de la Comisión de Principios de Contabilidad sobre el tema de inventarios, que se llama Boletín C-4. Para poder llevar a cabo unas adecuadas bases en la cuantificación de las operaciones de los inventarios, es necesario tener muy presente que existen ciertas reglas de valuación que nos presentan los principios de contabilidad, enunciada en el Boletín A-1 referente al “Esquema de la Teoría básica de la contabilidad financiera.” Que se reproducen a continuación.

“Los participantes de en la vida económica tiene intereses que en ocasiones parecen opuestos y la contabilidad les debe permitir basar sus decisiones en información fehaciente y veraz.”

“ Al producir información contable que sea útil para los diferentes intereses representados , la contabilidad adopta el criterio de equidad para dichos intereses”.

“ .. considerar a la contabilidad como algo diseñado por el hombre para satisfacer individuales y sociales que existen en la naturaleza y por tanto no descubierto.”

“ Esta estructura es una base susceptible de ser modificada y adaptada o cambiada cuando se considere que entorpece el avance de la contabilidad.”

A continuación se citarán los principios que hacen referencia a las reglas de valuación y presentación.

2.5.1 Periodo Contable.

Las operaciones y eventos así como sus efectos derivados, susceptibles de ser cuantificados, se identifican con el periodo en que ocurren. En términos generales los costos y gastos deben identificarse con el ingreso que originaron, independientemente de las fecha en que se paguen”.

2.5.2. Realización.

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

- Cuando ha efectuado transacciones con otros entes económicos.

Quando han tenido lugar transacciones internas que modifican la estructura de recursos o de sus fuentes, o

Quando han ocurrido eventos económicos externos a la entidad derivados de las operaciones de ésta y cuyo efecto puede cuantificarse razonablemente en términos monetarios.

2.5.3. Valor Histórico Original.

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

2.5.4. Revelación Suficiente:

La información contable presentada en los estados financieros deben forma clara, y comprensible todo lo necesario para juzgar los resultados de operaciones y la situación financiera de la entidad.”

2.5.5. Importancia Relativa.

La información que aparece en los estados financieros debe mostrar los aspectos importantes de la entidad susceptibles a ser cuantificados en términos monetarios. Tanto para efectos de los datos que entran al sistema de información contable, como para la información resultante de su operación, se debe equilibrar el detalle y multiplicidad de los datos con los requisitos de utilidad y finalidad de la información.

2.5.6. Comparabilidad.

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

La información debe ser obtenida mediante la aplicación de los mismos principios y reglas particulares de cuantificación para, mediante la comparación de los estados financieros de la entidad, conocer su evolución y mediante la comparación con estados de otras entidades económicas, conocer su posición relativa. Cuando haya un cambio que afecte la comparabilidad de la información debe ser justificado y es necesario advertirlo que dicho cambio produce en las cifras contables.

Lo mismo se aplica a la agrupación y presentación de la información. (I.M.C.P., 1997:13-14)

Debido a su naturaleza este rubro de inventarios se debe presentar en el Estado de Situación Financiera, dentro del activo circulante, y en caso necesario se deben hacer subcuentas para explicar con más precisión su integración, esta subdivisión se lleva a cabo más bien en entidades industriales donde se requiere la materia prima para la producción.

Cabe mencionar que cuando se efectúen cambios en los sistemas de valuación es necesario que se indique para ver cuales fueron los efectos de un sistema a otro.

MODIFICACIONES A LAS REGLAS DE VALUACIÓN.

Es necesario tener en cuenta que los inventarios pueden sufrir variaciones importantes por cambios en los precios de mercado, obsolescencia y lento movimiento de los artículos que forman parte del mismo, es indispensable para cumplir con el principio de realización “ Las operaciones y eventos económicos que

las contabilidad cuantifica se consideran por ella realizados", que se modifiquen las cifras que arroja la valuación al costo sobre las siguientes bases.

Costo o valor de mercado, el que sea menor:

- 1.- El valor de mercado no debe exceder del valor de realización ,
- 2.- El valor de mercado no debe ser menor que el valor neto de realización.

A continuación nos referiremos al valor de mercado, de realización y neto de realización.

- a) El término mercado debe entenderse como costo de reposición, bien sea por compra directa o producción según sea el caso y este puede obtenerse de la siguiente manera. de las cotizaciones que aparecen en publicidades especializadas, si se trata de artículos o mercancías cotizadas en el mercado, de cotizaciones y precios de facturas de los proveedores.
- b) El valor de realización se obtiene el precio normal de venta menos gastos directos de venta, tales como impuestos, regalías, comisiones, etc.
- c) El valor neto de realización se obtiene del precio normal de venta menos gastos directos de venta y un porcentaje razonable de utilidad.

Para obtener el costo de reposición deberán seguirse las bases del sistemas y método que esté implantado. El objetivo de ajustar el costo del inventario según los conceptos anteriores, es el de presentar razonablemente los resultados del ejercicio y por lo tanto, cuando el costo de reposición es inferior al de valor neto de realización el ajuste debe hacerse precisamente a éste último valor, con objeto de no registrar pérdidas en exceso a las que en operaciones normales se obtendrían.(I.M.C.P.,1997:289)

2.6. REEXPRESIÓN DE INVENTARIO

Es necesario conocer principalmente el concepto de "Reexpresión" para así poder entrar al estudio de este apartado por tal razón la definición es.

2.6.1. Concepto de reexpresión.-

Pérdomo nos define la reexpresión como:

"Actualización del importe del inventario del contenido de los estados financieros, motivados por el deterioro o mejora constante del poder adquisitivo de la moneda de un país".(Pérdomo,1993:141.)

Como nos podemos dar cuenta la reexpresión no es otra cosa más que la actualización del inventario de tal manera que es necesario ya que este rubro se refleja en los estados financieros de una empresa y si no se actualizará quizás se tomarían decisiones equivocadas o quizás no se alcanzarían los objetivos o metas de la empresa, también se debe señalar que de acuerdo al 2do. Párrafo del Principio de Valor Histórico Original la actualización de las partidas de los Estados Financieros debe hacerse de manera sistemática, es decir, no únicamente de ciertas partidas o cuentas.

Es necesario recordar que el dinero circulante de un país debe responder al aumento o crecimiento real de la producción de bienes y servicios de la economía de dicho país . Por lo tanto si genera un aumento considerable en el dinero que está en circulación es necesario incrementar los precios y esto ocasiona una inflación.

Y entendemos como inflación el aumento continuo y generalizado de los precios

o bien la pérdida o baja del poder adquisitivo de la moneda.

Por tal condición la reexpresión nos sirve para ver mejorada la información financiera de un ente económico ante esta situación.

2.6.2. MÉTODO DE REEXPRESIÓN DE ACUERDO AL BOLETIN B-10

El Instituto Mexicano de Contadores por medio de su Comisión de Principios de Contabilidad emitió el Boletín B-10 donde hace un, "Reconocimiento de los efectos e la inflación en la información financiera. Y reconoce e incorpora el efecto de la inflación en los estos financieros Básicos como los son El Estado de Situación Financiera, El Estado de Resultados, El Estado de Cambios en la Situación financiera, El Estado de Variaciones en el Capital Contable.

Para llevar acabo una adecuada actualización de inventarios el Boletín B-10 nos marca una Norma General la cual se cita a continuación:

"Se debe actualizar el inventario y el costo de ventas, incorporando dicha actualización en los estados financieros."

Para tales efectos a continuación analizaremos el método para los inventarios.

2.6.2.1. MÉTODO DE CAMBIOS EN EL NIVEL GENERAL DE PRECIOS.

Concepto.-

" Procedimientos de ajuste que tiene por objeto restablecer a pesos mexicanos actuales, aquellas transacciones operadas en pesos mexicanas anteriores, que tenían poder adquisitivo superior." (PERDOMO,1993:143)

Por lo tanto podemos decir que este método tiene como objetivo primordial convertir los pesos mexicanos antiguos a pesos mexicanos actuales. Y este método se basa en el Índice Nacional de Precios al Consumidor emitido por el Banco de México.

La mecánica que se sigue en este sistema es que la diferencia entre el valor histórico de los inventarios se ajusta mediante un cargo a la cuenta de inventarios y un abono a la de resultado por reexpresión y al final esta última se debe saldar contra la cuenta de actualización del capital contable.

Un aspecto que se tiene que tener en cuenta es que cuando se realizan las actualizaciones de inventarios es indispensable que también se actualice el costo de ventas.

Desde el punto de vista de la presentación de la reexpresión esta presentación de debe hacer como parte esencial de los estados financieros básicos. Es decir, en el Estado de Situación financiera aparecerá el inventario a su valor actualizado. Para que quede de una forma más explicada es necesario anexar notas en las cuales se debe revelar el método y procedimiento seguidos para la actualización. En caso de que se haya aplicado PEPS para actualizar el inventario solo se tendrá que revelar en las notas el costo original del costo de ventas.

2.7. CONTROL DE INVENTARIOS.

Para fines de este trabajo nada más se analizarán dos diferentes métodos de control de inventarios.

2.7.1. MÉTODO A-B-C.

CONCEPTO.

“Método para analizar un gran número de artículos de diferentes costos, para determinar la inversión aproximada por unidad, tomar decisiones y alcanzar objetivos”(Pérdomo,1993:85)

CARACTERÍSTICAS

- 1.- Método de análisis de inventarios
- 2.- Aplicable a empresas con un gran número de unidades.
- 3.- Determina artículos de costo alto, costo bajo, etc.
- 4.- Determina artículos de rotación lenta, rotación rápida, etc.
- 5.- Determina la inversión en inventarios.
- 6.- Clasifica los inventarios en tres grupos ABC.
- 7.- El grupo A incluye los artículos de costo alto y de menor cantidad o volumen.
- 8.- El grupo B incluye los artículos de costo medio o secundario y de mediana calidad.
- 9.- El grupo C incluye los artículos de costo bajo y de mayor cantidad o volumen.
- 10.- Los artículos del grupo A, son los de mayor inversión, mayor costo o los de rotación lenta.
- 11.- Los artículos del grupo C, son los de menor inversión y menor costo.

2.7.2.- MÁXIMOS Y MÍNIMOS

Este método señala las cantidades máximas y mínimas que debe haber en la bodega de la organización.

Entendiendo como máximo la cantidad que señala el tope de existencias en el almacén y como mínimo que es el momento de fincar un pedido al proveedor.(Molina,1992:53)

Cabe señalar que no es preciso que las existencias lleguen al mínimo fijado para fincar un pedido sino más bien es el parámetro que no debe de quedar el almacén.

Debe tenerse presente que las existencias en el almacén tienen que fluctuar entre el mínimo y el máximo fijado.

Para poder concluir este capítulo 2 es necesario señalar que se estudiaron los métodos de valuación que una entidad económica puede utilizar dependiendo de las necesidades de cada empresa y también nos podemos dar cuenta que la reexpresión de este rubro es muy importante ya que tiene con la finalidad de darnos obtener el valor que tiene en la actualidad nuestro inventario y si es realmente efectivo el método de control que estamos utilizando para tal fin.

CAPITULO III

LA UTILIZACIÓN DE SISTEMAS DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA COMERCIAL DE URUAPAN.

3.1. JUSTIFICACIÓN Y METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO.

En este capítulo se presentaran los resultados de una investigación de campo realizada para investigar si la pequeña y mediana empresa comercial de Uruapan, Mich., utiliza método para valuar sus inventarios, si es así que método utiliza, que ventajas le proporciona, la eficiencia del método , los informes relativos a inventarios que obtienen y si reexpresan sus información financiera.

La investigación de campo consistió en la aplicación de una encuesta a una muestra aleatoria de las pequeñas y medianas empresas comerciales de esta ciudad, La Cámara Nacional de Comercio de Uruapan, Mich., informó que existen aproximadamente 60 empresas con estas características siguiendo el criterio Nafin de tamaño de empresas, por lo que se determina de la siguiente manera el tamaño de la muestra.

Considerando un nivel de confianza de 95.45% un estimador de proporciones $(.5)(.5)$ que considera igual la probabilidad de que los entrevistados cumplan con los requisitos que la investigación busca y un margen de error del 10% entonces:

$$N' = z^2 (p)(q)/e^2 = 2 (.5)(.5)/.10 = 100$$

En donde Z es el valor del nivel de confianza en una área bajo la curva de una distribución normal.

Entonces:

$$N = N(n')/N+n' = 60(100)/60+100 = 6000/160 = 37$$

Se distribuyeron cuestionarios en 37 empresas de acuerdo al tamaño de muestra obtenidos pero solo 25 de estos le dieron respuesta.

En primer término se presenta el cuestionario aplicado y posteriormente los resultados graficados

3.2. CUESTIONARIO APLICADO

UNIVERSIDAD DON VASCO

CUESTIONARIO DE INVESTIGACION DE CAMPO.

OBJETIVO: CONOCER LA IMPORTANCIA DE LOS SISTEMAS DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DE URUAPAN MICHOACÁN.

INDICACIONES: CONTESTE BREVEMENTE LAS SIGUIENTES PREGUNTAS.

NOTA: LA INFORMACIÓN PLASMADA EN ESTE CUESTIONARIO ES DE ÍNDOLE CONFIDENCIAL.

1.- ¿Utilizan métodos para valorar sus inventarios?

Si _____ No _____

2.- ¿Qué método utiliza?

3.- ¿Qué ventajas le ofrece el método que utiliza?

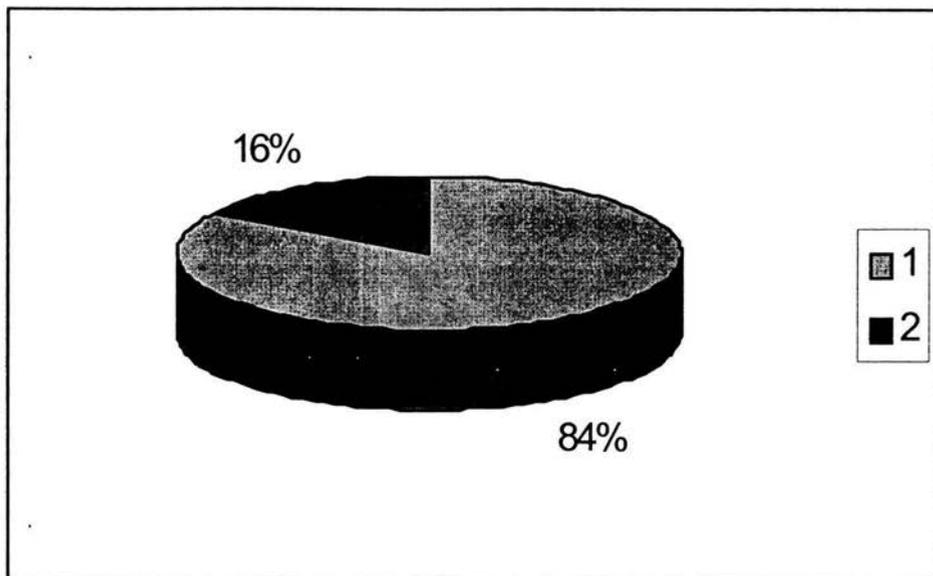
4.- ¿Qué desventajas le ofrece el método que utiliza?

- 5.- ¿Cuánto tiempo lleva utilizando este método?
- 6.- ¿De qué forma llevan el control de sus inventarios?
- 7.- ¿Qué estados financieros formulan?
- 8.- ¿Reexpresan sus estados financieros?
- 9.- ¿Qué información financiera adiciona a sus estados financieros relacionada con sus inventarios.?
- 10.-¿ Cada cuándo llevan a cabo inventarios físicos?
- 11.-¿Generalmente obtienen grandes diferencias entre el inventario físico y el contable?
- 12.-¿A qué atribuyen estas diferencias.?
- 13.-¿De acuerdo a la situación económica que enfrenta el país, que medidas planea llevar a cabo con relación a sus inventarios?

3.3. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN .

PREGUNTA NO. 1 ¿UTILIZAN MÉTODOS PARA VALUAR SUS INVENTARIOS?

Gráfica 1 UTILIZACIÓN DE MÉTODOS



Fuente: Encuesta directa 1999.

RESPUESTAS:

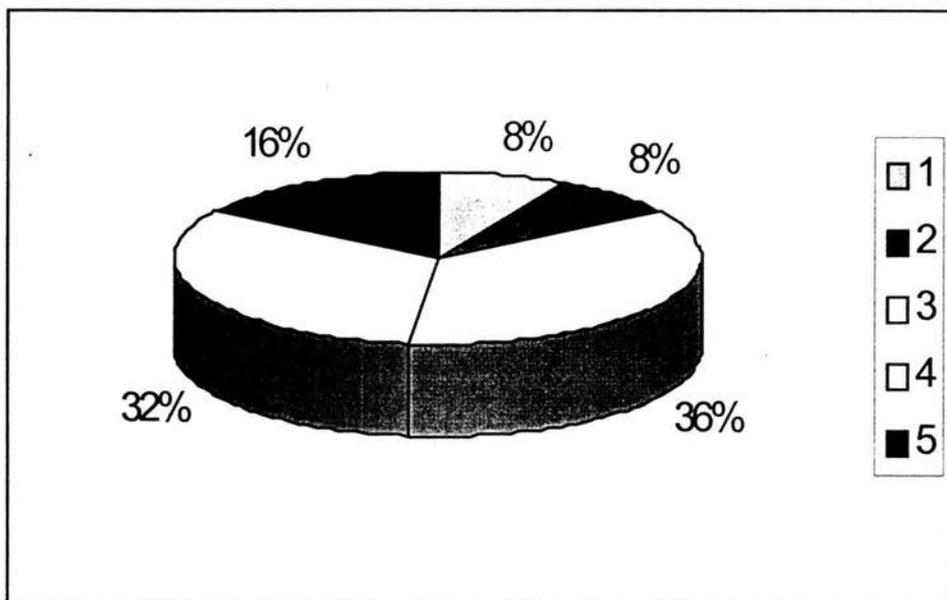
- 1.- Si utilizan método para valorar sus inventarios.
- 2.- No utilizan método para valorar sus inventarios.

Como su puede ver en la gráfica 21 empresas que representan un 84% utilizan método para valorar sus inventarios ya que lo consideran muy necesario para la empresa y 4 empresas que representan un 16% no lleva ningún método para

valuarlo, pero comentaron que iban a comenzar a utilizar alguno, ya que piensan que si es de gran utilidad.

PREGUNTA 2 ¿QUÉ MÉTODO UTILIZA?

GRÁFICA 2 MÉTODO UTILIZADO..



Fuente: Encuesta directa 1999.

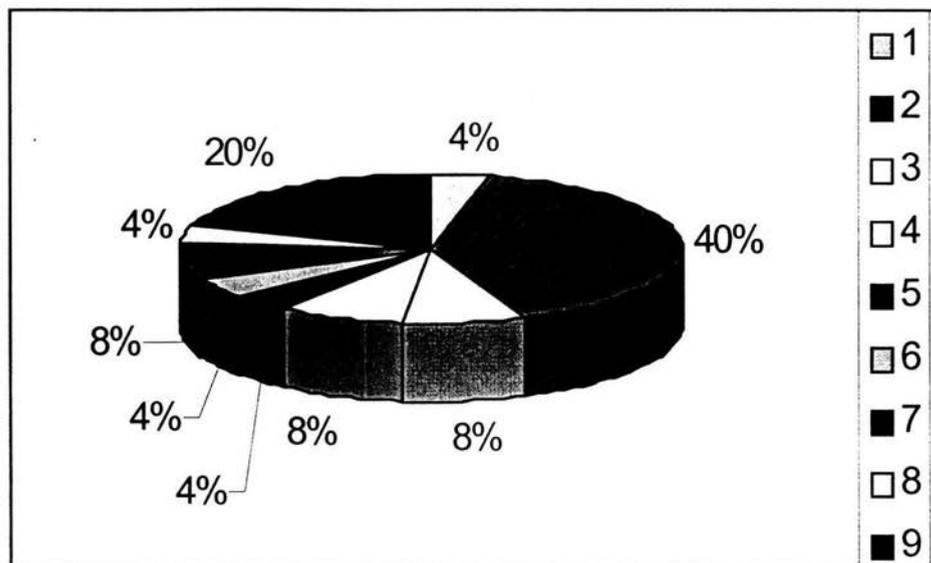
RESPUESTAS.

- 1.- Sistema perpetuos.(Aunque este no es un sistema de valuación , así contesto la pregunta el encuestado.
- 2.- Sistema PEPS.
- 3.- Sistema Promedios.
- 4.- Sistema UEPS.
- 5.- No contesto.

Cabe mencionar que el sistema más utilizado en las empresas comerciales de esta ciudad, son los promedios ya que un 36% de las empresas entrevistadas realizadas manifestó que ese método es el que cubre sus necesidades. Siguiendolo muy de cerca, el sistema UEPS (32%). Resaltando como, ya se señaló en el capítulo 2, que éste último resulta de gran utilidad en épocas inflacionarias, como la que vive actualmente nuestro país.

PREGUNTA 3 ¿ QUÉ VENTAJAS LE OFRECE EL MÉTODO QUE UTILIZA.?

GRÁFICA 3 VENTAJAS DEL MÉTODO UTILIZADO



Fuente: Encuesta directa 1999.

RESPUESTAS.

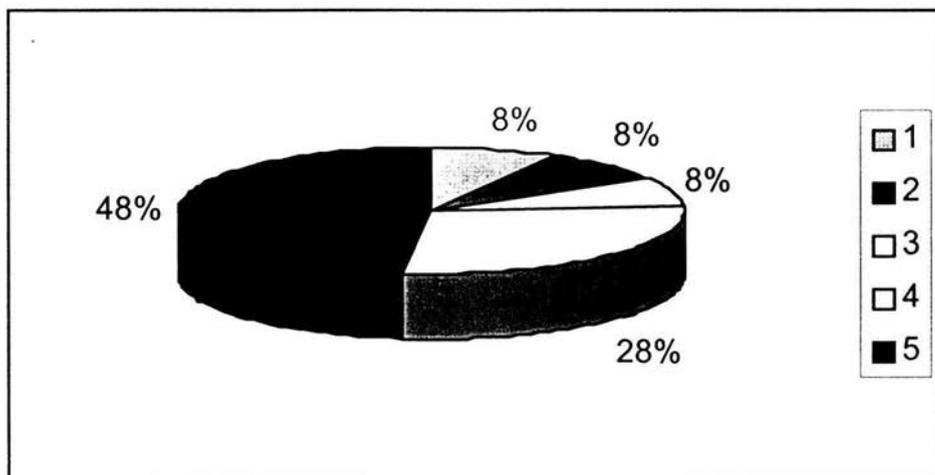
- 1.- Les permite conocer el inventario en cualquier momento.(Valor)
- 2.- Consideran que está mejor valuado y reconoce la inflación.
- 3.- No se rezaga la mercancía.
- 4.- Promedia costo, y se puede obtener el margen de utilidad.
- 5.- Efectividad.
- 6.- Confiabilidad.
- 7.- Rapidez y exactitud.
- 8.- Razonabilidad entre el inventario físico y el contable.

9.- No contesto.

Se puede ver que los métodos de valuación ofrecen gran variedad de ventajas a los usuarios, ya que estos manifestaron una serie de beneficios que les brinda el sistema que ellos llevan. Es necesario mencionar que los sistemas más utilizados por las empresas son el promedio y UEPS, ya que estos les permiten tener el inventario más actualizado y considerar la inflación que está sufriendo nuestro país.

PREGUNTA 4 ¿QUÉ DESVENTAJAS LE OFRECE EL MÉTODO QUE UTILIZA?

GRÁFICA 4. DESVENTAJAS DEL MÉTODO UTILIZADO.



Fuente. Encuesta directa 1999.

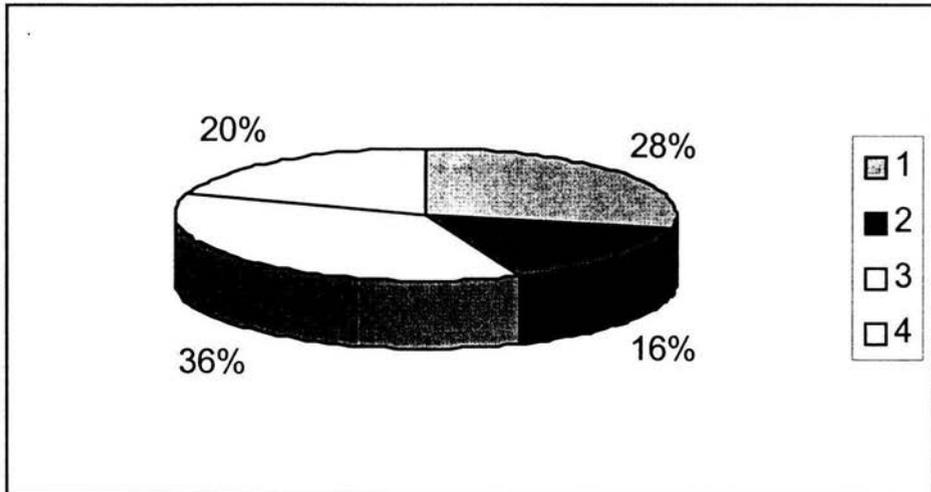
RESPUESTAS.

- 1.- Más tiempo laborable
- 2.- El valor de reposición es más alto
- 3.- Tener que valuar ocasionalmente el inventario
- 4.- Ninguna
- 5.- No contesto

Se puede concluir que el 28% de las empresas encuentra que el método que utilizan es eficiente para las necesidades de la entidad y por lo tanto no les representa ninguna desventaja.

PREGUNTA 5 ¿ CUÁNTO TIEMPO LLEVA UTILIZANDO ESTE MÉTODO?

GRÁFICA 5 TIEMPO DE UTILIZAR EL MÉTODO.



Fuente: Encuesta directa 1999.

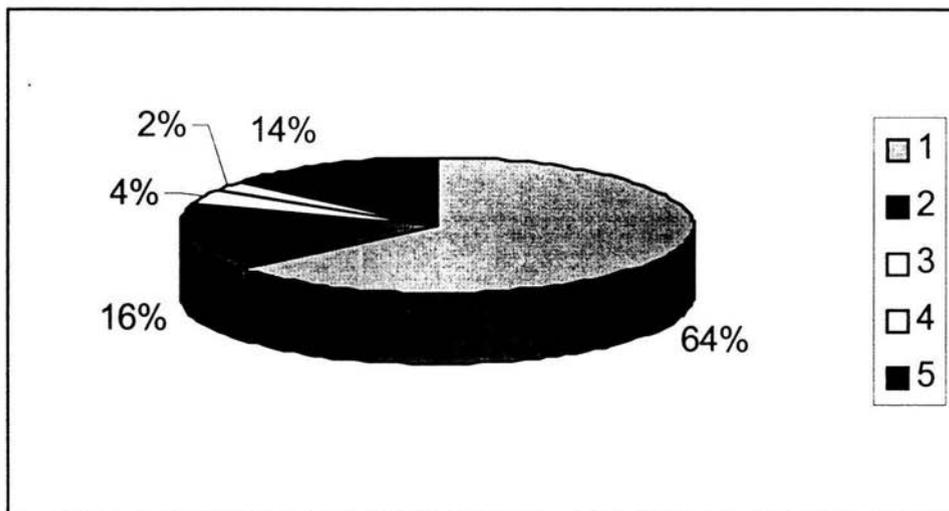
RESPUESTAS.

- 1.- De 1 mes a 5 años.
- 2.- De 5 años a 10 años.
- 3.- De 10 o más
- 4.- No contesto.

Se puede ver que el 36% de las empresas entrevistadas tienen un gran tiempo de llevar utilizando un método determinado, en algunos de los casos la entidad utiliza el método desde que comenzó a funcionar la misma. También en otros casos las empresas tienen poco tiempo de haber implementado un sistema de valuación.

PREGUNTA 6. ¿DE QUÉ FORMA LLEVAN EL CONTROL DE SUS INVENTARIOS?

GRÁFICA 6. CONTROL DE INVENTARIOS



Fuente. Encuesta directa 1999.

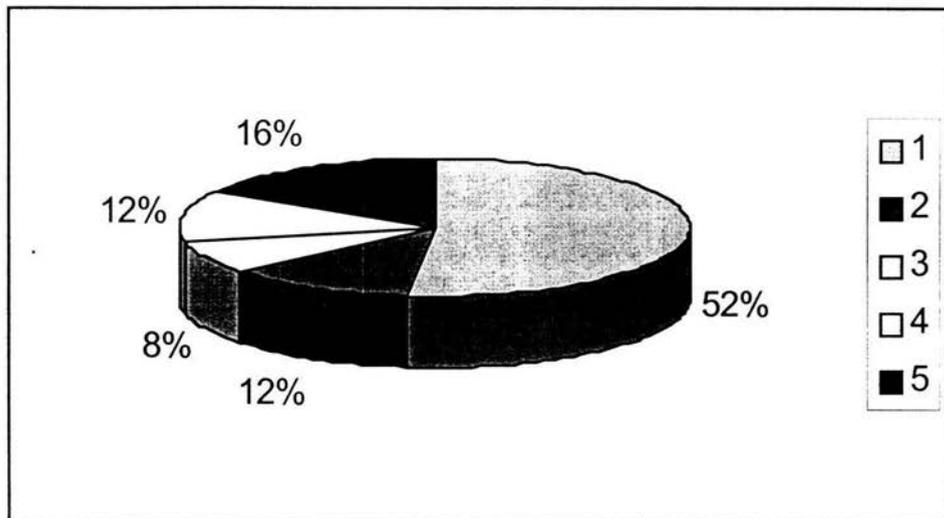
RESPUESTAS.

- 1.- Sistema SAE. (Sistema de administración empresarial).
- 2.- Conciliación de valor contra el contable.
- 3.- Sistema detallista.
- 4.- Por medio de tarjetas de almacén.
- 5.- No contesto.

Se puede concluir que un 64% de las entidades que se les aplicó la encuesta cuentan con un control de inventarios en forma computarizada, ya que si lo llevan acabo por medio de tarjetas en forma manual se emplearía bastante tiempo, se tendrían más errores humanos.

PREGUNTA 7. ¿ QUÉ ESTADOS FINANCIEROS FORMULAN.?

GRÁFICA 7. ESTADOS FINANCIEROS QUE FORMULAN.



Fuente: Encuesta directa 1999.

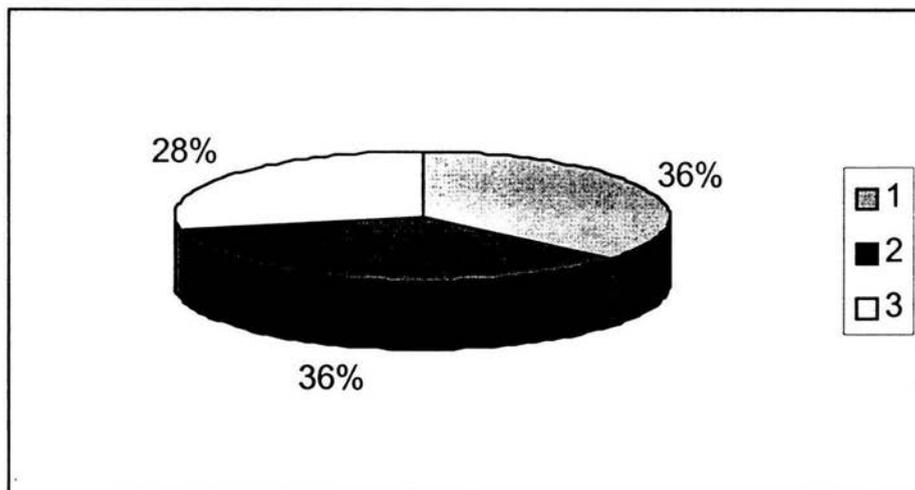
RESPUESTAS.

- 1.- Estado de posición financiera, Estado de Resultados,
- 2.- Estado de origen y aplicación de Recursos.
- 3.- Flujo de efectivo.
- 4.- Balanza de comprobación.
- 5.- No contesto.

Se puede concluir que el 40% de los entrevistados elaboraron Estado de Posición Financiera y Estado de Resultados, ya que esto le permiten darse cuenta de cómo esta funcionando la empresa, y que se puede ver con cuantos activos tiene y cuantas son sus deudas, y verificar si la empresa obtuvo ganancias ó pérdidas.

PREGUNTA 8. ¿REEXPRESAN SUS ESTADOS FINANCIEROS?

GRÁFICA 8 REEXPRESIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS.



Fuente: Encuesta directa 1999.

RESPUESTAS.

1.- Sí

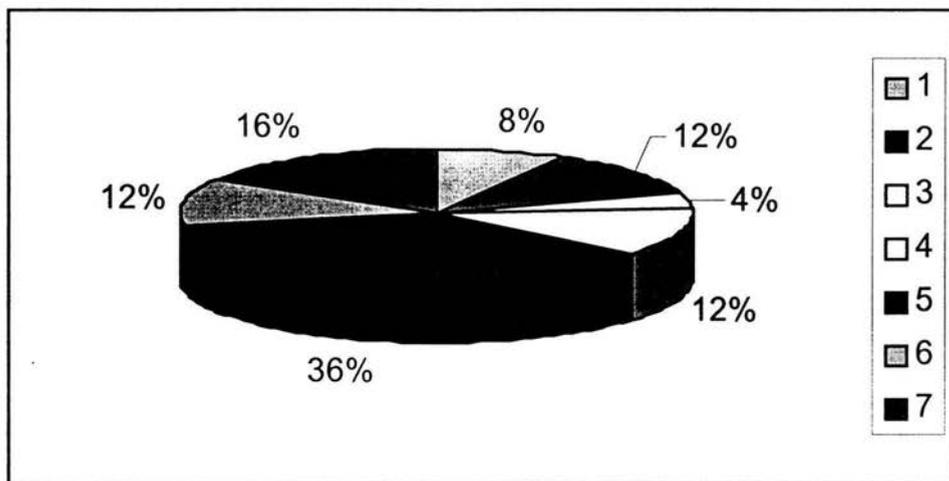
2.- No

3.- No contestó.

Se puede concluir que de las empresas entrevistadas el 36% sí reexpresan sus estados financieros y de igual forma un 36% manifestó que no reexpresan. Por otro lado y en gran porcentaje se decidió por no contestar.

PREGUNTA 9. ¿ QUÉ INFORMACIÓN FINANCIERA ADICIONAL A SUS ESTADOS FINANCIEROS ELABORA RELACIONADA CON SUS INVENTARIOS.?

GRÁFICA 9. INFORMACIÓN ADICIONAL.



Fuente. Encuesta directa 1999.

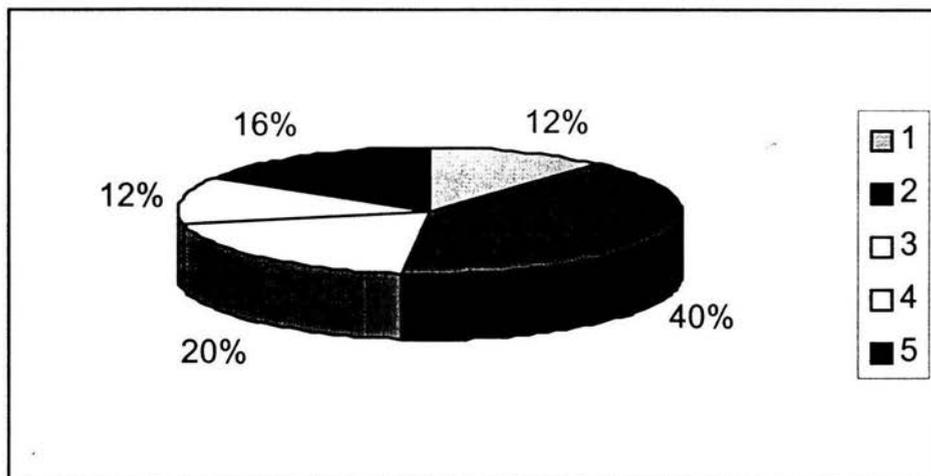
RESPUESTAS.

- 1.- Anexos estadísticos.
- 2.- Anexos por catalogo o línea de productos
- 3.- Cédulas analíticas.
- 4.- Ninguna.
- 5.- No contesto.
- 6.- Material de lento movimiento u obsoleto.
- 7.- Movimientos de ventas y compras.

Se puede concluir que cada empresa elabora diferentes tipos de anexos ya que tiene que satisfacer diferentes necesidades . Cabe mencionar que un 16% maneja anexos referentes a los movimientos que se realizan de ventas y compras, con la finalidad de comparar si realmente entro al almacén la mercancía que se compró y si se le está dando salida adecuada a la misma.

PREGUNTA 10 ¿ CADA CUÁNDO LLEVAN A CABO INVENTARIOS FÍSICOS?

GRÁFICA 10 LASPSO DE LEVANTAR INVENTARIOS FISÍCOS.



Fuente: Encuesta directa 1999.

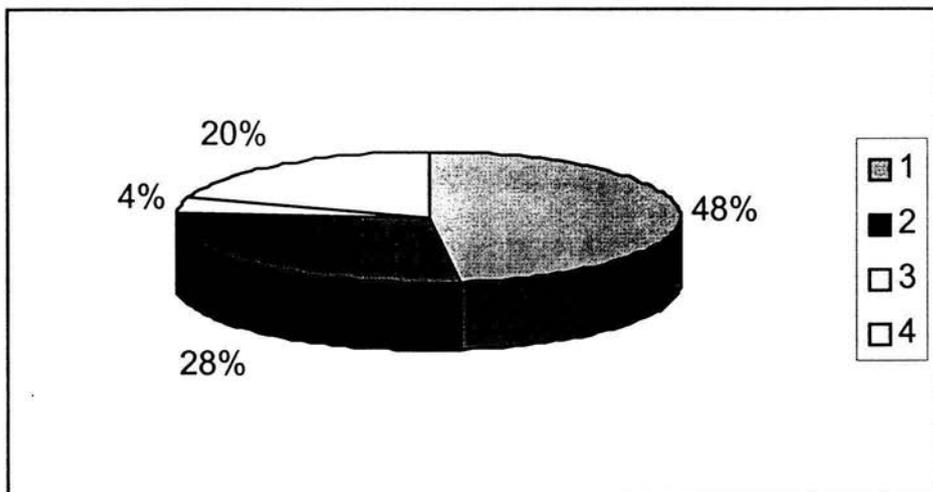
RESPUESTAS.

- 1.- Cada mes
- 2.- Cada tres meses.
- 3.- Cada seis meses.
- 4.- Cada año.
- 5.- No contesto.

Como se puede ver un 40% manifestó que llevan acabo inventarios fisicos cada 3 meses ya que de esa forma pueden detectar errores más rápidamente.

PREGUNTA 11. ¿GENERALMENTE OBTIENEN GRANDES DIFERENCIAS ENTRE EL INVENTARIO FÍSICO Y EL CONTABLE.

GRÁFICA 11. DIFERENCIAS.



Fuente: Encuesta directa 1999.

RESPUESTAS.

1.-Nunca

2.- Mínimas

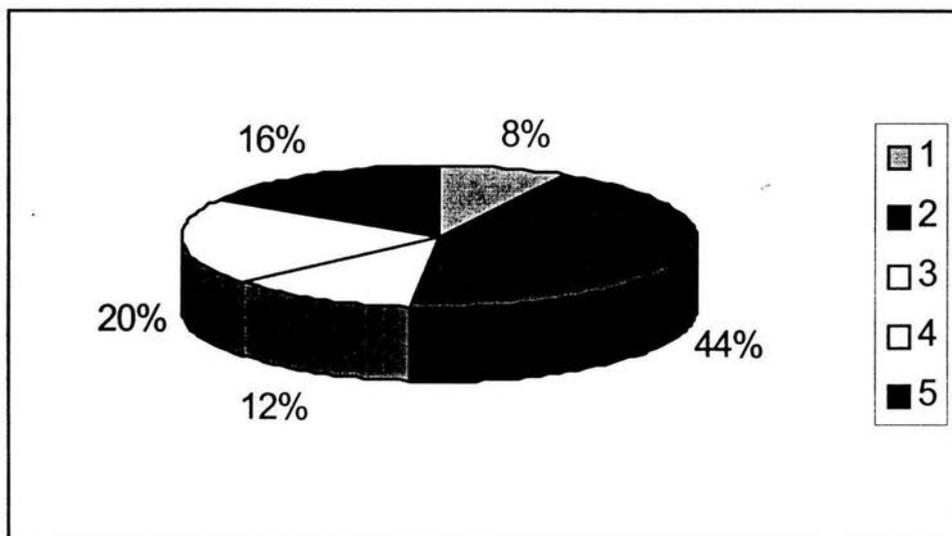
3.- Grandes.

4.- No contesto.

Se puede concluir de la encuesta realizada que el 48% no encuentra diferencias y un 28 % solo encuentran diferencias mínimas entre sus inventarios. Únicamente el 4%. obtienen diferencias significativas y el 20% que no contestó fueron las empresas que no tienen ningún método para valuar sus inventarios. Por lo que se puede concluir que el método que han elegido les da al menos en este aspecto buenos resultados.

PREGUNTA 12. ¿ A QUE ATRIBUYEN ESTAS DIFERENCIAS.?

GRÁFICA 12. DIFERENCIAS.



Fuente: Encuesta directa 1999.

RESPUESTAS.

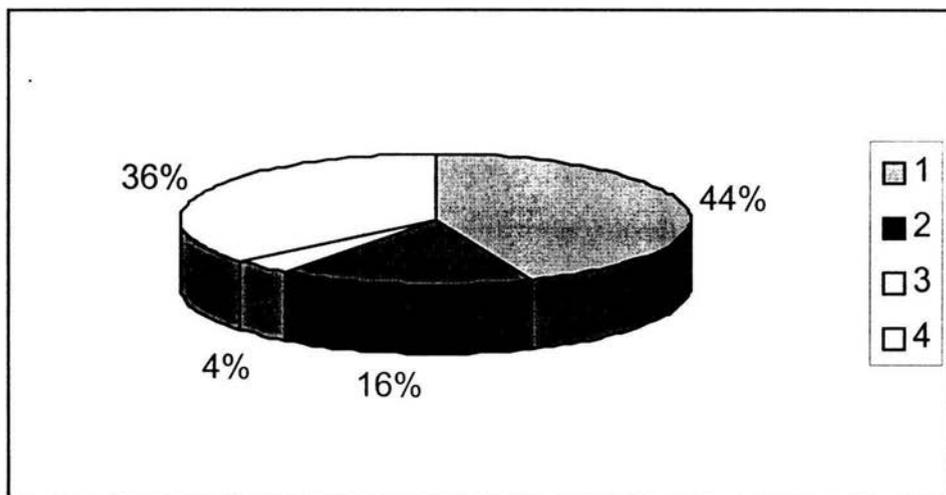
- 1.- Error humano.
- 2.- No contesto
- 3.- Movimientos erroneos o mermas.
- 4.- Omitir el registro de una venta o bien darle doble salida a la mercancía del almacén.
- 5.-Cambios de mercancías o productos defectuosos.

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

Se puede concluir que en gran parte de los cuestionarios aplicados un 20% manifestó, que las diferencias que ellos encontraban se puede considerar que se debieron por omitir el registro de una venta, ó bien, porqué al registrar algún código se equivocaron al teclearlo.

PREGUNTA 13 ¿ DE ACUERDO A LA SITUACIÓN ECONÓMICA QUE ENFRENTA EL PAÍS, QUE MEDIDAS PLANEA LLEVAR A CABO CON RELACIÓN A SUS INVENTARIOS?

GRÁFICA 13 MEDIDAS DE PLANEACIÓN.



Fuente :Encuesta directa 1999.

RESPUESTAS.

- 1.- Tener inventario de rápido movimiento, hacer compras con mejores precios y que seas razonables.
- 2.- Implementar un control de inventarios.
- 3.- Valuar los inventarios a costo actuales.
- 4.- No contesto.

Se puede concluir con respecto a está pregunta que el 44% de los encuestados manifestaron que el tener inventarios de rápido movimiento les ayudaría a no tener mercancía rezagada que les ocasionará gastos, ya que si la mercancía tienen una

adecuada rotación , se generan menores gastos de mantenimiento para la empresa.
Por otro lado se manifestó que es bueno hacer un estudio de mercado para ver que proveedor les ofrece mejores precios, con buena calidad de los productos.

3.4. ANALISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS.

Después de haber aplicado el cuestionario a las empresas que cubrían las características requeridas para la elaboración de este trabajo, se puede concluir varios aspectos de importancia por lo cual se comenzará por indicar que la hipótesis planteada al inicio de este trabajo la cual es: " La pequeña y Mediana empresa comercial de Uruapan, Michoacán no utiliza un método para la valuación de sus inventarios ", se disprobó, ya que de las empresas a la que se les aplicó el cuestionario un 84% respondieron que sí utilizan método para valorar sus inventarios, por otra parte es necesario destacar que el método más se utiliza en estas empresas es el Sistema Promedio ya que un 36% manifestaron que es el que cubre sus necesidades actuales y un 32%, también muy significativo, utiliza el Sistema UEPS, ya que desde su punto de vista este sistema si considera un aspecto importante que es la inflación ya que en el País se vive una época inflacionaria.

Cabe mencionar que un 28% de las empresas entrevistadas manifestaron que el método de valuación que ellos utilizan no les ofrece ninguna desventaja, y por lo tanto satisface por completo sus necesidades requeridas en la actualidad, y por tal situación un 36% de estas empresas continúan con su mismo método desde que comenzaron a laborar como empresa y estos mismos manifestaron que utilizan el método de control de inventarios SAE , ya que este sistema cuenta con todas las herramientas necesarias para un buen control de inventarios.

También es necesario remarcar que un 40% de las empresas encuestadas elabora nada más dos estados financieros de las cuatro básicos los cuales son: Estado de Posición Financiera y Estado de Resultados, ya que el primero les permite darse cuenta de cómo está funcionando la empresa y constatar como es su situación financiera, es decir, cuantos activos y pasivos cuenta, o sea, saber cuales son sus deudas y cuales son sus derechos, por otro lado el segundo estado les permite darse cuenta si la empresa esta generando utilidades y/o pérdidas.

Un 36% de las empresas entrevistadas llevan a cabo reexpresión de sus estados financieros y un 40% de las entidades encuestadas elabora inventarios físicos por lo general cada 3 meses, ya que de esa forma puede detectar errores más rápidamente y de esa forma obtener mínimas diferencias entre su inventario físico y el contable .

Un aspecto importante de esta investigación es que se encontró que las empresas en la actualidad llevan a cabo medidas de prevención para la situación económica que vive el país, respecto a este punto un 44% manifestaron tomar medidas en relación a los inventarios que consisten básicamente en no tener una inversión excesiva en ellos , es decir, determinar un nivel que puede satisfacer las necesidades de sus clientes logrando de esta manera no tener altos costos financieros generados por inventarios de lento movimiento u obsoleto.

CONCLUSIONES

Se puede concluir de este trabajo que se consiguieron los objetivos planteados al inicio de esta investigación ya se pudo conocer las principales características de las empresas pequeñas y medianas de giro comercial y su problemática que enfrentan en la actualidad, por otro lado también se puede dar cuenta que existen diferentes sistemas de valuación, entre los más utilizados por la sociedad actual son dos el sistema de Costos promedio ya que un 36% de las entidades que se les aplicó el cuestionario manifestaron que este método cubría las necesidades de su empresa. Por otro lado un 32% manifestó que el método que ellos utilizan es el de Últimas Entradas Primeras Salidas (UEPS), ya que para ellos era muy importante que los costos de los inventarios tomaran en cuenta la inflación que está viviendo el país actualmente, y de esa forma no descapitalizarse en dado momento.

Por otro lado se pudo conocer que un 64% de las pequeñas y medianas empresas comerciales que cubrieron con las características que se manejaron en este trabajo contaban con un control de inventarios en forma electrónica, mediante el Sistema Empresarial Administrativo (SAE). Cabe mencionar que una ventaja que este método de control les ofrece es que no obtienen grandes diferencias entre el inventario contable y el físico, ya un 48% no encuentra diferencias y un 28% encuentra diferencias mínimas por lo tanto no es representativo a su inventarios.

Respecto a la hipótesis planteada al inicio de este trabajo se puede concluir que se disprobó dicha hipótesis ya que un 84% de la muestra a la que se aplicó la encuesta manifestó que sí utiliza método para valuar sus inventarios.

BIBLIOGRAFÍA.

** INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS , **PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS**, I.M.C.P. Editores, duodécima Edición, México 1997.

** MOLINA, Aznár, **ORGANIZACIÓN DE ALMACENES Y CONTROL DE INVENTARIOS**, Ecasa Editorial, 1ra. Edición México 1992.

** MORENO, Fernández Joaquín, **CONTABILIDAD INTERMEDIA I** Anfeca Editorial, 1ra. Edición, México 1993.

** PERDOMO, Moreno Abraham, **ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE INVENTARIOS**, Ecasa Editorial, 1ra. Edición, México 1993.

** REYES, Ponce Agustín, **ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**, Limusa Editorial, 6ª Edición, México 1986.

** RODRIGUEZ, Valencia Joaquín, **COMO ADMINISTRAR PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**, Ecasa Editorial, 3ra. Edición, México 1993.

** RÍO, González Cristobal, **COSTOS I**, Ecasa Editorial, 12ª Edición, México 1993.