



**UNIVERSIDAD DON VASCO, A.C.**

INCORPORACIÓN No. 8727-08

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

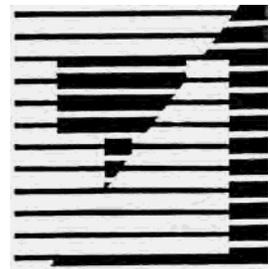
**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y CONTADURÍA**

***“PROPUESTA PARA ESTABLECER UN  
SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS  
EN NOVACERAMIK”***

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
**LICENCIADA EN CONTADURÍA**  
PRESENTA:

**Lisete Espinosa Camarena**

Asesor: L.C. Elvia Lorena Torres Alejandre



Uruapan, Mich. Noviembre 2007



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 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.

## Agradecimientos

A Dios por darme la fortaleza de llegar hasta este punto de mi vida.

A mis padres por la educación y el apoyo incondicional.

A mis hermanas por su comprensión.

A mis amigos por compartir esta experiencia inigualable.

A mi asesor por compartir sus conocimientos en esta investigación.

**Asesor: L.C. Elvia Lorena Torres Alejandre**

## INDICE

Introducción	6
Capítulo I Empresa	9
1.1 Definición de Empresa	9
1.2 Objetivos de la Empresa	10
1.2.1 Características de la Empresa	10
1.3 Clasificación de Empresa	12
1.3.1 El Sector Económico	12
1.3.2 Personalidad Jurídica	13
1.3.3 El Tamaño	14
1.3.4 El Origen del Capital	14
1.3.5 Por su Giro	15
1.4 Elementos de la Empresa	16
1.5 Propósitos de la Empresa	17
1.5.1 De Inversión o Económico-Empresarial	17
1.5.2 De Operación	17
1.5.3 Sociales	18
Capítulo II Inventarios	20
2.1 Definición de Inventarios	20
2.2 Tipos de Inventarios	21
2.2.1 Inventario Final	21
2.2.2 Inventario Inicial	21
2.2.3 Inventario Físico	21

2.2.4 Inventario Determinado por Observación y Comprobado con una Lista de Conteo, del Peso o la Medida Real Obtenidos	21
2.2.5 Inventario Mixto	22
2.2.6 Inventario de Productos Terminados	22
2.2.7 Inventario en Tránsito	22
2.2.8 Inventario de Materia Prima	22
2.2.9 Inventario en Proceso	23
2.2.10 Inventario en Consignación	23
2.2.11 Inventario Máximo	23
2.2.12 Inventario Mínimo	23
2.2.13 Inventario Disponible	23
2.2.14 Inventario en Línea	24
2.3 Sistema de Registro	24
2.3.1 Sistema de Inventario Perpetuo	24
2.3.1.1 Asientos Bajo Sistema Perpetuo	25
2.3.2 Sistema de Inventario Analítico	26
2.3.2.1 Asientos Bajo el Sistema Analítico	26
2.4 Cálculo del Costo del Inventario	27
2.5 Reglas de Valuación	27
2.5.1 Reglas de Valuación Según las Normas de Información Financiera	29
2.5.1.1 NIF A-6 Reconocimiento y Valuación	29
2.5.1.1.1 Normas Básicas de Valuación	29
2.5.2 Normas de Información Financiera	30
2.6 Métodos de Valuación	34

2.6.1 Costo Identificado	35
2.6.2 Costo Unitario Específico	35
2.6.3 Costo Promedio Ponderado	35
2.6.4 Método Detallista	36
2.6.5 Costo Primeras Entradas Primeras Salidas	37
2.6.6 Costo Últimas Entradas Primeras Salidas	38
2.6.7 Utilidad Bruta	39
2.7 Ventas	40
2.7.1 Ventas Netas	42
2.8 Costo de Venta	42
2.8.1 Costo de lo Vendido	43
2.9 Compras	43
2.9.1 Compras Totales o Brutas	43
2.9.2 Compras Netas	43
2.10 Boletín y Norma actual de Inventarios	44
2.11 Tratamiento Fiscal	45
2.11.1 Disposiciones Fiscales Respecto a Métodos de Valuación de Inventario	48
Capitulo III Sistema De Control De Inventarios	50
3.1 Definición de sistema de Control de Inventarios	50
3.2 Objetivos	51
3.3 Elementos	52
3.3.1 Ambiente de Control	52

3.3.2 Evaluación de Riesgos	53
3.3.3 Actividades de Control	54
3.3.4 Información y Comunicación	54
3.3.5 Supervisión	55
3.4 Administración de Inventarios	55
3.5 Control de inventarios	57
3.6 Métodos de Control de Inventarios	59
3.6.1 Método ABC	59
3.6.2 Determinación del Punto de Reorden	60
3.6.3 Existencias de Reserva o Seguridad de Inventario	60
3.6.4 Control de Inventarios Justo a Tiempo	61
3.6.5 Sistema de Máximos y Mínimos	62
3.6.6 Los Stocks	62
3.7 Punto de Reorden	62
3.7.1 Costos de Ordenamiento	63
3.8 Software de Inventarios	64
3.8.1 Adman	64
3.8.2 Control de Bodega o Inventario	67
3.8.3 Sistema de Inventario con Facturación Siempre	69
3.8.4 Analizador de Inventario de Software de Microsoft	71
3.8.5 SAE Sistema Administrativo Empresarial	72
Capitulo IV Caso Práctico	83
4.1 Metodología	83
4.2 Antecedentes de la Empresa	83

4.3 Descripción de las Operaciones de la Empresa	85
4.4 Sistema Propuesto	87
Conclusiones	89
Bibliografía	91
Anexos	93

## Introducción

NOVACERAMICK, es una entidad de esta ciudad, Uruapan, Michoacán, cuyo giro es la compra-venta de pisos, azulejos, baños, tinas, calentadores, pega azulejo, pega pisos y junteadores, la cual cuando se constituyo era una extensión de una empresa de la ciudad de Morelia, Michoacán en el año 2002, con el nombre de GRUPO VILLALOBOS DE MORELIA.

Contaba con alrededor de 2 años en el mercado, su crecimiento y aporte a la sociedad no fue el esperado, debido a esto la persona que estaba a cargo de la sucursal aquí en Uruapan decidió cerrar e independizarse en el año 2004, adoptando el nombre actual.

No se sabía la importancia que NOVACERAMICK tendría en esta ciudad, como la que representa hoy en día.

El representante de esta entidad cuenta con los conocimientos básicos que la misma experiencia le han dado, pero esto ocasiona que todo lo que se realiza en ella sea sólo por intuición o porque se cree que eso o aquello es lo mejor para la empresa. Muchas veces se tiene la idea de que después de tanto realizar alguna actividad nos hacemos especialistas en el tema, pero afortunada o desafortunadamente no es así.

Para poder lograr un crecimiento económico y ser competitivos y vanguardistas en el mercado, debemos dejar atrás los manejos empíricos u obsoletos de las entidades, donde los cambios deben darse en todas las áreas que conforman las empresas, y con mayor atención en las que representan la mayor inversión o sobre las que recaen las operaciones de está.

En la actualidad algunas empresas no ejercen ningún tipo de control interno y en especial en rubros donde existen varias herramientas que se pueden utilizar para un mejor manejo.

Si nos enfocamos en especial a una entidad de tipo comercial, como lo es NOVACERAMICK, nos daremos cuenta que la actividad preponderante es la compra y venta de bienes, de aquí la importancia del manejo del inventario, y aún más cuando es el que representa la mayor inversión y el que origina en gran parte el movimiento de operación que se realiza.

El inventario constituye una de las partidas del activo corriente que están listas para la venta, es decir, toda aquella mercancía que posee una empresa en el almacén valorada al costo de adquisición, para la venta o actividades productivas.

Por la gran importancia de esta empresa en el mercado de esta ciudad, es de mucho interés darle la atención que se requiere al rubro de inventarios, saber cuanta gente se encarga de su manejo, si se cuenta con las existencias suficientes para la venta, pero no de sobra, ni con mercancía obsoleta o de lento movimiento, para contar con una rotación y liquidez mayor.

El control eficaz de las operaciones relacionadas con los inventarios debe volverse una prioridad y ser consideradas como parte importante dentro del manejo general de la empresa y así tener conocimiento de la cantidad de mercancías con las que se cuenta, cuánta se necesita y cada cuándo se necesita.

Por medio del siguiente trabajo de investigación se analizarán algunos conceptos básicos de todo lo relacionado con los inventarios en una empresa, métodos, sistema y control, y su aplicación oportuna para lograr una mayor facilidad y rapidez

en el registro y valuación que permitan desarrollar una actividad económica competitiva.

Los objetivos de este trabajo es proponer un sistema de control de inventarios en la empresa NOVACERAMICK, establecer programas para facilitar el control de inventarios sin que los costos de manejo aumenten, determinar el tiempo necesario para adquirir mercancía, y así tener una rotación adecuada sin que existan saturaciones ni escasez de mercancía, determinar el método de valuación de inventarios más favorable para la entidad, evitar fugas, fraudes o robos de mercancías, conocer con certeza la suma del importe que se tiene invertido en este renglón.

En las empresas que se cuenta con un sistema de control de inventarios se tiene un equilibrio económico, y es lo que al final de esta investigación comprobaremos.

## CAPITULO I

### EMPRESA

En este primer capítulo veremos todo lo referente a lo que es una empresa, sus objetivos, como se clasifican, sus elementos y propósitos, y demás componentes para la transformación de bienes como son las materias primas, en bienes finales, mediante el empleo de factores productivos, y la mejor toma las decisiones sobre la utilización de esos factores de la producción para obtener los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado.

#### 1.1 Definición de Empresa

En este capítulo veremos diferentes conceptos de empresa conocida también como entidad. Estos son algunos:

- € Unidad que realiza actividades económicas, integrada con recursos humanos, naturales y de capital, coordinados para alcanzar objetivos y metas, para las que fue fundada.
- € Unidad económica de producción encargada de combinar los factores o recursos productivos, trabajo, capital y recursos naturales, para producir bienes y servicios que después se venden en el mercado.
- € Institución o agente económico que toma las decisiones sobre la utilización de factores de la producción para obtener los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado.
- € Instrumento universalmente empleado para producir y poner en manos del público la mayor parte de los bienes y servicios existentes en la economía. Para tratar de alcanzar sus objetivos, la empresa obtiene del entorno los

factores que emplea en la producción, tales como materias primas, maquinaria y equipo, mano de obra, capital, etc.

## 1.2 Objetivos de la Empresa.

Antes de definir cuales son los objetivos de la empresa, mencionaré el concepto de "objetivos" y sus características.

- La palabra objetivo proviene de ob-jactum, que significa "a donde se dirigen nuestras acciones."
- Los objetivos son enunciados escritos sobre resultados a ser alcanzados en un periodo determinado.
- Los objetivos son los fines hacia los cuales está encaminada la actividad de una empresa, los puntos finales de la planeación, y aun cuando no pueden aceptarse tal cual son, el establecerlos requiere de una considerable planeación.

### 1.2.1 Características de los Objetivos

Los objetivos deben reunir alguna de estas características:

- a. Claridad: Deben estar claramente definidos, de tal forma que no exista ninguna duda en aquellos que son responsables de su logro.
- b. Flexibilidad: Los objetivos deben ser lo suficientemente flexibles para ser modificados cuando las circunstancias lo requieran. Dicho de otro modo, deben ser flexibles para aprovechar las condiciones del entorno.
- c. Medible o mesurable: Requieren ser medibles en una perspectiva de tiempo para poder determinar con precisión y objetividad su cumplimiento.

- d. Realista: Conviene que sean posibles de lograrse.
- e. Coherente: Un objetivo se compromete a definirse teniendo en cuenta que éste debe servir a la empresa. Los objetivos deben ser coherentes entre sí, es decir no deben contradecirse.
- f. Motivador: Deben definirse de tal forma que se constituyan en elemento motivador, en un reto para las personas responsables de su cumplimiento.

Los objetivos deben servir a la empresa; por lo tanto les corresponde reunir ciertas características que reflejan su utilidad.

Los objetivos incluyen fechas específicas del objetivo o su terminación implícita en el año fiscal; resultados financieros; logrando llevar a cabo su misión y cumplir con los compromisos de la empresas.

Deben ser deseables y confiables por los miembros de la organización.

Deben elaborarse con la participación del personal de la empresa (administración por objetivos).

Los objetivos de una empresa se plantean desde la planeación de ésta. Con el paso del tiempo se mejoran o modifican según los resultados y necesidades que se van presentando.

Podemos decir que su objetivo inmediato es la de producir, compra-venta de bienes y servicios para satisfacción de un mercado. Pero debemos hacer énfasis en que los objetivos de una empresa se ven influenciados dependiendo si la empresa es privada o pública.

La empresa privada pretende la obtención de un beneficio económico satisfaciendo alguna necesidad, haciendo que ésta no desaparezca porque si no, la empresa pierde su razón de ser y tendría que cerrar.

La empresa pública busca satisfacer una necesidad social con la que puede obtener o no beneficios, porque el fin no puede ser obtener lucros, sino satisfacer necesidades.

Algunos otros objetivos de la empresa que pueden existir se enuncian a continuación:

- Maximizar el volumen de ventas.
- Supervivencia.
- Satisfacción personal.
- Prestigio.
- Satisfacción de una tendencia creadora.
- El cumplimiento de una responsabilidad social.
- Crear fuentes de empleo.
- Conseguir utilidades adecuadas para los socios.

### 1.3 Clasificación de Empresa

#### 1.3.1 El sector económico:

Primario: Realiza actividades productivas relacionadas con las materias primas, puede recibir el nombre de Sector Agropecuario. Ejemplo: empresas agrícolas, ganaderas, mineras, pesqueras.

Secundario: Empresas encargadas de transformar las materias primas y las empresas constructoras, llamadas también Industriales. Ejemplo: una empresa petroquímica.

Terciario: Empresas financieras, comerciales y de servicios. Ejemplo: una entidad bancaria.

### 1.3.2 Personalidad jurídica:

“Individual”: Empresa cuyo titular es una persona que responde de ella con su patrimonio.

“Colectivas o Sociedades”:

- Sociedad anónima (S.A.): Empresa cuyo capital se halla distribuido en porciones, denominadas acciones, sin que los socios tengan mayor responsabilidad que el dinero aportado al adquirir sus acciones.
- Sociedad de responsabilidad limitada (S.L.): Empresa formada por la aportación de capital de un número reducido de socios. Éstos responden a las deudas con el capital social de la empresa.
- Sociedad civil: Empresa creada al unir dos o más personas sus capitales, industrias o ambas cosas a la vez, con el fin de obtener beneficios.
- Sociedad cooperativa de responsabilidad limitada: Los trabajadores son socios y operarios.
- Sociedad colectiva: Compuesta por varias personas con las mismas particularidades que una empresa individual.
- Sociedad comanditaria: Empresa en la que hay dos tipos de socios, unos con derechos y obligaciones, como en la sociedad colectiva, y otros, llamados

comanditarios, que tienen limitada a cierta cuantía su interés y su responsabilidad en los negocios comunes.

### 1.3.3 El tamaño

Grandes: Empresas con más de 250 trabajadores, con ventas anuales mayores a los \$20'000,000.00 de pesos.

Medianas: Empresas con más de 100 y menos de 250 trabajadores, y ventas anuales menores a \$20'000,000.00 de pesos.

Pequeñas: Empresas con menos de 100 trabajadores, con ventas anuales menores de \$9'000,000.00 de pesos.

Micro: Empresas de 1 a 15 empleados, con ventas anuales hasta \$900,000.000 de pesos.

### 1.3.4 El origen del Capital

Empresas públicas: Son propiedad de entes públicos tales como el Estado, Comunidades Autónomas, entre otras, y satisface necesidades que la iniciativa privada no.

Empresas privadas: Son aquellas que funcionan únicamente con capital particular.

Empresas mixtas: Son aquellas que disponen de capital público y privado en proporciones variables.

Empresas transnacionales: Son las que su capital proviene del extranjero.

Franquicias: Son firmas internacionales que explotan una marca y un nombre y se asocian con inversionistas locales a los que les permiten explotar el nombre.

### 1.3.5 Por su giro

- Industrial: Se dedica a la transformación y extracción de recursos naturales.
- Comercial: Su actividad es la compra-venta de productos terminados y sus canales de distribución son los mercados mayoristas, minoristas y comisionistas.

Los mayoristas se dedican a la compra o venta de productos a gran escala, comúnmente a distribuidores minoristas.

Los minoristas venden productos en una escala mucho menor, ya sea directamente a consumidores, o a otras empresas minoristas o comisionistas.

Los comisionistas, como su nombre lo dice, se encargan de vender productos, recibiendo una comisión, la cual puede depender del precio previamente fijado por el proveedor, o por el precio final dado por el comisionista.

- De servicios: Ofrecen productos intangibles a la sociedad, pueden tener fines lucrativos o no lucrativos. Comercializan servicios profesionales o de cualquier tipo. Se caracterizan por llevar a cabo relaciones e interacciones sin importar los atributos físicos. Los servicios son relación, negociación, comunicación. Un servicio es una idea, es una información o una asesoría.

Los servicios tienen tres características:

Intangibles: No se pueden tocar.

Heterogéneos: Varían porque se llevan a cabo por persona.

Caducan: Se tienen que usar cuando están disponibles.

De acuerdo a la Secretaría de Economía (antes SECOFI), la función o giro de una empresa se puede clasificar en 3 grupos, que son las empresas de Giro Industrial,

las de Giro Comercial y las de Servicios. Algunos autores toman en cuenta una cuarta categoría: las empresas de Giro Agrícola.

#### 1.4 Elementos de la Empresa

La organización, para lograr sus objetivos requiere de una serie de recursos, estos son elementos que, administrados correctamente, le permitirán o le facilitarán alcanzar sus objetivos.

Existen tres tipos de recursos:

Recursos materiales. Aquí quedan comprendidos el dinero, las instalaciones físicas, la maquinaria, los muebles y equipos, instrumentos o herramientas, las materias primas, las materias auxiliares, combustibles, lubricantes, productos terminados, etc.

Recursos técnicos. Puede decirse que son los bienes inmateriales de la empresa. Bajo este rubro se listan los sistemas de producción, sistemas de ventas, sistemas de finanzas, sistemas de organización, sistemas de administración, procedimientos, organigramas, instructivos, etc.

Recursos humanos. No sólo el esfuerzo o la actividad humana quedan comprendidos en este grupo, sino también otros factores que dan diversas modalidades a esa actividad: conocimientos, experiencias, motivación, intereses vocacionales, aptitudes, actitudes, habilidades, potencialidades, salud, etc.

Los recursos humanos requieren de una explicación más amplia. Los recursos humanos son más importantes que los otros dos, pueden mejorar y perfeccionar el empleo y diseño de los recursos materiales y técnicos, lo cual no sucede a la inversa.

Están desde obreros, que son los que su trabajo es predominantemente manual; empleados, cuya labor es más intelectual y de servicio; supervisores, son los que vigilan el cumplimiento de planes y ordenes; técnico, busca nuevos diseños de productos, sistemas administrativos, controles, etc.; altos ejecutivos, son las personas en quienes predomina la función administrativa; y por ultimo los directivos, cuya función es fijar los objetivos y políticas, certificar planes y en general, en sus manos recae la toma de decisiones.

### 1.5 Propósitos de la Empresa

En general podemos decir que los propósitos de las empresas son:

El satisfacer las necesidades del mercado con la producción o comercialización de bienes y/o servicios obteniendo un beneficio económico.

Pero también conseguimos clasificarlas de la siguiente forma:

#### 1.5.1 De inversión o económico-empresarial:

- Retribuir el riesgo que corre el capital invertido por los accionistas.
- Mantener el capital al valor presente.
- Obtener beneficios arriba de los intereses bancarios para repartir utilidades a los inversionistas.
- Reinvertir en el crecimiento de la empresa.

#### 1.5.2 De operación:

- Investigar las necesidades del mercado para crear productos y servicios competitivos.
- Mantener sus procesos en mejora continua.
- Pagar a los empleados salarios justos.

- Pagar y desarrollar empresas proveedoras.
- Investigar y desarrollar nueva tecnología.
- Desarrollar habilidades de trabajo en su personal.

#### 1.5.3 Sociales:

- Satisfacer necesidades de consumidores en el mercado.
- Sustituir importaciones.
- Generar divisas y tecnología.
- Proporcionar empleo.
- Pagar impuestos.
- Proteger la ecología.

Después de mencionar algunas definiciones de lo que es empresa, de sus objetivos, clasificación, los elementos, sus propósitos y del tipo de empresa de la que hablábamos, podemos concretar en una sola idea:

“ La empresa es la institución o agente económico que toma las decisiones sobre la utilización de factores para obtener los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado”.

Para poder desarrollar su actividad, la empresa necesita disponer de una tecnología que especifique que tipo de factores productivos precisa y como se combinan.

Así mismo, debe adoptar una organización y forma jurídica que le permita realizar contratos, captar recursos financieros, si no dispone de ellos, y ejerce sus derechos sobre los bienes que produce.

Con esto doy por terminado el capítulo uno esperando sea de gran utilidad, y le doy paso al capítulo siguiente donde empezare con el tema de inventarios y su importancia en la empresa.

## CAPITULO II

### INVENTARIOS

La base de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes o servicios; de aquí la importancia del manejo del inventario por parte de la misma. Este manejo contable permitirá a la empresa mantener el control oportunamente, así como también conocer al final del periodo contable un estado confiable de la situación económica de la empresa.

Actualmente, el inventario constituye las partidas del activo corriente que están listas para la venta, es decir, toda aquella mercancía que posee una empresa en el almacén valorada al costo de adquisición, para la venta o actividades productivas. En el siguiente capítulo daré a conocer algunos conceptos básicos de todo lo relacionado a los Inventarios en una empresa, métodos, sistema y control, entre otros.

#### 2.1 Definición de Inventarios

Inventarios son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. Los inventarios comprenden, además de las materias primas, productos en proceso y productos terminados o mercancías para la venta, los materiales, repuestos y accesorios para ser consumidos en la producción de bienes fabricados para la venta o en la prestación de servicios.

El inventario es, por lo general, el activo mayor en sus balances generales, y los gastos por inventarios, llamados costo de mercancías vendidas, son usualmente el gasto mayor en el estado de resultados.

Las empresas dedicadas a la compra y venta de mercancías, por ser ésta su principal función y la que dará origen a todas las operaciones restantes, necesitarán de una constante información resumida y analizada sobre sus inventarios, lo cual obliga a la apertura de una serie de cuentas principales y auxiliares relacionadas con esos controles.

## 2.2 Tipos de Inventarios

### 2.2.1 Inventario Final

Es aquel que realiza el comerciante al cierre del ejercicio económico, generalmente al finalizar un periodo, y sirve para determinar una nueva situación patrimonial en ese sentido, después de efectuadas todas las operaciones mercantiles de dicho periodo.

### 2.2.2 Inventario Inicial

Es el que se realiza al dar comienzo a las operaciones.

### 2.2.3 Inventario Físico

Es el inventario real. Es contar, pesar o medir y anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes, que se hallen en existencia en la fecha del inventario, y evaluar cada una de dichas partidas. Se realiza como una lista detallada y valorada de las existencias.

2.2.4 Inventario determinado por observación y comprobado con una lista de conteo, del peso o a la medida real obtenidos

Cálculo del inventario realizado mediante un listado del stock realmente poseído. La realización de este inventario tiene como finalidad, convencer a los auditores de que los registros del inventario representan fielmente el valor del activo principal. La preparación de la realización del inventario físico consta de cuatro fases, a saber:

- Manejo de inventarios (preparativos)
- Identificación
- Instrucción
- Adiestramiento

#### 2.2.5 Inventario Mixto

Inventario de una clase de mercancías cuyas partidas no se identifican o no pueden identificarse con un lote en particular.

#### 2.2.6 Inventario de Productos Terminados

Todas las mercancías que un fabricante ha producido para vender a sus clientes.

#### 2.2.7 Inventario en Tránsito

Se utilizan con el fin de sostener las operaciones para abastecer los conductos que unen a la compañía con sus proveedores y sus clientes, respectivamente. Existen porque el material debe de moverse de un lugar a otro. Mientras el inventario se encuentra en camino, no puede tener una función útil para las empresas o los clientes, existe exclusivamente por el tiempo de transporte.

#### 2.2.8 Inventario de Materia Prima

Representan existencias de los insumos básicos de materiales que vayan de incorporarse al proceso de fabricación de una compañía.

#### 2.2.9 Inventario en Proceso

Son existencias que se tienen a medida, que se añade mano de obra, otros materiales y demás costos indirectos a la materia prima bruta, la que llegará a conformar ya sea un sub-ensamble o componente de un producto terminado; mientras no concluya su proceso de fabricación, ha de ser inventario en proceso.

#### 2.2.10 Inventario en Consignación

Es aquella mercadería que se entrega para ser vendida, pero el título de propiedad lo conserva el vendedor.

#### 2.2.11 Inventario Máximo

Debido al enfoque de control de masas empleado, existe el riesgo que el nivel del inventario pueda llegar demasiado alto para algunos artículos. Por lo tanto se establece un nivel de inventario máximo.

#### 2.2.12 Inventario Mínimo

Es la cantidad mínima de inventario a ser mantenidas en el almacén.

#### 2.2.13 Inventario Disponible

Es aquel que se encuentra disponible para la producción o venta.

#### 2.2.14 Inventario en Línea

Es aquel inventario que aguarda a ser procesado en la línea de producción.

### 2.3 Sistema de Registro

Existen dos sistemas de registro que ayudan a las empresas a realizar el registro de los inventarios y costos de las mercancías, dependiendo del giro y necesidades de la entidad se escoge el que más convenga.

#### 2.3.1 Sistema de Inventario Perpetuo

En el sistema de Inventario Perpetuo, el negocio mantiene un registro continuo para cada artículo del inventario. Los registros muestran por lo tanto el inventario disponible todo el tiempo. Los registros perpetuos son útiles para preparar los estados financieros mensuales, trimestral o provisionalmente. La empresa puede determinar el costo del inventario final y el costo de las mercancías vendidas directamente de las cuentas sin tener que contabilizar el inventario.

El sistema perpetuo ofrece un alto grado de control, porque los registros de inventario están siempre actualizados. Anteriormente, los negocios utilizaban el sistema perpetuo principalmente para los inventarios de alto costo unitario, como las joyas y los automóviles; hoy día con este método se puede tomar mejores decisiones acerca de las cantidades a comprar, los precios a pagar por el inventario, la fijación de precios al cliente y los términos de venta a ofrecer. El conocimiento de la cantidad disponible ayuda a proteger el inventario.

La derivación del saldo de cada cuenta incluye el inventario:

Saldo Inicial

$$\begin{array}{r} + \text{Incrementos (Compras)} \\ - \text{Disminuciones costo de las mercancías vendidas} \\ \hline = \text{Saldo Final} \end{array}$$

El saldo de la cuenta inventario bajo el sistema perpetuo, deberá resultar en el costo del inventario disponible en cualquier momento. Los registros de inventario perpetuo proporcionan información para las siguientes decisiones:

La mayoría de las empresas, guarda la mercancía en sus almacenes, por lo tanto los empleados no pueden examinar visualmente la mercancía disponible y dar respuesta en ese mismo instante. El sistema perpetuo le indicará oportunamente la disponibilidad de dicha mercancía.

Los registros perpetuos alertan al negocio para reorganizar el inventario cuando éste se muestra bajo.

Si las compañías preparan los estados financieros mensualmente, los registros de inventario perpetuo muestran el inventario final existente, no es necesario un conteo físico en este momento; sin embargo, es necesario un conteo físico una vez al año para verificar la exactitud de los registros.

#### 2.3.1.1 Asientos bajo el Sistema Perpetuo

En el sistema de inventario perpetuo, el negocio registra las compras de inventario cargando a la cuenta inventario, cuando el negocio realiza una venta, se necesitan dos asientos. La compañía registra la venta de la manera usual, carga a efectivo o a cuentas por cobrar y abona a ingresos por ventas el precio de las mercancías vendidas. La compañía carga también a costo de mercancías vendidas y abona el costo a inventario. El cargo a inventario (por las compras) sirve para llevar un registro

actualizado del inventario disponible. La cuenta inventario y la cuenta costo de mercancías vendidas llevan un saldo actual durante el periodo.

### 2.3.2 Sistema de Inventario Analítico

En este sistema de inventario el negocio no mantiene un registro continuo del inventario disponible, más bien, al fin del periodo, el negocio hace un conteo físico del inventario disponible y aplica los costos unitarios para determinar el costo del inventario final. Ésta es la cifra de inventario que aparece en el Balance General.

Se utiliza también para calcular el costo de las mercancías vendidas. El sistema periódico es conocido también como sistema físico, porque se apoya en el conteo físico real del inventario.

El sistema analítico es generalmente utilizado para contabilizar los artículos del inventario que tienen un costo unitario bajo. Los artículos de bajo costo pueden no ser lo suficientemente valiosos para garantizar el costo de llevar un registro al día del inventario disponible. Para usar el sistema analítico con efectividad, el propietario debe tener la capacidad de controlar el inventario mediante la inspección visual. Por ejemplo, cuando un cliente le solicita ciertas cantidades disponibles, el dueño o administrador pueden visualizar las mercancías existentes.

#### 2.3.2.1 Asientos bajo el Sistema de Inventario Analítico

En el sistema analítico, el negocio registra las compras en la cuenta compras (como cuenta de gastos); por su parte la cuenta inventario continúa llevando el saldo inicial que quedó al final del período anterior. Sin embargo, al fin del período, la cuenta inventario debe ser actualizada en los Estados Financieros. Un asiento de diario

elimina el Saldo Inicial, abonándolo a Inventario y cargándolo a Ganancias y Pérdidas. Un segundo asiento de Diario establece el Saldo Final, basándose en el conteo físico. El cargo es a inventario, y el abono a Ganancias y Pérdidas. Estos asientos pueden realizarse en el proceso de cierre o como ajustes.

#### 2.4 Cálculo Del Costo Del Inventario

Los inventarios son contabilizados normalmente por su costo histórico, como lo requiere el principio, ahora NIF del costo. El costo del inventario es el precio que el negocio paga para adquirir el inventario, no el precio de venta de las mercancías. El costo de inventario incluye el precio de factura, menos cualquier descuento de compras, más el impuesto sobre las ventas, los aranceles, los cargos por transporte, el seguro mientras está en tránsito y todos los otros costos en que se incurre para lograr que las mercancías estén disponibles para la venta.

#### 2.5 Reglas de Valuación

Para la correcta valuación de los inventarios no olvidemos los objetivos de la contabilidad referente a este rubro. Primero, la correcta determinación del costo de los artículos vendidos (costo de ventas), para una buena determinación de las utilidades; segundo, la correcta valuación del inventario final, determinando que aparecerá en el balance general en el activo circulante, en el renglón de inventarios.

Es necesario tener en cuenta los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, ahora Normas de Información Financiera, para lograr la correcta valuación del inventario y del costo de ventas, los cuales son:

- Período Contable (llamado ahora según NIF, Asociación de costos y gastos con ingresos): Este principio señala cuándo se debe registrar una operación o sus efectos. Nos señala la identificación de eventos, así como sus efectos ocurridos en el periodo en que suceden, independientemente de la fecha en que se paguen.
- Realización (Negocio en Macha, según NIF): Éste está ligado con el anterior, ya que nos dice porqué se debe registrar una operación o sus efectos, y que sólo se considerará contablemente realizada cuando; la empresa haya efectuado transacciones externas con otros entes económicos; se hayan hecho transacciones internas que modifiquen la estructura de la empresa; lleguen a presentarse eventos económicos externos que cuyo efecto puede ser cuantificado en términos monetarios.
- Valor histórico original (Valuación): Señala que las operaciones que realiza una empresa y los eventos económicos externos que la contabilidad cuantifica en términos monetarios, se registrarán de acuerdo a las cantidades de efectivo que se afecten o su equivalente, a la estimación razonable que de ellos se haga al momento de considerarlos contablemente realizados.
- Comparabilidad (Consistencia): Su base es la utilización de procedimientos de cuantificación que perduren en el tiempo para realizar comparaciones pertinentes. Es recomendado para contar con una buena información contable y conocer la posición y evolución de las entidades.

Según el boletín C-4 de las Normas De Información Financiera, que se refiere a los inventarios, dice lo siguiente:

La regla de valuación para inventarios, es el costo de adquisición o producción en que se incurre al comprar o fabricar un artículo y es la suma de las erogaciones aplicables a la compra, y los cargos que directa o indirectamente se incurren para dar a un artículo su condición de uso o venta.

## 2.5.1 Reglas De Valuación Según Las Normas De Información Financiera

### 2.5.1.1 NIF A-6 Reconocimiento y Valuación

Los objetivos son establecer los criterios generales que deben utilizarse en la valuación, tanto en el reconocimiento inicial como en el posterior, de transacciones, transformaciones internas y otros eventos, que han afectado económicamente a una entidad; así como, definir y estandarizar los conceptos básicos de valuación que forman parte de las normas particulares aplicables a los distintos elementos integrantes de los estados financieros.

#### 2.5.1.1.1 Normas Básicas De Valuación

Las técnicas y métodos de valuación, que las NIF denominan “conceptos de valuación”, varían mucho en su grado de complejidad.

Para la selección de una técnica o método de valuación determinado se debe ser muy cuidadoso, ya que es necesario atender a las condiciones de la operación a valuar.

Con el fin de precisar, las NIF establecen dos conceptos: valor de entrada y valor de salida.

Valores de entrada – son los que sirven de base para la incorporación o posible incorporación de una partida a los estados financieros, los cuales se obtienen por la

adquisición, reposición o reemplazo de un activo o por incurrir en un pasivo; estos valores se encuentran en los mercados de entrada. Es nueva su terminología, pero estos valores se manejan en la práctica diariamente. Un ejemplo de ello es cuando compramos un dólar.

Valores de salida – son los que sirven de base para realizar una partida en los estados financieros, los cuales se obtienen por la disposición o uso de un activo o por la liquidación de un pasivo; estos valores se encuentran en los mercados de salida.

## 2.5.2 Normas De Información Financiera

Durante más de 30 años, la Comisión de Principios de Contabilidad (CPC) del Instituto Mexicano de Contadores Públicos A. C. (IMCP) fue la encargada de emitir la normatividad contable en nuestro país, bajo la denominación de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

En este conjunto de boletines se establecieron los fundamentos de la contabilidad financiera en los que se basó no sólo el desarrollo de normas particulares, sino también la respuesta a controversias o problemáticas derivadas de la emisión de estados financieros de las entidades económicas. Indiscutiblemente, la CPC desempeñó esta función con un alto grado de dedicación, responsabilidad y profesionalismo.

A partir del 1º de junio de 2004, es el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera (CINIF) el organismo independiente

que, en congruencia con la tendencia mundial, asume la función y la responsabilidad de la emisión de la normatividad contable en México.

El CINIF es un organismo independiente en su patrimonio y operación, constituido en el año 2002 por entidades líderes de los sectores público y privado, con objeto de desarrollar, las “Normas de Información Financiera” (NIF) con un alto grado de transparencia, objetividad y confiabilidad, que sean de utilidad tanto para emisores como para usuarios de la información financiera.

El CINIF es el encargado directo de desarrollar dicha normatividad; para lograrlo, lleva a cabo procesos de investigación y auscultación entre la comunidad financiera y de negocios, y otros sectores interesados, dando como resultado, la emisión de documentos llamados “Normas de Información Financiera (NIF)” o, en su caso, “Interpretaciones a las Normas de Información Financiera (INIF)”, siendo éstas últimas, aclaraciones y guías de implementación de las primeras.

La filosofía de las NIF es lograr, por una parte, la armonización de las normas locales utilizadas por los diversos sectores de nuestra economía; y, por otro lado, convergir en el mayor grado posible, con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad.

Cuando se haga referencia genérica a las NIF, deberá entenderse que éstas comprenden tanto a las normas emitidas por el CINIF como a los boletines emitidos por la CPC que le han sido transferidos al CINIF el 31 de mayo de 2004. Sin embargo, cuando se haga referencia específica a alguno de los documentos que integran las NIF, éstos se llamarán por su nombre original, esto es, Norma de Información Financiera o Boletín, según sea el caso.

Los pronunciamientos del CINIF son producto de un largo proceso que se inicia con la identificación de dudas o áreas de oportunidad en materia de información financiera que ameritan la exposición de una solución concreta o de una interpretación por parte del CINIF.

Las NIF comprenden un conjunto de conceptos generales y normas particulares que regulan la elaboración y presentación de la información contenida en los estados financieros y que son aceptadas de manera generalizada en un lugar y a una fecha determinada.

La importancia de las NIF radica en que estructuran la teoría contable, estableciendo los límites y condiciones de operación del sistema de información contable. Sirven de marco regulador para la emisión de los estados financieros, haciendo más eficiente el proceso de elaboración y presentación de la información financiera sobre las entidades económicas, evitando o reduciendo con ello, en lo posible, la discrepancia de criterios que pueden resultar en diferencias sustanciales en los datos que muestran los estados financieros.

Las normas contables son dinámicas y se van adaptando a los cambios experimentados en el entorno bajo el cual desarrollan su actividad las entidades. Esto es, algunas normas se modifican, otras se eliminan o bien simple y sencillamente surge la necesidad de emitir nuevas disposiciones. Esto hace necesario que con cierta periodicidad se publiquen ediciones nuevas debidamente actualizadas de este libro. Es importante señalar que la utilización de las NIF incrementa la calidad de la información financiera contenida en los estados financieros, asegurando así, su mayor aceptación, no sólo a nivel nacional, sino también internacional.

Las NIF han sido clasificadas en:

- a) Normas conceptuales, que conforman el llamado Marco Conceptual (MC);
- b) Normas particulares;
- c) Interpretaciones a normas particulares.

Para facilitar el estudio y aplicación de las diferentes NIF, éstas se clasifican en las siguientes series:

Serie NIF A Marco Conceptual.

NIF A-2, Postulados básicos, tiene como objetivo definir los postulados básicos como los fundamentos que rigen el ambiente en que opera el sistema de información contable.

Los postulados sustituyen, a los nueve principios de contabilidad señalados por el Boletín A-1, Esquema de la teoría básica de la contabilidad financiera.

Uno de los principales cambios de esta NIF es la sustitución del término “principio contable” por el de “postulado básico”.

Antes se tenían nueve principios contables, ahora se tiene ocho postulados básicos.

Los cambios, en forma resumida son los siguientes:

Boletín A-1, A-2 y A-3 (Principios)	NIF A-2 Postulados básicos
Entidad	Entidad económica
Realización	Negocio en marcha
Periodo contable	Devengación contable

Boletín A-1, A-2 y A-3 (Principios)	NIF A-2 Postulados básicos
Periodo contable	Asociación de costos y gastos con ingresos
Valor histórico original	Valuación
Dualidad económica	Dualidad económica
Consistencia	Consistencia

NIF A-3 Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros. Su finalidad es identificar las necesidades de los usuarios y establecer, con base en las mismas, los objetivos de los estados financieros de las entidades; así como, las características y limitaciones de los estados financieros, tanto de las entidades lucrativas, como de las no lucrativas.

Serie NIF B Normas aplicables a los estados financieros en su conjunto.

Serie NIF C Normas aplicables a conceptos específicos de los estados financieros.

Serie NIF D Normas aplicables a problemas de determinación de resultados.

Serie NIF E Normas aplicables a las actividades especializadas de distintos sectores.

## 2.6 Métodos de Valuación

Los negocios multiplican la cantidad de artículos de los inventarios, por sus costos unitarios para determinar el costo de los inventarios. Los métodos de costeo de inventarios son: costo identificado, costo unitario específico, costo promedio

ponderado, método detallista, costo de primeras entradas primeras salidas (PEPS) y costo de últimas entradas primeras salidas (UEPS).

#### 2.6.1 Costo Identificado:

Este método puede arrojar los importes más exactos debido a que las unidades en existencia si pueden identificarse como pertenecientes a determinadas adquisiciones.

#### 2.6.2 Costo Unitario Específico:

Algunas empresas tratan con artículos de inventario que pueden identificarse de manera individual, como los automóviles, joyas y bienes raíces. Estas empresas costean, por lo general, sus inventarios al costo unitario específico de la unidad en particular. Por ejemplo, un concesionario de automóviles tiene dos vehículos en exhibición; un modelo "x" que cuesta \$14,000 y un modelo "y" equipado que cuesta \$17,000. Si el concesionario vende el modelo equipado en \$19,700; el costo de mercancía vendida es de \$17,000 el costo específico de la unidad; el margen bruto en esta venta es de \$2,700 ( $\$19,700 - \$17,000$ ). Si el automóvil "x" es el único que queda en el inventario disponible al final del periodo, el inventario final es de \$14,000.

#### 2.6.3 Costo Promedio Ponderado:

Este método considera el costo por unidad como el costo unitario promedio durante un periodo, esto es, si el costo de la unidad baja o sube durante el periodo, se utiliza el promedio de estos costos. El costo promedio se determina de la manera siguiente: divide el costo de las mercancías disponibles para la venta (inventario inicial +

compras) entre el número de unidades disponibles. Calcule el inventario final y el costo de mercancías vendidas, multiplicando el número de unidades por el costo promedio por unidad. Si el costo de mercancías disponibles para la venta es de \$90,000 y están disponible 60 unidades, el costo del promedio es de \$1,500 por unidad ( $\$90,000 / 60$ ). El inventario final de 20 unidades del mismo artículo tiene un costo promedio de \$30,000 ( $20 \times \$1,500 = \$ 30,000$ ). El costo de mercancías vendidas (40 unidades) es de \$60,000 ( $40 \times \$1,500 = \$60,000$ ).

FECHA	ENTRADA (ARTICULOS)	SALIDA	EXISTENCI A	PRECIO UNITARIO	PRECIO PROMEDIO	CARGO	ABONO	TOTAL
12-06-06	36 CAJAS		36	85		3060		3060
15-06-06	69		105	92		6348		9408
16-06-06		20	85		89.60		1792	7616

#### 2.6.4 Método Detallista:

Con la aplicación de este método el importe de inventarios es obtenido valuando las existencias a precios de venta deduciéndoles los factores de margen de utilidad bruta, así obtenemos el costo por grupo de artículos producidos.

Para la operación de este método, es necesario cuidar los siguientes aspectos:

- Mantener un control y revisión de los márgenes de utilidad bruta, considerando tanto las nuevas compras, como los ajustes al precio de venta.
- Agrupación de los artículos homogéneos.
- Control de los trasposos de artículos entre departamentos o grupos.
- Inventarios físicos periodos para la verificación del saldo teórico de las cuentas y en su caso hacer los ajustes que se producen.

### 2.6.5 Costo de Primeras Entradas, Primeras Salidas (PEPS):

Bajo el método de primeras entradas, primeras salidas, la compañía debe llevar un registro del costo de cada unidad comprada del inventario. El costo de la unidad utilizado para calcular el inventario final, puede ser diferente de los costos unitarios utilizados para calcular el costo de las mercancías vendidas. Este método identificado también como "PEPS", se basa en el supuesto de que los primeros artículos y/o materias primas en entrar al almacén o a la producción son los primeros en salir de él. Bajo PEPS, los primeros costos que entran al inventario son los primeros costos que salen al costo de las mercancías vendidas, a eso se debe el nombre de Primeras Entradas, Primeras Salidas. El inventario final se basa en los costos de las compras más recientes.

Se ha considerado conveniente este método porque da lugar a una valuación del inventario relacionado con la tendencia de los precios; puesto que se presume que el inventario esta integrado por las compras más recientes y esta valorizado a los costos también más recientes, la valorización sigue entonces la tendencia del mercado.

En una economía inflacionaria esto quiere decir que el costo de las mercancías o productos vendidos se determina con base en los precios más antiguos y, en consecuencia, las utilidades presentadas van a ser ficticiamente más altas, aunque los inventarios no vendidos queden registrados, en el balance, a los precios más próximos o actuales.

Por supuesto, éste método de valoración de inventarios se emplea para efectos contables más no para propósitos tributarios, pues a mayor utilidad también mayor impuesto a pagar.

FECHA	ENTRADA (ARTICULOS)	SALIDA	EXISTENCIA	PRECIO UNITARIO	PRECIO PROMEDIO	CARGO	ABONO	TOTAL
12-06-06	36 CAJAS		36	85		3060		3060
15-06-06	69		105	92		6348		9408
16-06-06		20	85		85		1700	7708

### 2.6.6 Costo de Últimas Entradas, Primeras Salidas (UEPS):

El método últimas entradas, primeras salidas dependen también de los costos por compras de un inventario en particular. Bajo este método, los últimos costos que entran al inventario son los primeros costos que salen al costo de mercancías vendidas. Este método deja los costos más antiguos (aquellos del inventario inicial y las compras primeras del periodo) en el inventario final.

Este método parte de la suposición de que las últimas entradas en el almacén o al proceso de producción, son los primeros artículos o materias primas en salir. El método UEPS asigna los costos a los inventarios bajo el supuesto que las mercancías que se adquieren al último son las primeras en utilizarse o venderse, por lo tanto el costo de la mercancía vendida quedará valuado a los últimos precios de compra con que fueron adquiridos los artículos; y de forma contraria, el inventario final es valorado a los precios de compra de cada artículo en el momento que se dio la misma.

Entre los beneficios que ofrece este método para efectos fiscales podemos citar los siguientes:

- El reconocimiento de los costos más recientes de los artículos vendidos. Esto implica que cuando se valúa el costo de la mercadería vendida se aplicarán los últimos precios de compra, y en economías como la nuestra, se a

demostrado que los precios tienden a subir, lo que provoca que el costo más reciente de los artículos vendidos sea mayor que si es valuado a precios menos recientes, por tal motivo las utilidades tienden a disminuirse y por ende en el pago de impuestos sobre la renta será menor.

- La valuación del inventario final de cada periodo genera un monto menor al que resultaría de aplicar cualquier otro método de valuación, pues se utilizan los precios más viejos de compra según el extracto a que se refiere.

FECHA	ENTRADA (ARTICULOS)	SALIDA	EXISTENCIA	PRECIO UNITARIO	PRECIO PROMEDIO	CARGO	ABONO	TOTAL
12-06-06	36 CAJAS		36	85		3060		3060
15-06-06	69		105	92		6348		9408
16-06-06		20	85		92		1840	7568

### 2.6.7 Utilidad Bruta

Su procedimiento se basa en la estimación del valor del inventario, multiplicando las ventas netas por el porcentaje promedio de utilidad bruta, obtenido en periodos de ventas previas.

Es necesario que el porcentaje de utilidades brutas haya mantenido cierta estabilidad durante los años anteriores.

También es utilizado sólo para casos de verificar la exactitud del conteo de existencias disponibles al finalizar un periodo, pero no para fines fiscales según las autoridades fiscales.

## 2.7 Ventas

Ventas, acuerdo o contrato mediante el cual un vendedor transmite una propiedad, real o personal, a un comprador a cambio de un precio pagado con dinero. Una transacción de venta difiere de una transacción de trueque, en que ésta no implica la transferencia de dinero.

Entendemos por ventas totales el valor total de las mercancías entregadas a los clientes, vendidas de contado o a crédito.

La publicidad, la venta directa y la promoción de ventas son los principales métodos utilizados para fomentar la venta de un artículo. La publicidad requiere algo más que desarrollar un buen producto, fijarle un precio atractivo y ponerlo al alcance de sus clientes meta. Las compañías deben comunicarse con éstos, y lo que dicen nunca debe dejarse a la suerte. Por eso, a menudo las empresas contratan compañías de publicidad que desarrollen anuncios efectivos, especialistas en promociones de ventas que diseñan programas de incentivos de ventas, y empresas de relaciones públicas que les crean una imagen corporativa. También entrenan a sus vendedores para que sean amables, serviciales y persuasivos.

El principal objetivo de la publicidad consiste en dar a conocer el producto y convencer a los consumidores para que lo compren incluso antes de haberlo visto o probado. Pero, para la mayor parte de las empresas, la cuestión no está en si deben tener una comunicación, sino en cuánto deben gastar y en qué forma.

Una empresa moderna maneja un complejo sistema de comunicaciones de publicidad. Tiene comunicación con sus intermediarios, sus consumidores y diversos públicos. Sus intermediarios, a su vez, se comunican con los consumidores y con sus

públicos. Los consumidores tienen comunicaciones verbales entre sí y con otros públicos. En todo este proceso, cada grupo retroalimenta a todos lo demás.

Si no se logra una comunicación recíproca entre el vendedor y el posible comprador, puede ser debido a que la técnica publicitaria no es efectiva.

La promoción de ventas se suele realizar mediante el contacto directo entre el vendedor y el comprador potencial; la presentación se hace de tal manera que se pueda convencer al comprador de que el producto que se le vende le es absolutamente necesario.

La mayoría de las empresas consideran que la publicidad es esencial para fomentar las ventas, por lo que destinan cuantiosas sumas de sus presupuestos para contratar agencias de publicidad especializadas. Al mostrar de forma reiterada al consumidor a través de los anuncios la representación del producto, la marca registrada y otras características, los profesionales de la publicidad confían en atraer al usuario a la compra del artículo promocionado. La publicidad utiliza sobre todo la televisión, la radio y los paneles publicitarios; los periódicos, las revistas y los catálogos; así como el envío de publicidad por correo. Durante los últimos años las agencias de publicidad han unificado sus esfuerzos para aumentar su tamaño y su alcance, de forma que pueden ofrecer a sus clientes campañas publicitarias a escala mundial.

Las rebajas o baratas, la publicidad y la promoción de ventas son las principales técnicas utilizadas para la comercialización de productos.

A medida que aumentaba el costo de contratar vendedores, las técnicas de promoción y venta han variado. Los productos sencillos los venden los dependientes de las tiendas, en cambio para los productos específicos que requieren una explicación detallada de todas sus características, se necesitan vendedores

especializados. Por ejemplo, cuando se vende un coche, la tarea del vendedor se limita a negociar el precio de las opciones y el tipo de financiación, porque los atributos y componentes del coche ya son conocidos y casi vendidos gracias a la publicidad.

### 2.7.1 Ventas netas

Se determina restando de las ventas totales el valor de las devoluciones y las rebajas en ventas.

$$\begin{array}{r} \text{Ventas totales} \\ \text{Devoluciones sobre ventas} \\ \hline \text{Rebajas sobre ventas} \\ \hline = \text{ Ventas Netas} \end{array}$$

Entendemos por devoluciones sobre ventas el valor de las mercancías que los clientes devuelven porque no les satisface la calidad, el precio, estilo, color, etc.

Deducimos por descuentos o rebajas sobre ventas el valor de las bonificaciones que sobre el precio de ventas de las mercancías se conceden a los clientes.

La finalidad de conceder descuentos o rebajas, es la de atraer nuevos clientes o de conservar a los ya existentes.

### 2.8 Costo de Ventas

El costo de ventas representa el costo de los distintos recursos como materia prima, mano de obra, gastos indirectos que intervienen en la adquisición o producción de los bienes o servicios vendidos.

También lo podemos encontrar con el nombre de Costo de lo Vendido.

### 2.8.1 Costo De Lo Vendido

Se obtiene sumando al inventario inicial el valor de las compras netas y restando de la suma total que se obtenga el valor del inventario final.

$$\begin{array}{r} \text{Inventario inicial} \\ + \text{Compras netas} \\ \hline = \text{Total de mercancías} \\ - \text{Inventario final} \\ \hline = \text{Costo de lo vendido.} \end{array}$$

### 2.9 Compras

Las compras son el valor de las mercancías adquiridas, ya sea al contado o a crédito.

#### 2.9.1 Compras totales o brutas

Se determinan aumentando a las compras el valor de los gastos de compra.

$$\begin{array}{r} \text{Compra} \\ + \text{Gastos de compra} \\ \hline = \text{Compras totales} \end{array}$$

Entendemos por gastos de compra todos los gastos que se efectúan para que las mercancías adquiridas lleguen hasta su destino; los principales son los derechos aduanales, los fletes y acarreos, los seguros, las cargas y descargas, etc.

#### 2.9.2 Compras Netas

Se obtiene restando de las compras totales el valor de las devoluciones y rebajas sobre compras.

$$\begin{array}{r} \text{Compras totales} \\ - \text{Devoluciones sobre compras} \\ - \text{Rebajas sobre compras} \\ \hline = \text{Compras netas} \end{array}$$

Las devoluciones sobre compras son el valor de las mercancías devueltas a los proveedores, porque no nos satisface la calidad, el precio, estilo, color, etc.

Entendemos por descuentos o rebajas sobre compras el valor de las bonificaciones que sobre el precio de compra o de factura nos conceden los proveedores.

## 2.10 Boletín y Norma actual de Inventarios

El boletín que habla exclusivamente de inventarios, según las Normas de Información Financiera, es el C – 4, referente a términos enteramente contables, pero para conceptos de Normas y Procedimientos de auditoría, corresponde el boletín 5120, que a continuación se habla un poco sobre éste.

Objetivo: Establecer los procedimientos de auditoría recomendados para el examen de los rubros de inventarios y costos de ventas, los cuales son diseñados por el auditor en cuanto a su naturaleza, oportunidad y alcance, tomando en cuenta las condiciones y características de cada empresa.

Objetivos De Auditoría:

- Comprobar su existencia física.

- Verificar que sean propiedad de la empresa.
- Determinar la existencia de gravámenes.
- Comprobar su adecuada valuación.
- Cerciorarse que haya consistencia en la aplicación de los métodos de valuación.
- Comprobar su adecuada presentación y revelación en los estados financieros.

## 2.11 Tratamiento Fiscal

El tema de la deducción del costo de ventas ha creado trastorno en el ámbito contable, al regresar en las disposiciones fiscales como una deducción, tal y como se dispone en la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) vigente para el ejercicio fiscal de 2005.

Las pequeñas y medianas empresas, para valuar sus inventarios al final del periodo contable, tomaban como costo el precio de la última adquisición que equivale al método de valuación de primeras entradas primeras salidas (PEPS).

A este tipo de contribuyentes, la entrada en vigor de la deducción fiscal del costo de ventas sí le ocasionará un problema, ya que éstos estaban alejados de tener un control adecuado de inventarios para efectos contables y financieros.

Este decreto reforma, adiciona, deroga y establece diversas disposiciones de la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) para el ejercicio 2005, con el cual se reformó el artículo 29, fracción II de dicha Ley, para deducir el costo de lo vendido en lugar de las adquisiciones efectuadas por el contribuyente en el ejercicio, dicho artículo quedó de la siguiente manera:

Artículo 29. DEDUCCIONES AUTORIZADAS

Los contribuyentes podrán efectuar las deducciones siguientes:

...

II. El costo de lo vendido.

Asimismo, el Artículo 45-C de dicha Ley establece el procedimiento para la determinación del costo de lo vendido para actividades distintas a las comerciales.

La fracción IV del citado Artículo señala:

Los contribuyentes que realicen actividades distintas de las señaladas en el artículo 45-B de esta Ley, considerarán únicamente dentro del costo lo siguiente:

...

IV. La deducción de las inversiones directamente relacionadas con la producción de mercancías o la prestación de servicios, calculada conforme a la Sección II, del Capítulo II, del Título II de esta Ley, siempre que se trate de bienes por los que no se optó por aplicar la deducción a que se refieren los artículos 220 y 221 de dicha Ley.

Conforme a la teoría de los costos y los sistemas para determinarlos según el Artículo 45-A de la Ley del ISR (costeo absorbente y costeo directo), la depreciación de los activos relacionados directamente con la producción, en conjunto que los demás gastos de fabricación, deben de ser contabilizados en el rubro de inventarios, específicamente al Inventario de producción en proceso.

Artículo 45-A. El costo de las mercancías que se enajenen, así como el de las que integren el inventario final del ejercicio, se determinará conforme la sistema de costeo absorbente sobre la base

de costos históricos o predeterminados. En todo caso, el costo se deducirá en el ejercicio en el que se acumulen los ingresos que se deriven de la enajenación de los bienes de que se trate.

En el caso de que el costo se determine aplicando el sistema de costeo directo con base en costos históricos, se deberán considerar para determinarlo la materia prima consumida, la mano de obra y los gastos de fabricación que varíen en relación con los volúmenes producidos, siempre que se cumpla con lo dispuesto por el reglamento de esta ley.

Artículo 45-B. Los contribuyentes que realicen actividades comerciales que consistan en la adquisición y enajenación de mercancías, consideraran únicamente dentro del costo lo siguiente:

El importe de las adquisiciones de mercancías, disminuidas con el monto de las devoluciones, descuentos y bonificaciones, sobre las mismas, efectuados en el ejercicio.

Los gastos incurridos para adquirir y dejar las mercancías en condiciones de ser enajenadas.

Siguiendo con el procedimiento de costeo, cuando el proceso que corresponda concluye, tanto la materia prima, la mano de obra y los gastos de fabricación (incluida la depreciación) se traspasa al inventario de producto terminado.

Conforme al último párrafo del Artículo 45-C de la Ley del ISR, no formará parte del costo de lo vendido el inventario de producto terminado (mercancía no enajenada) y el inventario de producción en proceso.

Ahora bien, se puede identificar que no necesariamente los gastos de fabricación (incluida la depreciación) se deducen en el mismo ejercicio en que se eroguen, es decir, primeramente se absorben a los inventarios y hasta que el producto que le es relativo se vende, es entonces que se deducen vía costo de lo vendido.

Artículo 45-C. Los contribuyentes que realicen actividades distintas de las señaladas en el artículo 45-B de esta ley, considerarán únicamente dentro del costo lo siguiente:

Las adquisiciones de materias primas, productos semiterminados o productos terminados, disminuidas con las devoluciones, descuentos y bonificaciones, sobre los mismos, efectuados en el ejercicio.

Las remuneraciones por la prestación de servicios personales subordinados, relacionados directamente con la producción o la prestación de servicios.

Los gastos netos de descuentos, bonificaciones o devoluciones, directamente relacionados con la producción o la prestación de servicios.

La deducción de las inversiones directamente relacionadas con la producción de mercancías o la prestación de servicios, calculada conforme a la sección II, del capítulo II, del título II de esta ley, siempre que se trate de bienes por los que no se optó por aplicar la deducción a que se refieren los artículos 220 y 221 de esta ley.

Cuando los conceptos a que se refieren las fracciones anteriores guarden una relación indirecta con la producción, los mismos formaran parte del costo en proporción a la importancia que tengan en dicha producción.

Para determinar el costo del ejercicio, se excluirá el correspondiente a la mercancía no enajenada en el mismo, así como el de la producción en proceso, al cierre del ejercicio de que se trate.

#### 2.11.1 Disposiciones fiscales respecto a métodos de valuación de inventarios

La Ley del Impuesto Sobre la Renta, en el Artículo 45-G, señala que para valuar los inventarios se autorizan los siguientes métodos de valuación de inventarios.

##### I. PEPS.

II. UEPS.

II. Costo Identificado.

III. Costo Promedio.

IV. Detallista.

V. Permanencia del método

Una vez elegido el método se usará mínimo cinco ejercicios.

Se podrá cambiar de método de valuación, una vez que se compruebe que el método utilizado en ese período no es el adecuado, a través de un escrito ante la autoridad fiscal correspondiente.

## CAPITULO III

### SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS

En este capítulo se describe la importancia del control interno del inventario, sus objetivos, elementos, su administración, su control y reorden, así como el que se tome el mejor control para que se adapte a la empresa según sus necesidades.

Es bueno resaltar, que la empresa que aplique controles internos en sus operaciones, conocerá la situación real de las mismas, es por eso, la importancia de tener una planificación que sea capaz de verificar que los controles se cumplan para darle una mejor visión sobre su gestión.

#### 3.1 Definición de Sistema de Control de Inventarios.

El sistema de control interno comprende el plan de la organización y todos los métodos coordinados y medidas adoptadas dentro de una empresa con el fin de salvaguardar sus activos y verificar la confiabilidad de los datos contables.

El control interno es todo un sistema de controles financieros utilizados por las empresas, lo establece la dirección o gerencia para que los negocios puedan realizar sus procesos administrativos de manera secuencial y ordenada, con el fin de proteger sus activos, salvaguardarlos y asegurarlos en la medida posible, la exactitud y la veracidad de sus registros contables; sirviendo a su vez de marco de referencia o patrón de comportamiento para que las operaciones y actividades en los diferentes departamentos de la organización fluyan con mayor facilidad.

La importancia de tener un buen sistema de control interno en las organizaciones, se ha incrementado en los últimos años, esto debido a lo práctico que resulta al medir la

eficiencia y la productividad al momento de implantarlos; en especial si se centra en las actividades básicas que ellas realizan, pues de ello dependen para mantenerse en el mercado.

Por lo tanto, el control interno comprende el plan de organización en todos los procedimientos coordinados de manera coherente a las necesidades del negocio, para proteger y resguardar sus activos, verificar su exactitud y confiabilidad de los datos contables, así como también llevar la eficiencia, productividad y custodia en las operaciones para estimular el apego a las exigencias ordenadas por la gerencia.

De lo anterior se desprende, que todos los departamentos que conforman una empresa son importantes, pero, existen áreas que siempre van a estar en constantes cambios, con la finalidad de mejorar su funcionabilidad dentro de la organización.

Otra definición del control interno es:

“Base sobre el cual descansa la confiabilidad de un sistema contable, el grado de fortaleza determinará si existe una seguridad razonable de las operaciones reflejadas en los estados financieros. Una debilidad importante del control interno, o un sistema de control interno poco confiable, representa un aspecto negativo dentro del sistema contable”.

### 3.2 Objetivos.

El Control Interno tiene como objetivo fundamental establecer las acciones, las políticas, los métodos, procedimientos y mecanismos de prevención, control, evaluación y de mejoramiento continuo de la entidad que le permitan la

autoprotección necesaria para garantizar una función administrativa eficiente, cumpliendo con leyes y normas que la regulan.

Los principales objetivos del control interno son:

- a. Establecer las acciones que permitan garantizar el cumplimiento de la función administrativa de las entidades.
- b. Definir las normas administrativas resultantes de la autorregulación que permite la coordinación de acciones de la entidad.
- c. Diseñar los procedimientos y herramientas necesarias que permitan a la entidad proteger sus recursos, buscando su adecuada administración ante posibles riesgos que los afecten.
- d. Determinar los mecanismos de prevención, detección y corrección que permitan mantener las operaciones, funciones y actividades institucionales en armonía con los principios de eficacia, eficiencia y economía.
- e. Establecer los mecanismos y procedimientos que garanticen la generación y registro de información oportuna y confiable, necesaria a la toma de decisiones internas.

### 3.3 Elementos.

El control interno sobre los inventarios es importante, ya que los inventarios son el aparato circulatorio de una empresa de comercialización. Las compañías exitosas tienen gran cuidado de proteger sus inventarios.

#### 3.3.1 Ambiente de control

El ambiente de control interno representa la combinación de factores que afectan las políticas y procedimientos de una entidad, fortaleciendo o debilitando sus controles.

Fija el tono de la organización y, sobre todo, provee disciplina a través de la influencia que ejerce sobre el comportamiento del personal en su conjunto.

Constituye la plataforma para el desarrollo de las acciones y de allí ocurre su trascendencia, pues como unión de medios, operadores y reglas previamente definidas, traduce la influencia colectiva de varios factores en el establecimiento, fortalecimiento o debilitamiento de políticas y procedimientos efectivos en una organización.

### 3.3.2 Evaluación de riesgos

El control interno ha sido pensado esencialmente para limitar los riesgos que afectan las actividades de las organizaciones. A través de la investigación y análisis de los riesgos relevantes y el punto hasta el cual el control vigente los neutraliza, se evalúa la vulnerabilidad del sistema. Para ello debe adquirirse un conocimiento práctico de la entidad y sus componentes de manera de identificar los puntos débiles, enfocando los riesgos tanto al nivel de la organización (internos y externos) como de la actividad.

El riesgo se define como la probabilidad que un evento o acción afecte desfavorablemente a la entidad. Su evaluación implica la identificación, análisis y manejo de los riesgos relacionados con la elaboración de estados financieros y que pueden incidir en el logro de los objetivos del control interno en la entidad. Estos riesgos incluyen eventos o circunstancias que pueden afectar el registro, procesamiento y reporte de información financiera.

### 3.3.3 Actividades de control

Están constituidas por los procedimientos específicos establecidos como un reaseguro para el cumplimiento de los objetivos, orientados primordialmente hacia la prevención y neutralización de los riesgos.

Las actividades de control se ejecutan en todos los niveles de la organización y en cada una de las etapas de la gestión, partiendo de la elaboración de un mapa de riesgos según lo expresado en el punto anterior: conociendo los riesgos, se disponen los controles destinados a evitarlos o minimizarlos.

### 3.3.4 Información y comunicación

Está constituido por los métodos y registros establecidos para registrar, procesar, resumir e informar sobre las operaciones de una entidad. La calidad de la información que brinda el sistema afecta la capacidad de la gerencia para adoptar decisiones adecuadas que permitan controlar las actividades de la entidad y elaborar informes financieros confiables. Es imprescindible que cuenten con la información periódica y oportuna que deben manejar para orientar sus acciones en relación con los demás, hacia el mejor logro de los objetivos.

La información relevante debe ser captada, procesada y transmitida de tal modo que llegue oportunamente a todos los sectores permitiendo asumir las responsabilidades individuales.

La información operacional, financiera y de cumplimiento conforma un sistema para posibilitar la dirección, ejecución y control de las operaciones.

Los sistemas de información permiten identificar, reunir, procesar y divulgar datos relativos a los hechos o actividades internas y externas, y funcionan muchas veces como herramientas de supervisión a través de rutinas previstas a tal efecto.

Además de una buena comunicación interna, es importante una eficaz comunicación externa que favorezca el flujo de toda la información necesaria, y en ambos casos importa contar con medios eficaces, como los manuales de políticas, memorias, difusión institucional, canales formales e informales; de esto resulta la actitud que asume la dirección en el trato con sus subordinados. Una entidad con una historia basada en la integridad y una sólida cultura de control no tendrá dificultades de comunicación. Una acción vale más que mil palabras.

### 3.3.5 Supervisión:

Incumbe a la dirección la existencia de una estructura de control interno idónea y eficiente, así como su revisión y actualización periódica para mantenerla en un nivel adecuado. Procede la evaluación de las actividades de control de los sistemas a través del tiempo, pues toda organización tiene áreas donde los mismos están en desarrollo, necesitan ser reforzados o se impone directamente su reemplazo debido a que perdieron su eficacia o resultaron inaplicables. Las causas pueden encontrarse en los cambios internos y externos a la gestión que, al variar las circunstancias, generan nuevos riesgos a afrontar.

El objetivo es asegurar que el control interno funciona adecuadamente, a través de dos modalidades de supervisión: actividades continuas o evaluaciones puntuales.

## 3.4 Administración de Inventarios

El objetivo de la administración de inventarios tiene dos aspectos que se comparan. Por una parte, se requiere minimizar la inversión del inventario, puesto que los recursos que no se destinan a ese fin se pueden invertir en otros proyectos aceptables.

Por otra parte, hay que asegurarse de que la empresa cuente con inventario suficiente para hacer frente a la demanda cuando se presente y para que las operaciones de producción y venta funcionen sin obstáculos.

Pero ambas situaciones tiene sus riesgos como pueden ser:

- Reduciendo el inventario se minimiza la inversión, pero se corre el riesgo de no poder satisfacer la demanda obstaculizando las operaciones de la empresa.
- Si se tiene grandes cantidades de inventario se disminuyen las probabilidades de no poder satisfacer la demanda y de interrumpir las operaciones de producción y venta, pero también se aumenta la inversión.
- Los grandes inventarios permiten además, un servicio más eficiente a las demandas de los clientes. Si un producto se agota, se pueden perder ventas en el presente y también en el futuro.
- La administración de los inventarios depende del tipo o naturaleza de la empresa, no es lo mismo el manejo en una empresa de servicios que en una empresa manufacturera.

También depende del tipo de proceso que se use: producción continua, órdenes específicas y montajes o ensambles, pero no profundizaremos en ello, ya que la empresa que nos ocupa ésta investigación es meramente de tipo comercial.

En la administración del inventario, en general, se centra en 4 aspectos básicos:

- 1) ¿Cuántas unidades deberían ordenarse (o producirse) en un momento dado?,
- 2) ¿En qué momento debería ordenarse (o producirse) el inventario?,
- 3) ¿Qué artículos del inventario merecen una atención especial?,
- 4) ¿Puede uno protegerse contra los cambios en los costos de los artículos de los inventarios?

Las distintas acciones coordinadas e integradas que se llevan a cabo por todas las actividades de la organización, pueden ser clasificadas según los objetivos o fines que cada una de ellas puedan alcanzar, pero siempre teniendo presente que no son elementos aislados, que forman parte de un proceso y que están interrelacionados con otras acciones que a su vez se encuentran integradas con los diferentes procesos de gestión.

### 3.5 Control de inventarios.

Muchos de los problemas de cumplimiento de fechas pactadas que existen en los sistemas industriales, comerciales y de servicios tienen su causa en pobres decisiones de control de inventarios.

El control del inventario es uno de los aspectos de la administración que en la micro y pequeña empresa es muy pocas veces atendido, sin tenerse registros fehacientes, un responsable, políticas o sistemas que le ayuden a esta fácil pero tediosa tarea.

Se entiende por control de inventarios el conjunto de actividades y técnicas utilizadas para mantener la cantidad de artículos (materiales, materias primas, producto en

proceso y/o producto terminado) en el nivel deseado tal que ni el costo ni la probabilidad de faltante sean de una magnitud significativa.

Esto resume el movimiento de entradas y salidas que conforman el inventario de mercancía de la empresa. Para llevar más fácil el registro en el control de inventario de mercancías, todas las facturas de ventas deben contener la información del costo de cada artículo vendido. Este dato se anotará mediante códigos para proteger la información confidencial.

El manejo eficiente y eficaz del inventario trae amplios beneficios inherentes:

1. Venta de productos en condiciones óptimas.
2. Control de los costos.
3. Estandarización de la calidad, todo con el fin de tener mayores utilidades.
4. También en la operación propia de la empresa, los beneficios son tangibles.
5. Planeación de compras de la empresa.
6. La empresa puede satisfacer las demandas de sus clientes con mayor rapidez.
7. Planeación del flujo de efectivo.

Y algunas desventajas son:

1. Implica un costo generalmente alto (almacenamiento, manejo y rendimiento).
2. Peligro de obsolescencia.

Algunos aspectos de los elementos de un buen control interno sobre los inventarios son:

- Conteo físico de los inventarios por lo menos una vez al año, no importando cual sistema se utilice.

- Mantenimiento eficiente de compras, recepción y procedimientos de embarque.
- Almacenamiento del inventario para protegerlo contra el robo, daño ó descomposición.
- Permitir el acceso al inventario solamente al personal que no tiene acceso a los registros contables.
- Mantener registros de inventarios perpetuos para las mercancías de alto costo unitario.
- Comprar el inventario en cantidades económicas.
- Mantener suficiente inventario disponible para prevenir situaciones de déficit, lo cual conduce a pérdidas en ventas.
- No mantener un inventario almacenado demasiado tiempo, evitando con eso el gasto de tener dinero restringido en artículos innecesarios.

### 3.6 Métodos De Control De Los Inventarios

#### 3.6.1 Método ABC

Este consiste en efectuar un análisis de los inventarios estableciendo capas de inversión o categorías con objeto de lograr un mayor control y atención sobre los inventarios, que por su número y monto merecen una vigilancia y atención permanente.

El análisis de los inventarios es necesario para establecer 3 grupos el A, B y C. Los grupos deben establecerse con base al número de partidas y su valor. Generalmente

el 80% del valor del inventario está representado por el 20% de los artículos y el 80% de los artículos representan el 20% de la inversión.

Los artículos A incluyen los inventarios que representan el 80% de la inversión y el 20% de los artículos, en el caso de una composición 80/20. Los artículos B, con un valor medio, abarcan un número menor de inventarios que los artículos C de este grupo y por último los artículos C, que tienen un valor reducido y serán un gran número de inventarios.

Este sistema permite administrar la inversión en 3 categorías o grupos para poner atención al manejo de los artículos A, que significan el 80% de la inversión en inventarios, para que a través de su estricto control y vigilancia, se mantenga o en algunos casos se llegue a reducir la inversión en inventarios, mediante una administración eficiente.

### 3.6.2 Determinación Del Punto De Reorden

Como transcurre algún tiempo antes de recibirse el inventario ordenado, la persona encargada debe hacer el pedido antes de que se agote el presente inventario considerando el número de días necesarios para que el proveedor reciba y procese la solicitud, así como el tiempo en que los artículos estarán en tránsito.

El punto de reorden se maneja con mayor frecuencia en las empresas industriales que consiste en la existencia de una señal al departamento encargado de colocar los pedidos, indicando que las existencias de determinado material o artículo han llegado a cierto nivel y que debe hacerse un nuevo pedido.

### 3.6.3 Existencias De Reserva O Seguridad De Inventarios

La mayoría de las empresas deben mantener ciertas existencias de seguridad para hacer frente a una demanda mayor que la esperada. Estas reservas se crean para amortiguar los choques o situaciones que se crean por cambios impredecibles en las demandas de los artículos.

Los inventarios de reserva a veces son mantenidos en forma de artículos semiterminados para balancear los requerimientos de producción de los diferentes procesos o departamentos de que consta la producción para poder ajustar las programaciones de la producción y surtir a tiempo.

Por lo regular es imposible poder anticipar todos los problemas y fluctuaciones que pueda tener la demanda, aunque es muy cierto que los negocios deben tener ciertas existencias de reserva si no quieren tener clientes insatisfechos.

La existencia de reserva de inventarios es un precio que pagan las empresas por la filosofía de servicio a la clientela que produce un incremento en la participación del mercado que se atiende.

#### 3.6.4 Control De Inventarios Justo A Tiempo

Tal como se escucha, el control de inventarios justo a tiempo, se refiere a que se adquieran los inventarios y se inserten en la producción en el momento en que se necesitan. Esto requiere de compras muy eficientes, proveedores muy confiables y un sistema eficaz de manejo de inventarios.

Una compañía puede reducir su producción en proceso mediante una administración más eficiente, esto se refiere a factores internos. Se pueden reducir las materias primas necesarias gracias a una mayor eficiencia interna, pero esto se refiere principalmente a factores externos. Con un trabajo en equipo que incorpore

proveedores de confianza, se puede rebajar la cantidad de materias primas, respecto a los artículos terminados, podemos decir que si se reabastecen con rapidez, se reduce el costo de quedarse sin existencias y de la misma manera se reduce los inventarios de éste tipo.

### 3.6.5 Sistema De Máximos Y Mínimos

Determina de manera muy eficaz el punto de reorden.

El mínimo es la cantidad de existencias que sirve de inicio para reabastecer o hacer el pedido a los proveedores. Debe mantenerse reducido de forma que sea compatible con un nivel razonable de seguridad.

El máximo es la cantidad tope de cada artículo que debe tenerse en el inventario.

### 3.6.6 Los Stocks

Es la acumulación de mercancías o de materias que se esperan vender o utilizar.

### 3.7 Punto de reorden.

Ya que el empresario por lo general se centra en tener altos niveles de inventario para asegurar su venta, muchas veces se incurre en exceso de materiales para la venta, lo que tiene como consecuencia principal el aumento de la merma y la disminución de la calidad en perecederos, lo que lleva como consecuencia una menor calidad de los productos que se ofrecen.

En empresas meramente comerciales, el tener exceso de inventarios lleva a mayor descontrol de los mismos, y una disminución lenta de la liquidez, es decir, para

mantener un alto nivel de mercancía la empresa debe contratar créditos con proveedores, y la recuperación del efectivo va sirviendo para pagar dichos créditos y gastos fijos de la empresa con un grado de dificultad, provocando que se viva "al día". Esta situación es más acentuada cuando la empresa maneja créditos para sus clientes, ya que entra en juego también la recuperación de cartera que en nuestro país siempre es problemática.

La insuficiencia de inventario, como su propio nombre lo indica, sin el inventario suficiente para vender, no sólo perdemos la venta sino que también podemos perder al cliente. El negar productos disminuye considerablemente la concepción que el cliente tiene del negocio. El no contar con cierto producto provoca que el consumidor asista a otro negocio, ya que la competencia es cada vez más agresiva.

El punto de reorden es el nivel de inventario que determina el momento en que se debe colocar una orden o pedido.

Existen muchas formas de marcar el punto de reorden, que van desde, que puede ser una señal, papel, una requisición colocada en los casilleros de existencias o en pilas de costales, etc., mismas que indican, debe hacerse un nuevo pedido, hasta las forma más sofisticadas como son el llevarlo por programas de computadora.

A continuación se enuncia una formula con la que nos ayudaremos a determinar el punto de reorden:

Punto de reorden = plazo de tiempo en semanas X consumo semanal

### 3.7.1 Costos de ordenamiento

Estos son los costos de colocar una orden y de recibirla (normalmente son costos fijos independientemente del tamaño de la orden).

Costo total de ordenar = CTO =  $F \cdot N$

F = costo fijo por orden

N = número de órdenes colocadas en el año.

### 3.8 Software de Inventarios.

Hoy en día el manejo de los inventarios es cada vez más factible ya que existen diversos sistemas, programas o softwares que nos ayudan para que sea más fácil y mucho más rápido tener un debido control de nuestros inventarios.

A continuación veremos algunos de los más comunes.

#### 3.8.1 Adman

Este un sistema que cubre todas las necesidades de administración de tu negocio, ya que cuenta con las herramientas para controlar los procesos comerciales y generar todos los reportes que necesitas para tomar decisiones.

Puedes llevar un control detallado desde que se genera una orden de compra al proveedor, recibo de la factura y la mercancía, hasta la facturación, envío de productos y cobro al cliente.

Los beneficios y las ventajas competitivas que Adman le brinda a un negocio son las siguientes:

1. Simplifica la operación de tu negocio. Tus procesos de compras, ventas y control de inventarios serán más sencillos y se reducirán los errores.
2. Ahorra tiempo. Se puede invertir más tiempo en funciones que generen mayor valor agregado a tu negocio en vez de utilizarlo en la administración de tus procesos.
3. Reduce costos operativos. Identifica las oportunidades de reducir costos en tus procesos y ganar más.
4. Controla completamente el proceso comercial. Verifica el correcto funcionamiento de tu negocio monitoreando los indicadores en cada fase del proceso.
5. Aumenta la productividad de tu negocio. Eficientiza las funciones administrativas y genera mayores utilidades.
6. Toma las mejores decisiones. Información confiable al momento para que decidas lo mejor para tu negocio.

Las funciones son las que a continuación describo:

- Inventario
1. Control de productos y servicios.
  2. Artículos compuestos (Kits de productos).
  3. Códigos de fabricante o proveedor.
  4. Códigos inteligentes (Intellicode®).
  5. Descripción larga por cada producto.
  6. Dos agrupadores de artículos.
  7. Varias listas de precios y escalas.
  8. Control de ofertas con vigencia.

9. Cambios masivos de precios en Microsoft Excel®.
10. Varios tipos de impuestos.
11. Comisión por producto.
12. Consulta de costos y existencias históricas.
13. Control de pedimentos aduanales, lotes o números de serie.
14. Manejo de existencia máxima, mínima y puntos de reorden.
15. Existencias disponibles y apartadas por almacén.
16. Fotografía de los artículos.
17. Inventarios físicos periódicos.

➤ Compras y proveedores

1. Elaboración de órdenes de compra.
2. Registro de entradas por compra.
3. Estados de cuenta.
4. Cuentas por pagar.
5. Bloqueo de proveedores.
6. Acumulados de compra.

➤ Clientes

1. Asignación de listas de precios por cliente.
2. Descuento general y descuentos por línea de productos por cliente.
3. Múltiples domicilios de entrega.
4. Estados de cuenta.
5. Control de límites de crédito.
6. Análisis de antigüedad de saldos.
7. Bloqueo de clientes.

➤ Ventas

1. Elaboración de cotizaciones.
2. Registro de pedidos.
3. Apartados de mercancía.
4. Facturación (contado, crédito y a plazos fijos configurables).
5. Control de embarques de mercancía.
6. Punto de venta.
7. Remisiones o notas de venta.
8. Control de ingresos y egresos.
9. Corte de caja global o por usuario.
10. Compatibilidad con equipo como cajón de dinero, lector de código de barras e impresora de tickets.

### 3.8.2 Control de Bodega e Inventario

Permite a la empresa obtener reportes rápidamente y al día para la toma estratégica de decisiones. Los procesos convencionales requieren de hasta varias semanas para generar la misma cantidad de información.

Las características Técnicas de este software son:

- El software puede integrarse a la infraestructura de sistemas de las empresas ya que puede conectarse a cualquier base de datos vía ODBC.
- La aplicación corre sobre plataforma Windows.

- El proceso de sincronización se hace desde cualquier lugar vía cunera "cradle" localmente conectado a una PC o servidor o por un módem añadido al dispositivo móvil, el cual se comunica de manera automática a un servidor RAS.
- Se utiliza un software de sincronización para tener la concurrencia o transmitir vía TCP/IP a través de red, telefonía tradicional, celular o red inalámbrica.

➤ Funciones:

1. Controla el inventario de artículos, partes, piezas o equipos para entrada o salida en bodega.
2. Recopila el resultado de todas las transferencias dentro del mismo almacén o de diferentes almacenes.
3. Fácil de operar ya que la interfaz es muy amigable e intuitiva, presenta teclado virtual y botones grandes. No requiere de experiencia de cómputo previa ni de un alto nivel de educación para utilizarla.
4. Toda la información recopilada durante el inventario puede ser enviada en forma remota al sistema central de la empresa de manera automatizada.
5. La solución "Control de Bodega e Inventario" es muy útil para PYMES que requieren control de bodega y/o la toma de inventarios, esto puede incluir empresas que transportan cargas y las distribuyen, y manejen agentes aduanales.

Algunos de los beneficios para la entidad:

1. Permite planear y optimizar la entrada y salida (inventario) de productos, partes y herramientas, etc.

2. Permite la carga completa y parcial de los productos.
3. Permite la lectura del código de producto y el número de serie por separado en una sola lectura.
4. Permite la salida de los productos mediante código de barras o manualmente.

Este sistema opera con dos componentes.

### 3.8.3 Sistema De Inventario Con Facturación Siempre

➤ Módulos:

1. Inventario.
2. Facturación.
3. Cuentas por cobrar.
4. Cuentas por pagar.

Liga a Super Contabilidad.

Versiones disponibles: Monousuario

Red

Sistemas operativos soportados: DOS

Windows 3.X

Windows 95/98/NT/2000

Novell Netware 3.x/4.x/5.x

➤ Requerimientos de equipo:

1. Procesador Pentium 166Mhz o superior.
2. Memoria ram 16MB o superior.
3. 30MB de espacio libre para sistema.

4. Drive 1.44MB o CD Rom
5. Modem (opcional).
6. Impresora de matriz, inyección de tinta, laser. Que sea compatibles con aplicaciones MSDOS.

➤ Sus características especiales:

- 1.- Aplicación en línea de movimientos.
- 2.- Proceso de Reaplicación de movimientos.
- 3.- Opera en modo multiusuario.
- 4.- Ayuda en todo momento.
- 5.- Reportes con selección de rangos.
- 6.- Base de datos accesible desde: Paradox, Quattro Pro, Access, etc.
- 7.- Búsquedas de Artículos, Clientes y Proveedores.
- 8.- Altas en línea de tablas adicionales y accesibles en todo momento.
- 10.- Aprovechamiento de la memoria disponible.
- 11.- Permite el uso del Mouse (ratón).
- 12.- Calculadora accesible en todo momento.
- 13.- Permite el uso de lectora de barras.
- 14.- Protector de pantalla automático y manual.
- 15.- Presentación de reportes en pantalla.

La garantía que ofrece:

El sistema cuenta con 60 días de garantía contra defecto de programación.

Asesoría: El sistema incluye póliza de asesoría telefónica por 30 días a partir de la compra del producto.

#### 3.8.4 Analizador De Inventario De Software De Microsoft

El Analizador de Inventario de Software de Microsoft (AISM) es una herramienta diseñada para ayudar a las PYMES a realizar un inventario de su software clave de Microsoft. Es fácil de usar, le permite realizar el inventario a usted mismo y funciona tanto con un solo ordenador como en un entorno integrado en red. Tras ejecutar la herramienta, se generará un informe sumarial (y soporte detallado) de las instalaciones de productos de Microsoft y le permitirá introducir la información de licencia correspondiente para un análisis completo del cumplimiento de la licencia.

Sólo se tarda unos pocos minutos, es fácil de hacer y totalmente confidencial.

➤ Las características clave de AISM comprenden:

1. AISM reconoce los productos más populares y comúnmente usados de Microsoft. Continuaremos añadiendo nuevos productos a la herramienta según se publiquen.
2. AISM funciona explorando discos duros especificados e identificando los productos de software principales de Microsoft instalados.
3. AISM se puede ejecutar en PC individuales o en una red de PC. Para los PC integrados en red, se generará un informe sumarial con el total de los PC explorados por la herramienta.

El nuevo AISM tiene las siguientes mejoras:

- Mejora del rendimiento: AISM 4.0 es varias veces más rápido que las versiones anteriores. Este alto rendimiento se logró quitando el método de

buscar en la unidad de disco duro. Para detectar todos los productos, la versión más reciente sólo utiliza el método de buscar en el Registro.

- Búsqueda de Service Packs: AISM 4.0 detecta los Service Pack (SP) de los Productos Microsoft.
- Actualización automática: Con AISM 4.0, no tiene que visitar el sitio Web de Software Legal Microsoft para conocer las actualizaciones de AISM. La característica de actualización automática de esta versión le pedirá que descargue cualquier actualización.
- Volver a buscar: Consulte Guía paso a paso “Volver a buscar”
- Informes mejorados: El Informe resumido de AISM 4.0 tiene en esta versión un aspecto nuevo. El Informe resumido agrupa los productos en Aplicaciones, Sistemas y Servidores. Los equipos se agrupan también de acuerdo con su respectiva familia de sistema operativo (SO), como Windows XP, Windows 2000, Windows NT, Windows 98.
- Menú de programa mejorado: Con el Menú de programa mejorado, puede tener acceso directo al último informe resumido generado en el equipo. También puede tener acceso directo a los cuadros de diálogo Información de licencia y Comentarios, así como a la Ayuda en pantalla.

### 3.8.5 SAE Sistema Administrativo Empresarial

Aspel-SAE es el Sistema Administrativo Empresarial que controla el ciclo de todas las operaciones de compra-venta de la empresa en forma segura, confiable y de acuerdo con la legislación vigente; proporciona herramientas de vanguardia

tecnológica que permiten una administración y comercialización eficientes. La integración de sus módulos (clientes, facturación, vendedores, cuentas por cobrar, compras, proveedores, cuentas por pagar y estadísticas) asegura que la información se encuentre actualizada en todo momento. Genera reportes, estadísticas y gráficas de alto nivel e interactúa con los demás sistemas de la línea Aspel para lograr una completa integración de procesos.

Aspel-SAE nace hace más de 20 años como una solución para controlar el ciclo de las operaciones de Compra-venta de las empresas. Coordinando todo el ciclo comercial, desde el proceso de registro de inventarios, clientes y proveedores, hasta las operaciones de entrada de mercancía al almacén (Compras) y su posterior venta al público (Facturas). Controlando en cada paso, existencias y costos, así como todo el manejo de CxC de Clientes y CxP de Proveedores, obteniendo al final del ciclo, una serie de estadísticas que permiten tener un panorama completo del manejo del negocio.

Aspel-SAE presenta opciones novedosas que permiten incorporar en la administración de las empresas tanto funciones que fortalecen los procesos de atención y seguimiento comercial de los clientes como elementos tecnológicos de actualidad (factura electrónica). Asimismo, se fortalecen múltiples aspectos de control y operación cotidiana en todos los módulos del sistema.

Aspel-SAE te facilita el cumplimiento de la Declaración Informativa de Operaciones con Terceros (IVA) generando la bitácora con la información de los pagos a proveedores e impuestos relacionados, también proporciona el archivo de texto con la estructura requerida por el SAT lista para realizar la carga batch.

Los beneficios de SAE son:

1. Las organizaciones que integran Aspel-SAE en su administración tienen inmediatamente un mejor control sobre su negocio y una reducción muy significativa en el tiempo invertido, ya que al automatizar los procesos se optimizan sus recursos humanos y tecnológicos, facilitando la supervisión del estado real de la empresa en cualquier momento.
2. Con Aspel-SAE se controla la información y los documentos de:
  - Clientes y Cuentas por Cobrar.
  - Facturas, Remisiones, Pedidos, Cotizaciones y Devoluciones de venta.
  - Vendedores.
  - Inventarios.
  - Proveedores y cuantas por pagar.
  - Compras, órdenes de compra y devoluciones de compra.
3. Aspel-SAE proporciona ágiles y variadas Consultas, Reportes y Estadísticas con diversos filtros que te apoyan en la toma de decisiones:
  - Saldos de clientes y pronóstico de cobranza.
  - Acumulados de ventas.
  - Productos más vendidos.
  - Periodos de mejor venta.

A través de las funciones que ahora integra Aspel-SAE, se tiene un mayor conocimiento de los clientes lo que permite diseñar estrategias de marketing y ventas

sin importar el tamaño de la empresa, de esta forma el sistema concentra las actividades de mercadotecnia directa y sus resultados en ventas.

Para las empresas que desean incorporar la facturación electrónica en sus operaciones, Aspel-SAE cuenta con todas las herramientas para un manejo óptimo y de acuerdo a la legislación vigente, por lo que su incursión en esta nueva forma de facturar es muy sencilla pudiendo gozar de todos los beneficios de los comprobantes fiscales digitales en su organización.

Algunos tips al utilizar SAE:

1. Impulsa tus ventas con el desarrollo de estrategias de marketing: con las funciones de CRM de Aspel-SAE puedes crear campañas dirigidas a tus clientes o prospectos para generar mayores oportunidades de venta.
2. Si tus clientes más importantes establecen la facturación electrónica como requisito para la operación, con Aspel-SAE tu organización se encontrará generando y enviando fácilmente comprobantes fiscales digitales que se apegan a todas las regulaciones establecidas.
3. Para agilizar la comunicación con tus clientes, proveedores o personal interno, puedes contratar el servicio de Infoweb y crear un espacio en Internet en el que publiques consultas, estadísticas y reportes de Aspel-SAE además de cualquier otra información para que la consulten en cualquier momento.
4. Extiende el alcance de tu organización con Aspel-SAE y Aspel-SAE Comercio Electrónico, ya que puedes construir una Tienda Virtual que exhiba,

promocione, levante pedidos y venda los productos y servicios de tu empresa los 365 días del año.

➤ Administración de clientes y cuentas por cobrar.

1. Datos generales y comerciales: fecha de última venta, vendedor asignado, días de revisión y pagos de documentos, días de crédito, suspensión de clientes, entre otros.
2. Control de anticipos, cálculo de intereses moratorios y división de cargos.
3. Campañas de venta y seguimiento comercial de clientes (CRM).
4. Integración del expediente del cliente con estados de cuenta, antigüedad de saldos, ventas, contactos y citas (interfase con Microsoft Outlook® versión 2000 o superior).
5. Registro y seguimiento de clientes y prospectos.
6. Elaboración, seguimiento y reportes de resultados de campañas de ventas y telemarketing: consulta del avance de las campañas, estado de atención a los clientes, desempeño de los ejecutivos de venta, entre otros.

➤ Inventarios

1. Definición de grupos de productos para el manejo de tallas y colores.
2. Manejo de productos, servicios y kits.
3. Dos claves de identificación por cada producto.
4. Control de productos que manejan lotes, pedimentos y números de serie.
5. Control de hasta 5 listas de precios y cambios automáticos por porcentaje o monto.

6. Diferentes tipos de costeo: UEPS, PEPS, Promedio e Identificado.
7. Nuevo manejo de números de serie; impresión desde facturas, compras e inventarios, se incrementa la cantidad de números que se pueden operar y se presenta información de consulta que facilita su seguimiento.
8. Lectura, diseño e impresión de código de barras.
9. Manejo de multi-almacenes (traspaso automático).
10. Proceso de inventario físico con ajustes automáticos.
11. Asignación y control de hasta 4 impuestos por producto.
12. Control de operaciones de compra-venta de productos con diferentes unidades de entrada y de salida.

➤ Facturación

1. Cotizaciones, pedidos, remisiones, facturas y devoluciones.
2. Modificación de pedidos y cotizaciones.
3. Restricción por usuario del cambio de precio al momento de facturar.
4. Hasta cinco folios diferentes para cada tipo de documento.
5. Control del IVA por flujo de efectivo de acuerdo a la ley correspondiente: pagos de facturas en parcialidades, reporte de pagos a facturas y determinación del IVA de cada uno de ellos.
6. Manejo de fletes y retención automática de impuesto.
7. Fácil búsqueda de clientes y productos por diferentes criterios entre ellos: RFC, teléfono, y existencias, respectivamente.
8. Aplicación automática de políticas de descuento.

- 9. Impresión de CURP y RFC en las facturas del cliente mostrador.
- 10. Apartado de productos desde pedidos.
- 11. Cálculo de comisiones a vendedores.
- 12. Personalización de la ventana de captura, para visualizar únicamente los campos requeridos y agilizar así la captura.
- 13. Posibilidad de facturar sin existencias.

➤ Comprobantes fiscales digitales

- 1. Emisión de comprobantes fiscales digitales (facturación electrónica) con base en los estándares regulados por el SAT.
- 2. Administración de folios digitales.
- 3. Generación de la addenda solicitada por WalMart, Chedraui y Liverpool, entre otros.
- 4. Encriptación y envío de comprobantes por correo electrónico.
- 5. Asociación de facturas digitales de los proveedores en las recepciones de mercancía.
- 6. Consulta de comprobantes fiscales digitales asociados a compras y ventas (Almacén Digital de Documentos).
- 7. Visor de comprobantes fiscales digitales.
- 8. Contabilización de movimientos en Aspel-COI 5.5.

➤ Proveedores y compras

- 1. Datos generales y comerciales: fecha de última compra, días de crédito, entre

otros.

2. Control de anticipos, división de cargos y suspensión de compras.
3. Ordenes de compra, recepciones de mercancía y devoluciones.
4. Hasta 5 folios diferentes para cada tipo de documento.
5. Captura de gastos indirectos en la recepción de mercancía.
6. Control del IVA por flujo de efectivo de acuerdo a la ley correspondiente: pagos de facturas en parcialidades, reporte de pagos a facturas y determinación del IVA de cada uno de ellos.
7. Generación automática de la Declaración Informativa de Operaciones con Terceros (proveedores) de acuerdo al Art. 32 de la LIVA. Aspel-SAE genera el archivo mensual requerido para la carga batch.

➤ Multimoneda

1. Asignación por producto de la moneda en la que se manejará el precio.
2. Compras y ventas en diversas monedas.
3. Movimientos de cuentas por cobrar y por pagar en cualquier moneda.
4. Determinación de la pérdida y ganancia cambiaria relacionada a las cuentas por cobrar y por pagar.

➤ Consultas, estadísticas y reportes

1. Versátiles consultas con búsquedas y filtros que permiten revisar solo la información de interés y ubicar rápidamente el concepto requerido.
2. Creación de consultas definidas por el usuario y posibilidad de generar más de

mil reportes.

3. Fácil creación de estadísticas mediante un asistente.
4. Nuevo editor de reportes que permite una mayor explotación de la información.
5. Consulta de cobros y pagos del día, saldo general de clientes y proveedores.
6. Cobranza general, antigüedad de saldos, estados de cuenta, corte de caja, entre otros.
7. Ventas y compras del día, de la semana, mensuales y anuales.
8. Productos más vendidos, clientes más importantes y períodos de mejor venta.
9. Bitácora con los pagos realizados a terceros (proveedores) y desglose del IVA relacionado o retenido, en su caso.
10. Envío de consultas y reportes por correo electrónico.
11. Se podrá llevar a Microsoft Excel® la información de las principales consultas del sistema y se actualizará en el momento que se modifique en Aspel-SAE.
12. Envío de información a dispositivos móviles compatibles con Palm® y/o Microsoft Excel® (Información Móvil).
13. Exportación a formatos Internet (html), Excel (biff3), ASCII (txt), Lotus (wk1) y Dbase (dbf).

➤ Características generales del producto

1. Completamente en español.
2. Base de datos en formato Paradox® y posibilidad de uso en Dbase®, MS-

SQL®, Oracle® y DB2®.

3. Traductor automático de datos para versiones Aspel-SAE 2.5, 2.6 y 3.0.
4. Actualización en línea vía Internet a las últimas mejoras de la versión (Aspel-AL).
5. Nuevo módulo de perfiles de usuario para un acceso seguro a la información.
6. Disponible en la modalidad de 1 usuario 99 empresas y licencias de usuarios adicionales.

➤ Interfase con los sistemas Aspel

1. Para Aspel-COI genera las pólizas correspondientes a las ventas, compras, movimientos al inventario, abonos y cargos de cuentas por cobrar y por pagar. Las pólizas pueden ser a nivel documento, cliente, proveedor, zona del cliente o proveedor, línea de producto o impuesto. Con la versión 5.5 de Aspel-COI, la contabilización de las pólizas puede ejecutarse desde el mismo Aspel-SAE.
2. Para evitar una doble captura, Aspel-PROD 2.0 utiliza y actualiza el catálogo de inventarios de Aspel-SAE, éste provee los subensambles y materias primas para formar las hojas de costos del producto terminado. Aspel-PROD 2.0 por su parte, registra en línea la entrada al inventario por el producto terminado y salida de materia prima, así como todas las afectaciones, entre ellas, a los números de serie y lotes del producto.
3. La interfase con Aspel-BANCO 3.0 logra que todos los movimientos bancarios registrados actualicen en línea los saldos de las cuentas por cobrar y por pagar, además Aspel-SAE permite la lectura de los saldos de clientes y

proveedores para programar y agilizar el registro de cheques, cargos y abonos en Aspel-BANCO, simplificando así, el proceso administrativo y evitando los errores de captura.

4. Aspel-SAE envía a Aspel-CAJA 1.0 el catálogo de clientes y productos de los diferentes almacenes (tiendas), mismos que se actualizan por las ventas realizadas en los puntos de venta.

Después de conocer sobre el control de inventarios, los objetivos que cubre, como se puede llevar acabo su administración, los diferentes métodos y programas con los que se cuenta para el manejo de los inventarios, podemos definir si el manejo de los mismos es el adecuado o que acción seguir para llevarlo acabo.

## CAPITULO IV

### CASO PRÁCTICO

Una vez hecha la investigación teórica de todos los conceptos relacionados con la empresa, su control y funcionamiento, y de conocer de cerca todas las operaciones que se realizan en la entidad gracias a no sólo observar si no también a interactuar con las personas que forman parte, procederé a hacer la aplicación correspondiente en la entidad ya mencionada de nombre comercial “Novaceramik”.

#### 4.1 Metodología

Todo lo investigado lo apliqué a la empresa, averiguando en la misma los aspectos que se llevan acabo con respecto de sus inventarios, como son las compras, ventas, registros, valuación de inventarios, entre otros, para así saber como es que realizan sus actividades y poder tener un mejor resultado sobre las propuestas que se darán en este trabajo de investigación.

#### 4.2 Antecedentes De La Empresa

NOVACERAMICK, es una entidad de esta ciudad, Uruapan, Michoacán, que inicialmente su personalidad jurídica era de una Persona Física, pero debido a su crecimiento cambio su situación a Persona Moral conservando su giro de la compra-venta de pisos, azulejos, baños, tinas, calentadores, pega azulejo, pega pisos y junteadores.

Esta empresa cuando se constituyó era una extensión de una empresa de la ciudad de Morelia, Michoacán en el año 2002, con el nombre de GRUPO VILLALOBOS DE MORELIA, se ubicaba en la calle Avenida Juárez donde actualmente se encuentra.

Contaba con alrededor de 2 años en el mercado, su crecimiento y aporte a la sociedad no fue el esperado, debido a esto la persona que estaba a cargo de la sucursal aquí en Uruapan decidió cerrar e independizarse en el año 2004, adoptando el nombre actual.

El sector económico en el que podemos ubicar a Novaceramik es el terciario ya que el giro es completamente comercial, de personalidad jurídica colectiva es una persona moral con nombre jurídico "Comercializadora y Servicios Múltiples SA de CV", en la que podemos decir que es una microempresa ya que cuenta con 4 trabajadores y sus ventas anuales no rebasan el tope que caracterizan a estas empresas, también es una entidad completamente privada ya que el cien por ciento de su capital es particular.

En Novaceramik se cuenta con todos los tipos de recursos que mencioné al inicio de esta investigación que son los materiales, donde podemos ubicar el capital con el que se cuenta, el local y bodega donde se encuentra la mercancía, el equipo de oficina con el que se trabaja, como escritorios, computadoras, fax, teléfono; entre otros. También se cuenta con los técnicos los cuales son como el SAE, el sistema de administración de inventarios con el que se realiza el control de los mismos, los procedimientos de hacer el pedido de mercancía, recibirlo, revisarlo, almacenarlo hasta su venta.

Y por último están los recursos humanos que es donde encontramos al personal que labora en esta entidad con las aptitudes, conocimientos y experiencia necesaria para cubrir cada función que les corresponde. En este recurso en específico, se pone una atención especial ya que el recurso humano de un empresa es el más importante

porque es el que está en contacto directo con los clientes, es el que realiza y supervisa cada una de las acciones que se llevan acabo y no tener esta atención con ellos seria de gran perjuicio.

#### 4.3 Descripción de operaciones de la Empresa.

Actualmente Novaceramik es una entidad de tipo comercial, con actividad preponderante en la compra-venta de pisos, azulejos, baños, tinas, calentadores, pega azulejo, pega pisos y junteadores, con el objetivo de ser la empresa número uno en la ciudad de Uruapan en su ramo, cubriendo las necesidades de sus clientes.

Tiene un sistema de registro llamado SAE con el que se tiene control de todas las entradas como salidas de mercancía que se llevan acabo, también se tiene control de las facturas que se otorgan a crédito a algunos de los clientes, teniendo el conocimiento certero de cuánto y quién debe. Gracias a este sistema se puede decir que el control de los inventarios es bueno, sin embargo si se realiza una revisión detallada de los mismos se podrán apreciar más situaciones, por lo que se invita a que tenga un mejor y más detallado control de sus inventarios con algunas recomendaciones que se mostrarán más adelante.

Esta entidad cuenta con un espacio físico de extensión suficiente donde se ubican las cajas de pisos, azulejos, los juegos de baño, las tinas, los calentadores, bultos de pega azulejo, bultos de pega piso y bultos de junteadores.

El método de valuación es el de costo de Ultimas Entradas Primeras Salidas (UEPS), ya que brinda muchos beneficios para efectos fiscales como que las utilidades son menores si el inventario final se valúa con el precio inicial, para efectos de inflación también es recomendable puesto que cuando existe la inflación compramos los últimos productos más caros y seria una pérdida venderlos al costo que los adquirimos primero, que es más bajo,

Este método brinda muchas ventajas por lo que es recomendado para Novaceramik, y así la información que se presenta en los estados financieros sea la oportuna.

En cuanto a las regla de valuación se realizan en base a las Normas de Información Financiera, que en la actualidad reemplazan a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

Los llamados Postulados que se toman en cuenta para la valuación de los inventarios son los siguientes:

1. Asociación de costos y gastos con ingresos. Nos habla de registrar los costos y gastos en relación con los ingresos independientemente de la fecha en que se cubran.
2. Negocio en Marcha. Nos dice que las operaciones se deben registrar cuando se hayan efectuado las transacciones.
3. Valuación. Con el fin de captar el valor económico mas objetivo de lo activos netos.
4. Consistencia. Debe dársele el mismo tratamiento contable a las operaciones que se realicen de un ejercicio fiscal a otro en un tiempo, para poder realizar comparaciones pertinentes entre la información.

El sistema para el registro de inventarios es el sistema de inventarios Perpetuos ya que gracias a este método esta entidad tiene conocimiento, sin ningún problema, con que mercancía cuenta, el total del costo del inventario final y de las mercancías vendidas, así como una gran control sobre los pisos, azulejos, baños, tinas, calentadores, bultos de pega azulejo, pega pisos y junteadores. También ayuda para saber cuánto y cuándo se debe realizar el siguiente pedido de mercancía, qué

producto es el que tiene mayor movimiento y el de lento movimiento para poner cuidado en eso.

#### 4.4 Sistema Propuesto.

Después de estudiar el control necesario para el manejo adecuado de los inventarios, de observar y conocer las operaciones de la entidad, daré algunas recomendaciones para lograr realizar el mejor control en el rubro de inventarios, en base a lo presentado anteriormente:

1. Es necesario el reacomodo de la mercancía de manera que siempre este ordena según se requiere para hacer inventario físico, para que éste no sea difícil y tardado, así como también se disminuye el riesgo de robo o extravío de mercancía. Esto también facilitará la entrega de mercancía ya que se conocerá el lugar de la mercancía a precisión.
2. Extremar la precaución con la mercancía que ya esta vendida al cliente y apenas esta por llegar a la bodega. En el momento que llega la mercancía deberá hacerse un registro de entrada de toda la mercancía, para enseguida hacer el registro correspondiente de salida de la mercancía que ya se tenía vendida.
3. Se necesita hacer una eliminación en el catalogo de inventarios de las mercancías con las que ya no se cuenta o tienen lento movimiento, dejando solo las mercancías existentes y/o de mayor movimiento para tener un fácil manejo de las mismas.
4. Se deben registrar todas las ventas, ya sean de contado o a crédito, en el sistema de registro SAE con el que se cuenta, este sistema es apto para cubrir las necesidades de esta entidad por lo que si se cuenta con la tecnología hay que utilizarla y minimizar costos, ayudándonos a mantener en constante actualización los saldos de los clientes que cuentan con crédito, así

no tendremos retrasos en los cobros y por lo tanto nuestra recuperación de cartera será la apropiada siendo esto un plus para la entidad, porque gracias a esto no nada más se tiene control en los inventarios sino también en nuestras cuentas por cobrar.

5. Es de suma importancia que se conozca el funcionamiento de la entidad para darse cuenta de lo que esta fallando, qué hace falta, qué sobra, no basta con tener un encargado si no se supervisa, y tomar las mejores decisiones para el buen desarrollo de la misma.

Con la aplicación correcta de los puntos anteriores se puede garantizar un buen control sobre los inventarios así como información confiable y oportuna, sin miedo de que pueda ser obsoleta, se conocerá a fondo el funcionamiento y operaciones que realiza la empresa.

## Conclusiones

Hoy y siempre ha sido de gran importancia mantener un control adecuado en las empresas, en todos los aspectos sin dejar a un lado ninguno de los que conforman una entidad, sólo que la diferencia es que actualmente se tienen diversas herramientas que hacen este trabajo más sencillo y agradable.

Así pues gracias a todas estas herramientas podemos optimizar los recursos con los que se cuenta y mejorar cualquier estructura de cualquier entidad. Debido a la facilidad de manejo de sistemas, elementos, medios, entre otros, que se encuentran al alcance de todos, se puede implementar uno que cubra cien por ciento las necesidades de todas las entidades, sin dejar de ser flexibles a los posibles cambios o acontecimientos que se susciten.

Como podemos darnos cuenta este trabajo de investigación será de útil ayuda como una herramienta para lograr el correcto manejo de los inventarios haciendo que podamos prestar atención a otros aspectos de las entidades como lo son el área contable, administrativo y fiscal.

Gracias a este trabajo de investigación podremos mantener controlados nuestros inventarios haciendo que ocupemos parte de nuestro tiempo en optimizar los recursos con los que se cuenta en la entidad para maximizarlos obteniendo mayores utilidades con el menor esfuerzo alcanzando los objetivos planteados.

Así se llevará un control de todas las operaciones que se realicen para una mayor productividad y aprovechamiento de su patrimonio logrando nuestro objetivo primordial de proporcionar la información necesaria a todo el personal que lo requiera, para que la toma de decisiones sea la adecuada.

El aspecto fiscal va de la mano con los anteriores, así que una vez que se tiene la atención requerida en el aspecto contable y administrativo podremos cubrir correctamente con las necesidades fiscales de la entidad, teniendo al corriente toda la información que pueda ser requerida por las autoridades fiscales así como las declaraciones de impuestos al día.

Novaceramik cuenta con todos los recursos mencionados, financieros, tecnológicos y humanos, con los que puede implementar un sistema de control de inventarios para así reducir costos, optimizando su manejo, aunque es importante implementarlo es aún de mayor importancia que los involucrados en esta empresa tomen conciencia que el rubro de inventarios es la inversión de mayor valor con la que cuentan y la función principal en la que giran las demás operaciones de ésta, por lo que se debe prestar mucha atención a ello para el mejor desarrollo de la empresa.

## BIBLIOGRAFÍA

BARRERA, Alamo Reyna, Control de Inventarios del Activo Circulante, México, Distrito Federal, 1971.

ESTEFAN, Garfías Jorge Gpe, Integración, valuación y control de Inventarios, México, 1971.

GARCÍA, Cantú Alfonso, Enfoques prácticas para planeación y control de inventarios. Editorial Trillas, México, 1991.

GUTIÉRREZ, Soto Itzia I., Propuesta de Control Interno de Inventarios de Empresas de Compra-venta de materiales para construcción, 1997.

MOLINA, Aznar, Organización de almacenes y control de inventarios, Editorial ECASA, México, 1992.

MORALES, Felgueres Carlos, Control y valuación de inventarios, Editorial ECASA, México, 1989.

PERDOMO, Moreno Abraham, Administración financiera de inventarios, control tradicional y control justo a tiempo, Editorial ECASA, México.

PERDOMO, Moreno Abraham, Fundamentos de Control Interno, Editorial ECASA, México.

PINEDA, Guzmán Alberto, Estudio y evaluación del control interno de los inventarios en una mediana empresa, México, Distrito Federal.

RUIZ, Velasco Luis, Principios de contabilidad.

## HEMEROGRAFÍA

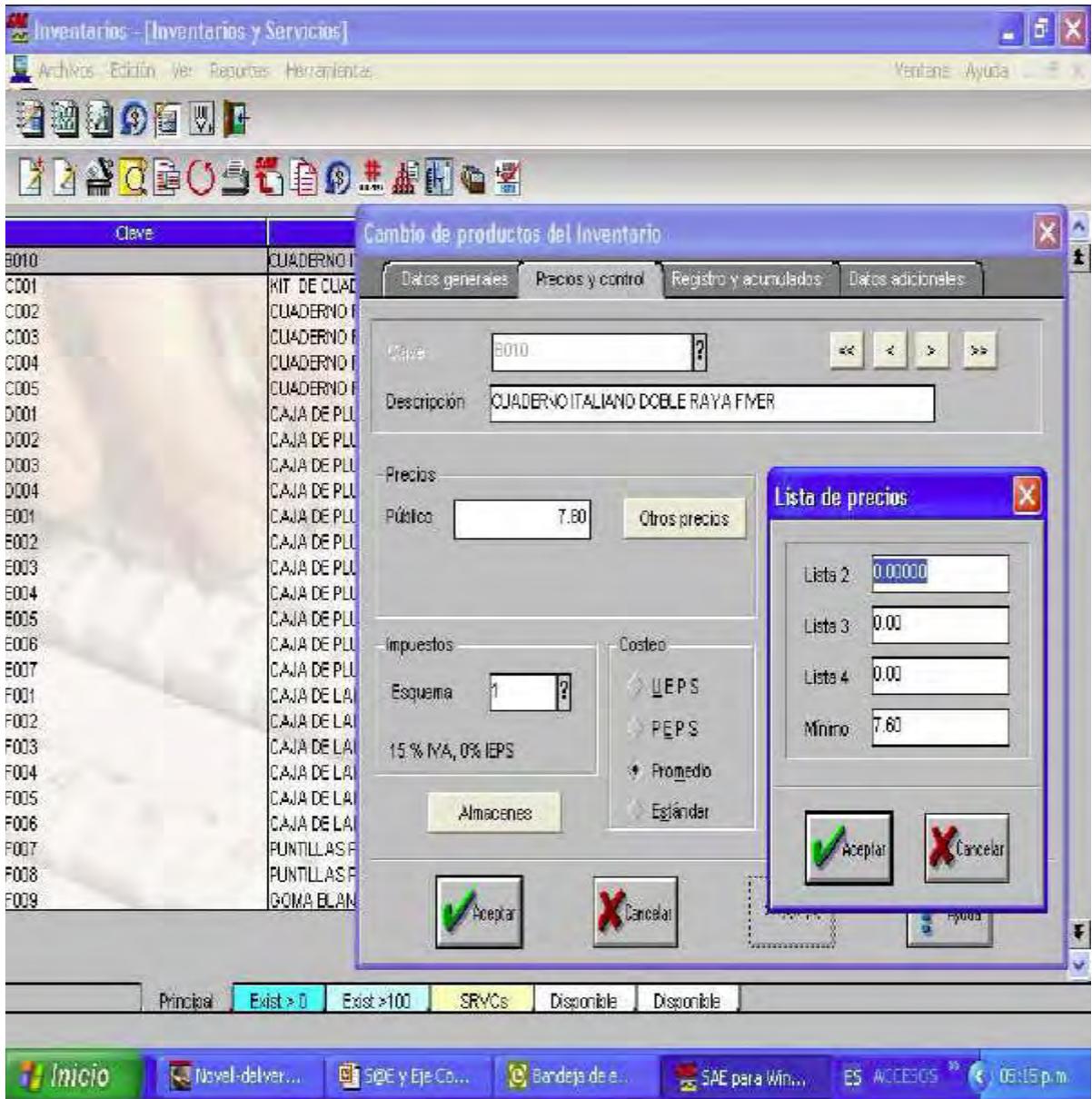
Aspel – SAE

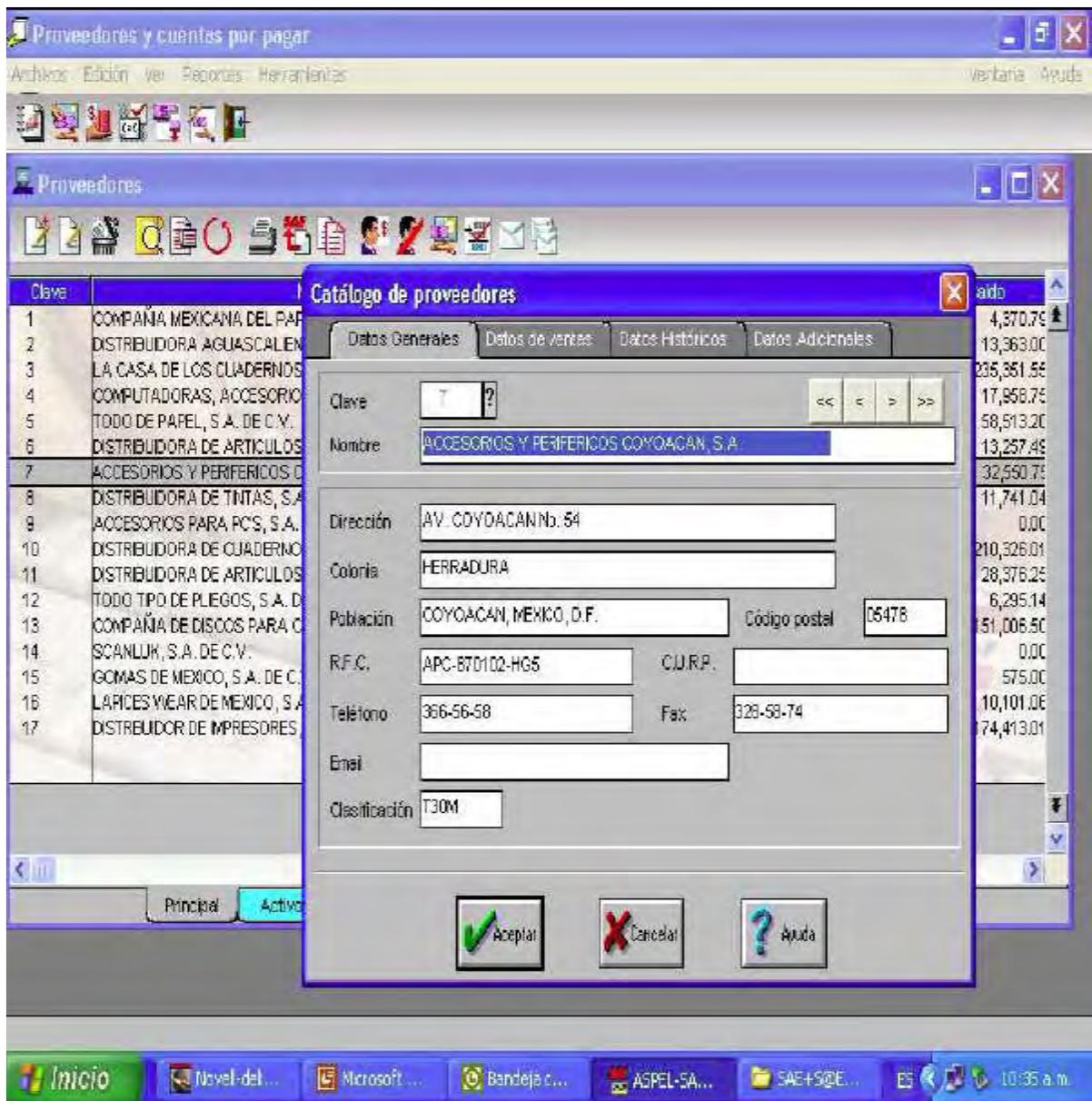
Dirección electrónica: <http://www.aspel.com.mx/mx/productos/sae1.html>

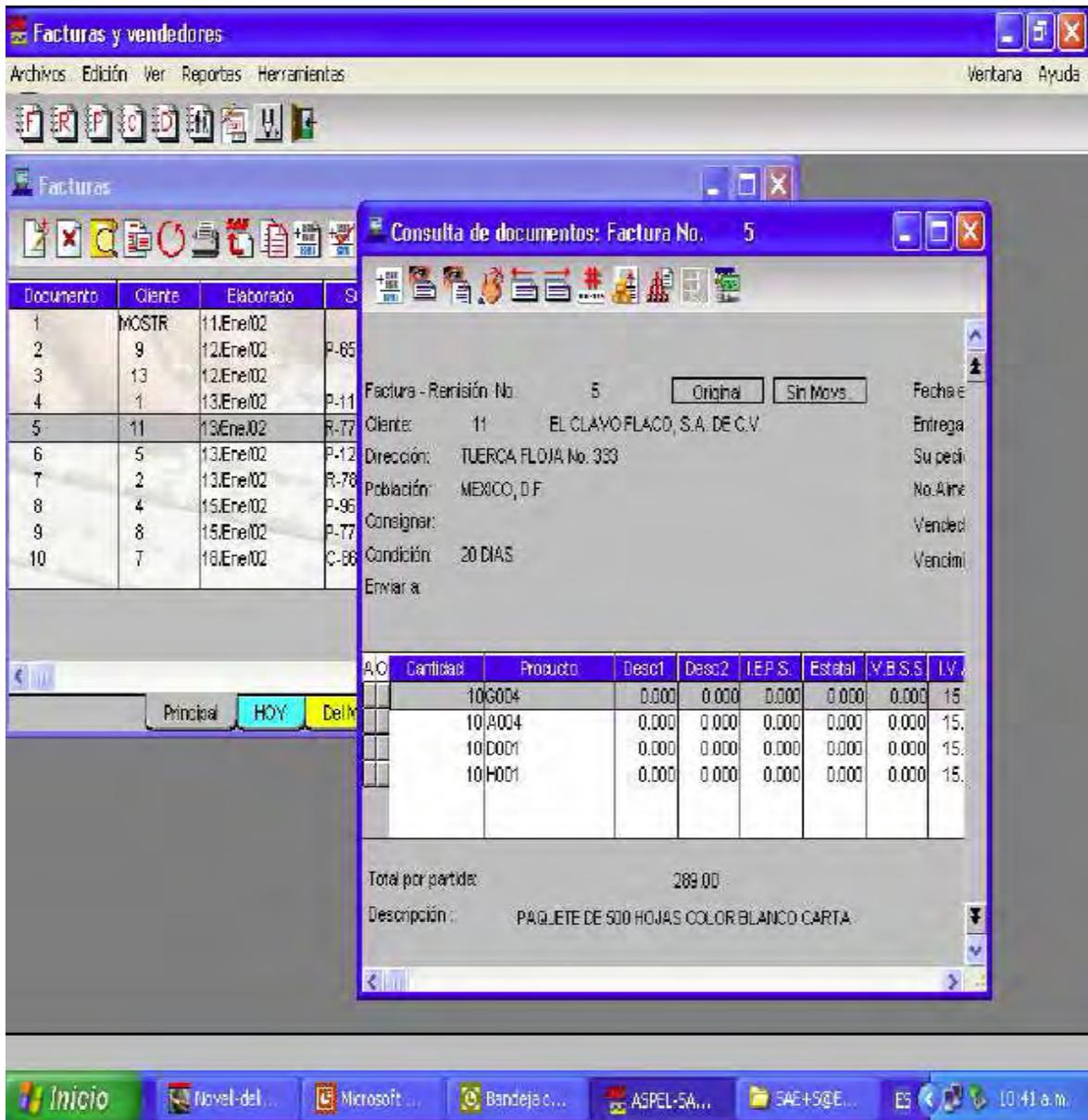
GUTIÉRREZ, Hernández L.C. y E.F. Deyanira Arizbe, C.P. y E.F. José de Jesús Milla Arufe, Nuevo Consultorio Fiscal, no. 388

MÍRELES, Arreola L.C. Susana, L.C. Georgina Ivonne Ramírez Esquivel, Prontuario Fiscal Correlacionado 2006 Casos Prácticos, Thomson Learning México, D.F.

# Anexos







### Cambio de productos del Inventario ✖

Datos generales
Precios y control
Registro y acumulados
Datos adicionales

Clave:  ? << < > >>

Clave alterna:

Descripción:

---

**Precios**

Único: 
Otros precios

**Cantidades**

Excedente:

Stock mín.:

Stock máx.:

Apartado:

---

**Inpuestos**

Esguema:  ?

15 % IVA, 0% IEPS

Almacenes

**Costeo**

UEPS  
 PEPS  
 Promedio  
 Estándar  
 Identificado

Proveedor 1:  ?

Proveedor 2:  ?

---

Aceptar
Cancelar
Armar xt
Armar grupo
Ayuda

**Inventarios** Archivos Edición Ver Reportes Herramientas Ventana Ayuda

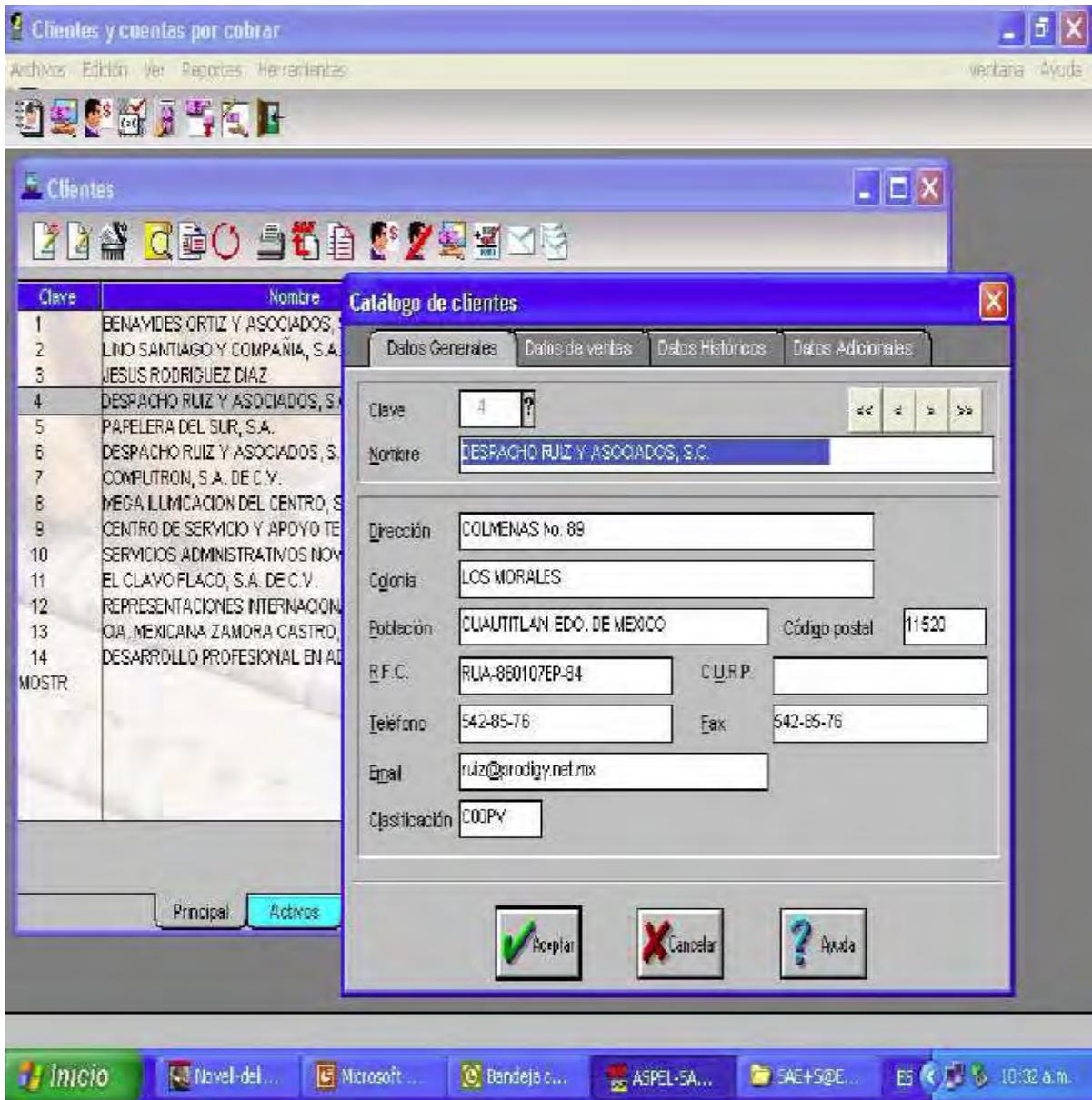
- Inventarios y servicios
- Multiinacán
- Movimientos al inventario
  - Kárdex
  - Folios de movs. al inventario
- Grupos de productos
  - Catálogo de esquemas de impuestos
  - Números de serie
  - Pedimentos aduanales y lotes
- Conceptos de movs. al inventario
- Catálogo de líneas de productos**
- Imprimir
- Presentación preliminar
- Ir a...
- Salir Alt+F4

**SAE Catálogo de líneas de producto**

Línea	Descripción	Cuenta Contable
CASCO	CASCOS DE SEGURIDAD	
CINC	CINCELES	
CTAIS	CINTA DIAISLAR	
FOCO	FOCOS	
HERBA	HERRAMIENTA BASICA	
TNQGA	TANQUE DE GAS LP	
TOR	TORNILLOS	
MAQ	MAQUINARIA	
SER	SERVICIOS	
TALAD	TALADROS	
PULG	PULGADAS	
BROCA	BROCAS	
BOXHR	CAJA DE HERRAMIENTAS	
SOLDA	SOLDADURA	
TUER	TIERCAS	
SERVs	Servicios Múltiples	
CAMIS	CAMISAS	

Desplegar el catálogo de líneas de productos

Inicio Novel-delivered A... Bandeja de entrad... C:\Documents and ... Microsoft PowerPol... SAE ASPEL-SAE 4.0 EM... ES 11:19 a.m.



Estadísticas

Archivos Edición Estadísticas Herramientas

Personalizando estadísticas

Estadística de clientes más importantes

Estadística de clientes más importantes

Clave	Nombre		
14	DESARROLLO PROFESIONAL EN ADMINISTRACION		
7	COMPUTRON, S.A. DE C.V.		
MOSTR	No registrado		
12	REPRESENTACIONES INTERNACIONALES OMEGA, S.A. DE C.V.		
3	JESUS RODRIGUEZ DIAZ		
5	PAPELERA DEL SUR, S.A.		
13	CIA. MEXICANA ZAMORA CASTRO, S.C.		
1	BENAVIDES ORTIZ Y ASOCIADOS, S.C.		
8	MEGA ILUMINACION DEL CENTRO, S.A. DE C.V.		
10	SERVICIOS ADMINISTRATIVOS NOVA, S.A. DE C.V.		
9	CENTRO DE SERVICIO Y APOYO TELEFONICO, S.A. DE C.V.	3,156.65	2.31
2	LINO SANTIAGO Y COMPAÑIA, S.A. DE C.V.	2,878.88	2.10
4	DESPACHO RUIZ Y ASOCIADOS, S.C.	1,946.00	1.42
11	EL CLAVO FLACO, S.A. DE C.V.	1,883.50	1.38
6	DESPACHO RUIZ Y ASOCIADOS, S.C.	1,217.65	0.89
		133,709.32	97.73

Inicio

Novel-del... Microsoft... Bandeja c... ASPEL-SA... EAG+S@E... ES 10:45 a.m.