



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN

CONTROL DE INVENTARIOS EN UNA EMPRESA: ANÁLISIS E IMPORTANCIA

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN CONTADURÍA
P R E S E N T A :
SILVIA BELINDA RONDERO ESCORZA**

ASESOR: MCE. ROSA MARÍA OLVERA MEDINA



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.

DEDICATORIAS

A JESÚS: Por darme la oportunidad de vivir el día a día.

A MI ESPOSO: Por ser una gran persona que ha empezado a recorrer el camino de la vida a mi lado, por el apoyo incondicional y por su gran amor.
Por ser la mejor sorpresa que la vida me tenía preparada.

A MIS PADRES: Por darme la vida y que con su esfuerzo, dedicación, constancia y ejemplo de lucha, han sido y serán una fuente de inspiración a lo largo de mi vida y que sin ellos no sería la persona que hoy en día soy.

A MI HERMANO: Por ser mi apoyo incondicional y mi mejor amigo.

A MI ASESORA: Por su tiempo, dedicación y guía en el desarrollo de este proyecto.

A LA UNAM: Por permitirme formarme como profesionista.

A todos que los que he dedicado estas humildes y breves palabras, no encuentro la forma de agradecerles.

GRACIAS.

ÍNDICE

OBJETIVO	5
INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO 1. GENERALIDADES SOBRE INVENTARIOS	8
1.1 Concepto de Inventarios	10
1.2 Definición de Control	11
1.2.1 Conceptos relacionados con el Control de Inventarios	11
1.2.2 Importancia del Control de Inventarios	15
1.2.3 Los elementos del Control de Inventarios	16
1.2.4 Las metas del Control de Inventarios	19
1.2.5 Métodos de Control de Inventarios	21
1.3 Evolución de los sistemas de registro	24
1.3.1 Métodos existentes y sus características	25
1.3.2 Método de Detallistas	27
1.4 Tipos de Inventarios	32
1.5 Funciones de los Inventarios	38
1.6 Costos de Inventarios	40
1.7 Administración de los Inventarios	46
1.8 Técnicas de Administración de Inventarios	47
1.9 El Método ABC, en los inventarios	48
1.10 Control interno sobre Inventarios	56
CAPÍTULO 2. VALUACIÓN DE INVENTARIOS	57
2.1 Objetivo de la valuación	57
2.2 Selección de la base de la valuación	58
2.3 Concepto de precio de costo	59
2.4 Variación de los costos	61
2.5 Métodos de Valuación	62
2.6 Costos identificados	63
2.7 PEPS	63
2.8 UEPS	65
2.9 UEPS Monetario	66
2.10 Costos Promedios	81
2.11 Promedio Simple	81
2.12 Promedio Ponderado	82
2.13 Promedio Movable	83
2.14 Costo mensual Promedio	84
2.15 Método de existencias normales	85
2.16 Método del Costo de Reposición	86
2.17 Normas de Valuación	86

CAPÍTULO 3. LOS ALMACENES Y SU PROYECCIÓN EN LAS EMPRESAS	88
3.1 Importancia de los almacenes	89
3.2 Lugar del almacén en el organigrama de la empresa	93
3.3 Relaciones del almacén con otros departamentos	95
3.4 Distintos tipos de almacenes	96
3.5 Distintos tipos de almacenamiento	96
3.6 Normas de orden de los almacenes	97
3.7 Problemas comunes en los almacenes	104
3.8 Efectos de un mal Control de los Inventarios	105
3.9 Causas por las cuales los Inventarios se incrementan desusadamente	106
3.10 Causas por las cuales los Inventarios se elevan debido a fallas administrativas	108
3.11 Como aprovechar mejor el espacio.....	108
3.12 Ventajas de un buen control de existencias	110
3.13 Protección de los activos en Inventarios	111
CASO PRÁCTICO	112
CONCLUSIÓN	120
BIBLIOGRAFÍA	121

OBJETIVO

Establecer la importancia del Control de Inventarios, como un elemento crítico para un buen desempeño de la empresa, así como los factores que deben ser considerados por el Contador responsable, con el fin de garantizar procedimientos orientados a la valuación y control de los inventarios y de esa manera proporcionar al cliente las herramientas necesarias para mejorar su capacidad de competir dentro del mercado en que se encuentre ubicado.

INTRODUCCIÓN

Los Inventarios forman parte muy importante del negocio, el inventario es el activo de mayor cuantía presentado en el Balance General.

Los 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; empaques, envases y los inventarios en tránsito.

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. Ahora bien, 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.

Por consiguiente el control de los inventarios requiere un método eficaz de acuerdo a las necesidades de la empresa, es por eso que se desarrolla el presente trabajo, con el objeto de analizar los distintos métodos de valuación y establecer la importancia de los mismos.

En el primer capítulo, se incluyen los conceptos elementales con los que se cubre las generalidades de inventarios y los conceptos teóricos que integran cada uno de dichos conceptos.

En el segundo capítulo se analizan las distintas formas de valuación de inventarios, ya que dependiendo del tipo o naturaleza de la empresa, deberá seleccionar el que más se adecue a su operación y características.

En el tercer capítulo se analiza la importancia del almacén en la empresa, los tipos de almacenes y almacenamiento, así como los problemas comunes de estos; y los efectos de un mal control de los inventarios.

CAPÍTULO 1. GENERALIDADES SOBRE INVENTARIOS.

Desde tiempos antiguos, los pueblos, acostumbraban almacenar grandes cantidades de alimentos para ser utilizados en los tiempos de sequía o de calamidades, es así como surge o nace la importancia de los inventarios, como una forma de hacer frente a los periodos de escasez, que le aseguraran la subsistencia de la vida y el desarrollo de sus actividades normales. El principio de almacenamiento de todos los bienes y alimentos necesarios para sobrevivir dio inicio a nuevas formas y fines del almacenamiento.

El adelanto de la ciencia, desde la Segunda Guerra Mundial, hasta hoy ha desencadenado uno de los desarrollos más estimulantes que jamás tuvo la administración de los negocios y de las industrias. A la vuelta de este siglo, Frederick W. Taylor y otros ingenieros contemporáneos suyos se convirtieron en los pioneros del pensamiento filosófico de la administración científica. Taylor dio a conocer el concepto de que la administración puede reducirse a una ciencia aplicada, y estableció principios que constituyen la base de las prácticas actuales en la industria y el comercio.

Pero no fue sino hasta estos últimos años cuando los métodos estadísticos y matemáticos tuvieron un mayor desarrollo y una creciente aplicación en las decisiones sobre finanzas, producción, ventas, inventarios y otras medidas administrativas. Este rápido desarrollo dio origen a una tecnología que ha aportado grandes beneficios.

El concepto de control de inventarios tiene diversas acepciones, dependiendo del punto de vista y experiencia del autor de la fuente bibliográfica que se este consultando. Por ejemplo para Alfonso García Cantú, en su libro Enfoques Prácticos para Planeación y Control de Inventarios establece como el concepto de Control de Inventarios lo siguiente:

“El control de los inventarios es una de las actividades más complejas, ya que hay que enfrentarse a intereses y consideraciones en conflicto por las múltiples incertidumbres que encierran. Su planeación y ejecución implican la participación activa de varios segmentos de la organización, como ventas, finanzas, compras, producción, y contabilidad. Su resultado

*final tiene gran trascendencia en la posición financiera y competitiva, puesto que afecta directamente al servicio, a la clientela, a los costos de fabricación, a las utilidades y a la liquidez del capital de trabajo”.*¹

A medida que crecen los negocios, se vuelve más indispensable que las empresas mejoren su administración para resolver los grandes problemas, para tener una toma de decisiones adecuada.

Las decisiones improvisadas ya no compiten con las que ahora toman los directivos modernos, que se basan en el examen de hechos reales a través de datos oportunos, del estado de sus negocios y mediante el análisis técnico y matemático de sus operaciones.

El papel de estos directivos está enfocado a la toma de decisiones, de las cuales depende el curso de acción futura de la organización, tanto a corto como a largo plazo. Son sus decisiones las que determinan la relación entre el riesgo, los costos y las utilidades. Estas decisiones tienen que ver con una variedad creciente de problemas físicos, humanos y organizacionales; tienen que contender con mercados y canales de distribución, planeación financiera, políticas de personal, planes de expansión de las instalaciones de producción y almacenamiento, políticas de abastecimiento de materiales, así como con el control de la mano de obra y otros aspectos no menos complejos e importantes.

Los conceptos de control automático y de procesamiento de datos son producto de una tecnología jamás imaginada por los precursores de la administración científica y que ahora constituyen el que hacer de cada día del administrador. Lo mismo podemos decir de los avanzados conceptos de estadística y de modelos matemáticos para la solución de problemas, que son cada vez más aceptados y aplicados en los negocios.

¹ García Cantú, Alfonso; Enfoques Prácticos para Planeación y Control de Inventarios, Editorial Trillas, México, 2002, pág.13.

El control de los inventarios ciertamente merece la atención de la alta dirección de una empresa; especialmente cuando se encuentra esta en una etapa de crecimiento y de expansión de sus actividades en el mercado.

Cuando una empresa encuentre una gran parte de su capital de trabajo invertido en materias primas, materiales en proceso y productos terminados, la administración debe prestar seria atención. Si la compañía está fuertemente respaldada en lo financiero puede decirse que este exceso es un desperdicio de esfuerzo y de costo de intereses sobre capital. Si la empresa se encuentra escasa de fondos y en apuros financieros para cumplir con otros compromisos de operación del negocio, un exceso en inventarios la pone en riesgo de operar con pérdidas o, cuando menos, en un plan estático, sin porvenir en el creciente mercado que otros aprovechan.

1.1 CONCEPTO DE INVENTARIOS

La palabra inventario significa el “*asentar ordenadamente los bienes y valores encontrados en una persona o lugar*”.² La política de inventario que se establece influye de gran manera sobre lo que se tenga disponible para que estos realicen su análisis de las cantidades de materiales que se requieren y para cuando se requieren. Los encargados de estas funciones deben tomar en cuenta lo que se comprende como inventario, para realizar sus compras en magnitudes acordes sin sobre cargar los almacenes.

De acuerdo con el Boletín C-4 de la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, el rubro de inventarios esta constituido por “*los bienes de una empresa destinados a la venta o a la producción para su posterior venta, como materia prima, producción en proceso, artículos terminados, y otros materiales que se utilicen en el empaque, envase de mercancía o las refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de operaciones*”.³

² “Inventario” <http://www.es.wikipedia.org>: 10, I, 2010.

³ IMCP, Boletín C-4, Inventarios, Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, México, 2005, párrafo 7.

1.2 DEFINICIÓN DE CONTROL

Control significa: “*gobierno; dirección; verificación o comprobación; vigilancia*”.⁴

Los términos de la definición anterior carecen de un valor absoluto, ya que hay que referirlos a un objeto o propósito: ¿Qué es lo que se gobierna o conduce y a dónde? ¿Los resultados que se verifican o comprueban coinciden contra los que señala el plan previamente establecido? ¿Qué es lo que se vigila y para qué se vigila; ya que la vigilancia es diferente de la contemplación, se vigila la integridad de algo contra una pérdida; se vigila contra posibles daños, se vigila contra un crecimiento irregular o para evitar el decrecimiento por debajo de un límite establecido.

El ejercicio del control implica entonces, la correspondencia de las operaciones o de sus resultados a una política preestablecida.

En el control de inventarios, apreciamos dos fases:

- Control Operativo, que comprende el movimiento físico del inventario y del mantenimiento de las existencias a los niveles adecuados.
- Control Contable, que se refiere al registro apropiado y al reporte de movimientos y existencias en unidades y en valor, desde la concertación de la compra hasta la entrega al cliente, lo que incluye los problemas de control interno.

1.2.1 CONCEPTOS RELACIONADOS CON EL CONTROL DE INVENTARIOS

- VENTAS
 1. La administración moderna se enfrenta al reto de coordinar la distribución y la producción.
 2. La naturaleza del volumen de artículos producidos obedece a la demanda del mercado cuando las operaciones de venta tienen utilidades atractivas.

⁴ Morales Felgueres, Carlos; Control y Valuación de Inventarios, Editorial ECASA, México, 2001, pág. 1

3. Los artículos producidos deben llegar al lugar de consumo más apropiado y oportunamente.
4. Los artículos deben venderse a un menor precio por la calidad que se ofrece, de acuerdo con las necesidades del mismo mercado y de las ofertas de la competencia.
5. Los costos de promoción, ventas y distribución deben ser proporcionales a los beneficios que aportan al estado final de utilidades.
6. Las ventas no deben exceder la capacidad de producción de la planta.
7. Los compromisos de entregas a clientes deben ajustarse a la programación de la producción, o bien a las existencias en almacén de productos terminados.
8. Las políticas de ventas afectan directamente a las operaciones de producción, abastecimiento y control de inventarios.
9. Las políticas de producción deben ser congruentes con las ventas y deben basarse en las siguientes variaciones:
 - a) Producción de una o varias unidades para un solo cliente, de acuerdo con las especificaciones, el diseño, los planos y las muestras proporcionadas por dicho cliente o diseñadas en especial para él. Los materiales y las partes componentes se compran después de recibido el pedido.
 - b) Productos de línea que se fabrican después de recibir el pedido de un cliente o los pedidos de varios clientes para un mismo modelo.
 - c) Producción intermitente de lotes para una existencia de productos terminados: Requiere un control de las existencias de materiales y partes componentes correlacionadas con los pronósticos de ventas, con estudios de lotes económicos y puntos de reorden.
 - d) Producción continua programada en volumen y tiempo (petróleo, productos químicos, etc.). Se requiere llevar un control de las existencias de materiales de acuerdo con los programas de producción.
 - e) Producción periódica de muestras o pruebas de nuevos productos. Requerimiento de materiales por órdenes especiales de compra y almacenamiento de materiales a corto plazo.
 - f) Producción intermitente o continua de lotes por temporadas o estaciones del año. Requiere cuidadoso estudio de requerimientos anticipados de producción, de abastecimiento y almacenamiento de materiales.

Estas políticas requieren un análisis de:

- Clientes
 - Territorios
 - Canales de distribución
 - Almacenes descentralizados
 - Volumen de pedidos de los clientes
 - Variedad de artículos
 - Política de tiempos de entrega después de recibido un pedido del cliente
 - Políticas de índices o límites de rechazo por control de calidad, por parte de los clientes
 - Ciclos de estaciones
 - Ciclos de ventas especiales (como promociones, ciclos escolares, etc.)
-
- **PRODUCCIÓN**

Los conceptos básicos de producción que afectan directamente a la administración de los inventarios son:

1. Se produce para satisfacer necesidades de ventas.
2. No pueden realizarse ventas que superen la capacidad de producción, ni tampoco producirse en exceso respecto de la demanda que pronostica el departamento de ventas.
3. Hasta donde el mercado, la capacidad financiera de la empresa y el tipo de maquinaria y facilidades de producción lo permitan, debe haber un mínimo de diversificación en los productos, pues a mayor diversificación, mayores son los problemas de abastecimiento y también mayor es la inversión en los inventarios.
4. Los productos deben estandarizarse hasta donde sea posible cuando son de línea, para almacenarse antes de su venta. Los cambios de diseño o ingeniería afectan directamente los planes de abastecimiento y las existencias en los almacenes.

5. La clasificación y codificación de los productos, así como de sus componentes en partes y materiales, son técnicas en que se basa el buen control de la producción. Este control de clasificación y codificación en producción es indispensable para el control de las existencias.
6. El sistema de clasificación y codificación debe ser idéntico en almacenes, producción, contabilidad de costos y control de inventarios. Cada empresa adopta su propio sistema, considerando que debe servir al mayor número de personas dentro y fuera de la empresa.
7. El sistema de codificación debe ser tan sencillo que pueda ser comprendido por el personal no especializado. Debe evitarse todo misterio y cualquier complejidad en su diseño y aplicación; cualquier persona debe comprenderlo con facilidad.
8. La producción debe planearse con anticipación, de acuerdo con los pronósticos de ventas y con las tendencias de demanda que acusen los consumos de almacén, de productos terminados.
9. La programación detallada debe ser conocida con bastante anticipación por el departamento de compras, o bien por el ejecutivo que lleva el control.
10. Las producciones deben programarse para reducir los costos de preparación, estudiándose los lotes más económicos de producción.
11. Los cambios en producción que por circunstancias imprevistas haya que hacer respecto de lo programado, deben darse a conocer al departamento de programación, al departamento de compras y al directivo encargado del control de los inventarios.

- **CONTROL DE INVENTARIOS**

El control de inventarios ciertamente merece la atención de la alta dirección de una empresa; especialmente cuando se encuentra esta en una etapa de crecimiento y de expansión de sus actividades en el mercado.

La dirección puede y debe alarmarse cuando encuentre una gran parte de su capital de trabajo invertido en materias primas, materiales en proceso y productos terminados.

1.2.2 IMPORTANCIA DEL CONTROL DE INVENTARIOS

El renglón de inventarios es el de mayor significado dentro del Activo Circulante, no solo por su cuantía, sino porque de su manejo proceden las utilidades de la empresa.

El control de los activos es una función compleja; pero esta complejidad aumenta cuando nos referimos a los inventarios, en razón de los siguientes factores:

Gran diversidad en los artículos que se manejan: grandes volúmenes o cantidades en existencia: numerosas operaciones efectuadas: rapidez en su rotación: diferentes costos unitarios que corresponden a cada artículo: continua o frecuente variación en los costos: verificación periódica de existencias: verificación del valor asignado para las mismas: detección de faltantes físicos y su valoración y ajuste: corrección de errores, etc. También hay que mencionar los problemas inherentes de la adquisición, mantenimiento y destino de las existencias, tales como: oportunidad en la compra; surtido, cantidades y calidades adecuados a un costo eficiente: facilidades financieras asequibles: preparación para poder disponer de los recursos que vayan a requerirse: prevención de daños por causas físicas o económicas, tales como la obsolescencia, caducidad o inadecuación: vigilar la interacción entre los costos de adquisición y los precios de venta, ordenando oportunamente el posible cambio de los últimos a fin de controlar la percepción de un porcentaje de margen adecuado; estudio de la tendencia

de los precios, para diseñar o modificar la política de aprovisionamiento así como los planes de venta.

Muchos de los problemas apuntados, caen dentro del campo de acción de la Contabilidad y se resuelven empezando por el diseño de procedimientos, captación de datos, formas, sistemas de registro, concentración de datos a las cuentas de mayor, auxiliares, etc., hasta llegar a la formulación de reportes, informes y estados financieros.

1.2.3 LOS ELEMENTOS DEL CONTROL DE INVENTARIOS

Para lograr una eficaz administración de los inventarios, la tecnología moderna señala los siguientes elementos como bases principales que deben establecerse desde un principio. Esta tecnología esta diseñada para contribuir a que la administración tome mejores decisiones sobre políticas, y consiga que su personal apoye esas políticas con mayor determinación.

De hecho, estas técnicas ameritan que se les dedique algo de tiempo en proporción con la importancia, capital de la planeación, de la producción y de la política de inventario en las operaciones de los negocios.

- **DEFINIR OBJETIVOS**

Los objetivos ya fijados por la compañía deben actualizarse, ya que constituyen una base administrativa que debe ser constantemente revisada, debido a las variantes que presentan en su desarrollo. No pueden darse modelos, ya que cada empresa tiene una organización distinta y sus estructuras (administración, productivas etc.), así como sus facilidades de ventas y de producción son diferentes. Sin embargo, se mencionan a continuación algunas que si son comunes para la mayoría de las compañías:

- a) Tener el mínimo de inversión en existencias, en materias primas y partes componentes, en materiales en proceso y en productos terminados.

- b) Mantener el nivel de existencias de materias primas, de manera tal que las operaciones de producción no sufran demoras por faltantes.
- c) Tener el mínimo posible de inversión en existencias de productos terminados.
- d) Mantener el nivel de existencias de productos terminados de acuerdo con la demanda de los clientes, para así dar un servicio de entrega oportuno.
- e) Descubrir a tiempo los materiales o productos que no tienen movimiento, y los que se han deteriorado o son ya obsoletos en el mercado.
- f) Establecer una buena custodia en los almacenes para evitar fugas, despilfarros o maltrato por descuido.
- g) Estar alerta ante las demandas del mercado.

- **DEFINIR POLÍTICAS**

Las empresas que se manejan con éxito y tienen buenas utilidades son las que planean bien y con anticipación todas sus decisiones y operaciones. Una de las bases principales de la prevención es el establecimiento de las políticas que han de regir las operaciones futuras.

Solamente se pueden mencionar algunas políticas comunes a varias empresas, que nos sirven de ejemplos para el control de inventarios, ya que cada compañía adopta las propias de acuerdo con sus características, como cuando se confecciona un traje a la medida:

- a) Determinar si las ventas son sobre pedido o sobre las existencias en los almacenes, para establecer las políticas adecuadas de producción y de almacenamiento de productos terminados.

- b) Debe definirse la política de niveles de existencias de acuerdo con las altas y bajas de estaciones del año o según las altas y bajas en periodos de producción.
- c) Es necesario determinar si la mercancía se almacenará en un solo almacén, en la fábrica o en los almacenes de distribución, en distintas áreas de la ciudad o del país.
- d) De acuerdo con las posibilidades económicas de la empresa, deben definirse las políticas que fijan los límites para compras adelantadas por riesgos de escasez de materiales o por conocimiento de futuras alzas de precios.
- e) Las políticas deben establecer los sistemas de abastecimiento y producción mediante pronósticos de ventas o niveles parejos normalizados para todo su periodo, o para un año.

- **DESARROLLO DE PLANES Y NORMAS**

De acuerdo con los objetivos y las políticas que se hayan establecido, se deben formalizar los planes de acción:

- a) desarrollo de planes a corto plazo;
- b) desarrollo de planes a largo plazo;
- c) determinación de planes por periodos estacionales;
- d) desarrollo de planes de incrementos en ventas y producción;
- e) desarrollo de planes para ocupar maquinaria nueva;
- f) planes de ocupación de personal y de utilización de maquinaria en lapsos de baja producción;

- g) establecimiento de niveles de existencias de acuerdo con los presupuestos;
 - h) adopción de normas para la periodicidad de las compras de cada producto;
 - i) determinación de normas para los puntos económicos de producción o compra;
 - j) establecimiento de las normas de costos de abastecimiento, de mantenimiento de existencias en los almacenes y de pérdidas en producción por falta de materiales, por pérdidas en ventas por no surtir pedidos a tiempo o debidas a cancelaciones, y
 - k) determinación de las normas de rotación de:
 - productos terminados,
 - productos en proceso,
 - partes componentes para ensamble,
 - materias primas, y
 - herramientas y materiales auxiliares.
- ESTABLECIMIENTO DE SISTEMAS Y PROCEDIMIENTOS

Una vez que los planes de acción hayan sido establecidos, deben implementarse mediante los siguientes procedimientos:

- a) el sistema de máximos y mínimos;
- b) sistema para nivelar las cantidades de seguridad o reserva;
- c) un sistema para el control de materiales de alto valor;
- d) un sistema para el control de materiales de poco valor;
- e) un sistema para la adquisición y el seguimiento de materiales de importación;
- f) otro sistema para materiales locales;
- g) sistema de punto de reorden por ciclos fijos y cantidad variable de compra;

- h) sistema de punto de reorden por ciclo variable y por cantidad fijada por lote económico de compra;
- i) sistema de órdenes especiales;
- j) sistema de control de entradas y salidas de almacenes de materiales;
- k) sistema de control de inventarios de materiales en proceso;
- l) sistemas de control de entregas de producción a almacenes;
- m) sistema de control de calidad en el recibo;
- n) registros estadísticos;
- o) procedimientos para determinar lotes económicos de producción;
- p) procedimientos para lotes económicos de compra;
- q) procedimientos para calcular ventajas y desventajas de descuentos por volumen de compra, y
- r) procedimientos para determinar costos de abastecimiento, de mantenimiento de existencias y de fallas por faltantes.

- **DELEGAR RESPONSABILIDADES**

Debe organizarse la planeación y el control de los inventarios, delegando las funciones de:

- a) requerimiento,
- b) compras,
- c) registros de existencia,
- d) estadísticas y cálculos de puntos de reorden y de lotes económicos,
- e) decisiones sobre periodicidad, puntos de reorden y lotes económicos de compras,
- f) decisiones sobre variaciones a normas establecidas en el inciso (e)
- g) auditoría y control de los sistemas en la organización,
- h) custodia de almacenes,
- i) programación y control de la producción, y
- j) pronóstico de ventas y producción.

- ESTABLECER COMUNICACIONES

Es conveniente establecer fuentes de información y un sistema flexible de comunicación entre todos los departamentos que afectan a la planeación y al control de existencias. Asimismo, debe diseñarse un sistema continuo y constante de retroinformación de resultados, de análisis y evaluación de la retroalimentación de medidas correctivas.

1.2.4 LAS METAS DEL CONTROL DE INVENTARIOS

Todo control de inventarios debe resolver los siguientes problemas:

1. Qué cantidad debe ordenarse, y
2. Cuándo debe colocarse la orden de compra o de manufactura.

*“El objetivo principal de un sistema de control de inventarios consiste en encontrar el equilibrio más económico entre dos diferentes costos que están en conflicto: el de adquisición y el de almacenamiento”.*⁵

Uno es el costo de pedido de compra, que aumenta o disminuye según el número de veces que se hagan pedidos en el año; y el otro es el costo de almacenamiento, que aumenta o disminuye según la cantidad de unidades de cada pedido.

⁵ García Cantú, Alfonso; Enfoques Prácticos para Planeación y Control de Inventarios, Editorial Trillas, México, 2002, pág.26.

- **INVENTARIOS MEDIANTE PRONÓSTICOS DE VENTAS**

Para fijar las metas de un control de inventarios es necesario:

1. Conocer el pronóstico razonable de ventas para cada producto o para cada grupo similar de productos.
2. Con base en este pronóstico, programar los inventarios de productos terminados para asegurar un servicio oportuno a los clientes, con un mínimo de costo en la administración.

- **PASOS PARA UNA PLANEACIÓN DE NIVELES ÓPTIMOS DE EXISTENCIAS DE MATERIALES**

Es necesario un plan logístico para establecer las políticas que determinen cuanto y cuando reabastecer los almacenes de materiales y de productos terminados.

Los pasos a seguir para tal propósito son:

1. Hacer un análisis de los inventarios mediante el “sistema de clasificación A, B, C” el cual consiste en el ordenamiento, partiendo del orden de importancia.
2. Obtener del departamento de contabilidad los datos necesarios para calcular el costo de abastecimiento de materiales por parte de los proveedores, o de productos de la fábrica.
3. Obtener del departamento de contabilidad los datos para calcular el costo de mantenimiento de existencias en los almacenes.
4. Calcular el lote económico de producción, o de compra, con los datos proporcionados por contabilidad, empleando formulas de sistemas determinísticos.
5. Fijar políticas de puntos de reorden empleando formulas de sistemas probabilísticos.
6. Determinar las cantidades óptimas de reserva mediante cálculos probabilísticos.

7. Establecer políticas de seguridad y prever riesgos de faltantes debidos a cálculos probabilísticos.
8. Determinar un equilibrio entre costos de faltantes y costos de excedentes en las existencias.

1.2.5 MÉTODOS DE CONTROL DE INVENTARIOS

Las funciones del control pueden apreciarse desde dos puntos de vista: Control Operativo y Control Contable. Si se ha establecido que uno de los objetivos del control de operaciones es el de mantener las existencias a un nivel apropiado –cuantitativo y cualitativo- es lógico pensar que el control empieza a ejercerse con antelación a las operaciones mismas, ya que si se compra sin control, nunca se podrá gobernar el nivel de los inventarios. A este control preoperativo, podemos llamarlo “Control Preventivo”.

El Control preventivo en relación al inventario de mercancías, se refiere entre otras cosas, a que se compre solamente lo que se necesita, evitando la acumulación excesiva; que se fabriquen los artículos en la cantidad y tipo que convengan.

El Control Contable y la auditoría y análisis de inventarios, permite conocer la eficiencia del control preventivo y señala los puntos débiles que merecen una acción correctiva. No hay que olvidar que los registros y la técnica del control contable, se utilizan como herramientas valiosas en el control preventivo.

Algunas de las técnicas aprovechables son las siguientes:

1. Fijación de existencias máximas y mínimas.
2. Índices de rotación.
3. Aplicación del criterio, especialmente cuando la especulación entra en juego.
4. Control presupuestal.

1.3 EVOLUCIÓN DE LOS SISTEMAS DE REGISTRO

En el pasado y todavía en la actualidad, en establecimientos chicos y medianos, el comerciante al frente de pocos dependientes o empleados, vigilaba las existencias de su tienda, cuidando inclusive, el efectivo en caja. El crecimiento poblacional, nuevas y numerosas vías de comunicación, adelantos científicos y tecnológicos, aumento en las necesidades del consumidor, aspectos subjetivos como la ambición que desemboca en la expansión de los negocios o hasta la creación de monopolios, etc. trajeron consigo el crecimiento de los mercados.

Así los establecimientos pequeños se convirtieron en un supermercado en que el cliente se despacha por sí mismo y en el que encuentra no solamente comestibles, sino artículos tan variados que van desde hojas de rasurar, hasta anzuelos y artículos deportivos. Al engrandecimiento del negocio, correspondió la creación de otros establecimientos ubicados en distintos rumbos de la localidad y en otras ciudades; así nacieron las agencias, las sucursales y las compañías subsidiarias.

Ya no era posible controlar las existencias “a ojo” y el patrimonio de un sólo propietario no alcanzaría para financiar el inmenso volumen de operaciones que realiza el negocio; aparecen inversionistas que no están ligados materialmente con el manejo de la empresa y el viejo tendero con sus empíricos procedimientos, es sustituido por administradores profesionales.

Al parejo del crecimiento económico, ha sido necesario el cambio de los métodos de control de uso.

1.3.1 MÉTODOS EXISTENTES Y SUS CARACTERÍSTICAS

Podríamos clasificarlos en dos grandes grupos:

1. Aquellos cuyo funcionamiento no reporta las mercancías en existencia, y
2. Aquellos que si obtienen en forma continúa las existencias y su valor.

Dentro del primer grupo, mencionamos los procedimientos de Mercancías Generales y Analítico.

Dentro del segundo grupo, tenemos el procedimiento de Inventarios Perpetuos y el Método de Detallistas.

Tanto en el sistema de Mercancías Generales como en el Analítico, las compras se contabilizan globalmente y no se determina el costo unitario de cada artículo: esto trae como consecuencia, que no se registre la salida de la mercancía a su precio de costo; para determinar el costo de Ventas, será necesario practicar un inventario de las existencias, valorizándolo apropiadamente.

Por las dificultades inherentes al recuento y valuación de las mercancías, no es posible levantar inventarios generales al final de cortos periodos de tiempo –al cierre de cada mes- por lo que se aceptaba como un mal necesario, hacerlo hasta el fin del ejercicio anual. Se observa que desde el punto de vista del control, estos sistemas son ineficientes, ya que no existe un registro que indique la cantidad y valor de lo que físicamente debe existir, pasando por alto los faltantes ocurridos. Por otro lado se desconocen los resultados –utilidad o pérdida bruta- para lo que es necesario como requisito previo, la formulación del inventario físico.

Los inconvenientes mencionados, hacen que en la aplicación de los métodos comentados, se restrinja a las empresas pequeñas, en las que el control se ejerce mediante una vigilancia personal, más bien que a través de sistemas.

La necesidad de llenar los huecos que tiene el funcionamiento del procedimiento de Mercancías Generales y Analítico, produjo la aparición del Método de Inventarios Perpetuos.

Este presenta las siguientes características:

1. Se abre una tarjeta para cada artículo; esa tarjeta, ofrece principalmente, la siguiente información:

- a) Movimiento y existencias en especie.
- b) Costo unitario o promedio.
- c) Movimientos en valor monetario y valor representativo de las existencias.

El método requiere la valuación de todas y cada una de las salidas de mercancías a su precio de costo, abonando su importe en las tarjetas auxiliares y concentrando sus valores a la cuenta de almacén, con cargo a la cuenta de Costo de Ventas. Así el saldo de la cuenta de Almacén nos indica el valor del inventario a su precio de costo; por su parte, la suma de los saldos de las tarjetas, coincidirá con el saldo de la cuenta de Almacén.

Por lo expresado anteriormente, vemos que el sistema de Inventarios Perpetuos, nos proporciona la siguiente información:

- 1. La existencia que debe tenerse de cada artículo y,
- 2. El valor de cada artículo en existencia y el valor total de las existencias, sin necesidad de efectuar un recuento material de las mercancías.

En síntesis, este método resuelve los defectos señalados para los Sistemas de Mercancías Generales y Analítico, ya que no solo proporciona los elementos para el control de las mercancías, sino principalmente, el importe del Costo de Ventas, por lo que estamos en aptitud de conocer en cualquier momento, la utilidad bruta obtenida.

Ya que nos será útil que la contabilidad general nos indique el valor de las mercancías en existencia, sin embargo no implica, que ya sea innecesario formular inventarios físicos. Al contrario, es necesario que los dependientes sepan que las existencias a su cargo son verificadas y que los empleados que llevan el Kardex son responsables de los errores cometidos; también es importante corregir y ajustar las diferencias encontradas previa investigación y que pueden afectar no solamente los registros auxiliares, sino también a la contabilidad general.

En esta forma, no solamente al finalizar el ejercicio anual, fecha a la que se practica un inventario físico, sino a lo largo del ejercicio se hacen recuentos parciales, en tal forma que al terminar el año, se hayan verificado varios recuentos generales.

1.3.2 MÉTODO DE DETALLISTAS

Se ha hecho referencia al problema que significa el costeo unitario de las existencias, problema que limita la aplicación del sistema de Inventarios Perpetuos a empresas pequeñas o medianas, en las que la integración del Costo de Ventas representa la acumulación de los costos unitarios. Aparte, subsiste el hecho de que en una economía inflacionaria, el costo real histórico provoca cuantiosas “utilidades”, pero de reducido valor adquisitivo.

El crecimiento de las empresas, lo laborioso que implica el costeo unitario y el cuantioso personal que se requeriría para llevar cuenta y razón al costo de cada artículo o partida de venta; el continuo cambio en los costos de reposición, que obliga a una constante reetiquetación de los precios de venta, todo esto hizo pensar en la conveniencia de abandonar el control de las existencias a su valor de costo, para llevarlo a su precio de venta. Así nació el método de “Detallistas”, cuyo funcionamiento se explica a continuación:

Se abre un registro para cada artículo.

1. Se suma el costo total del inventario inicial al costo de las compras.
2. Se determina la equivalencia a precio de venta, tanto del inventario inicial como de las compras. El total significa lo que importarian las ventas (en términos económicos) si se realizarán todas las existencias.
3. Restando del total de ventas posibles el costo de las existencias (2-1), obtenemos el margen o utilidades brutas por obtener.
4. Se calcula el % de margen y por complemento, el % de costo.
5. Se determina el precio unitario de venta, dividiendo el valor de las existencias a precio de venta entre las unidades en existencia.
6. Se registran las ventas reales.
7. En la cuenta de unidades en existencia se van restando las unidades vendidas y se aumentan las compradas.
8. El valor a precio de venta de las unidades en existencia, se obtiene multiplicando las unidades en existencia por el precio de venta unitario. También puede obtenerse, restando del total de las ventas posibles las ventas efectuadas (2-6).
9. Llevamos también las existencias a su valor de costo, multiplicando el valor de las existencias a precio de venta por el % de costo determinado en el punto 4.

Hasta aquí, se ha descrito los datos contenidos por el Registro de Control de Mercancías; pero esta descripción no aclara en pocas palabras, el meollo del sistema:

- I. Si tenemos el total de las existencias valorizadas a precio de venta (2) y restamos de su importe el total de las ventas reales (6), obtendremos el remanente de existencias valorizado a precio de venta. Este remanente lo designamos con el nombre de “Inventario Disponible a precio de venta”.

- II. Si multiplicamos el inventario disponible a precio de venta por el porcentaje de costo calculado en el punto 4, obtendremos el Inventario Final valorizado a precio de costo.
- III. Si la suma del inventario inicial más las compras a precio de costo (1) restamos el inventario final a precio de costo (II), obtenemos el Costo de Ventas.
- IV. Si del inventario disponible a precio de venta (I) restamos el costo de ventas (III), la resta representara la Utilidad Bruta no Realizada.
- V. Si del margen o utilidades brutas por obtener (3), restamos la utilidad bruta no realizada (IV), obtenemos la Utilidad Bruta Realizada.

Se presenta la formula anterior explicada a continuación:

1. Total de Existencias Valorizadas a Precio de Venta (-) menos Ventas Reales es (=) igual a Inventario Disponible a Precio de Venta
2. Inventario Disponible a Precio de Venta (x) por el % del Costo es (=) igual a Inventario Final valorizado a Precio de Costo
3. Inventario Inicial (+) más el Costo de las Compras (-) menos el Inventario Final valorizado a Precio de Costo es (=) igual al Costo de Ventas
4. Inventario Disponible a Precio de Venta (-) menos el Costo de Ventas es (=) igual a la Utilidad Bruta no Realizada
5. Utilidades Brutas por obtener (-) menos Utilidad Bruta no Realizada es (=) igual a Utilidad Bruta Realizada

A continuación se presenta un esquema que muestra las fuentes de datos que alimentan el Registro de Control de Inventarios:

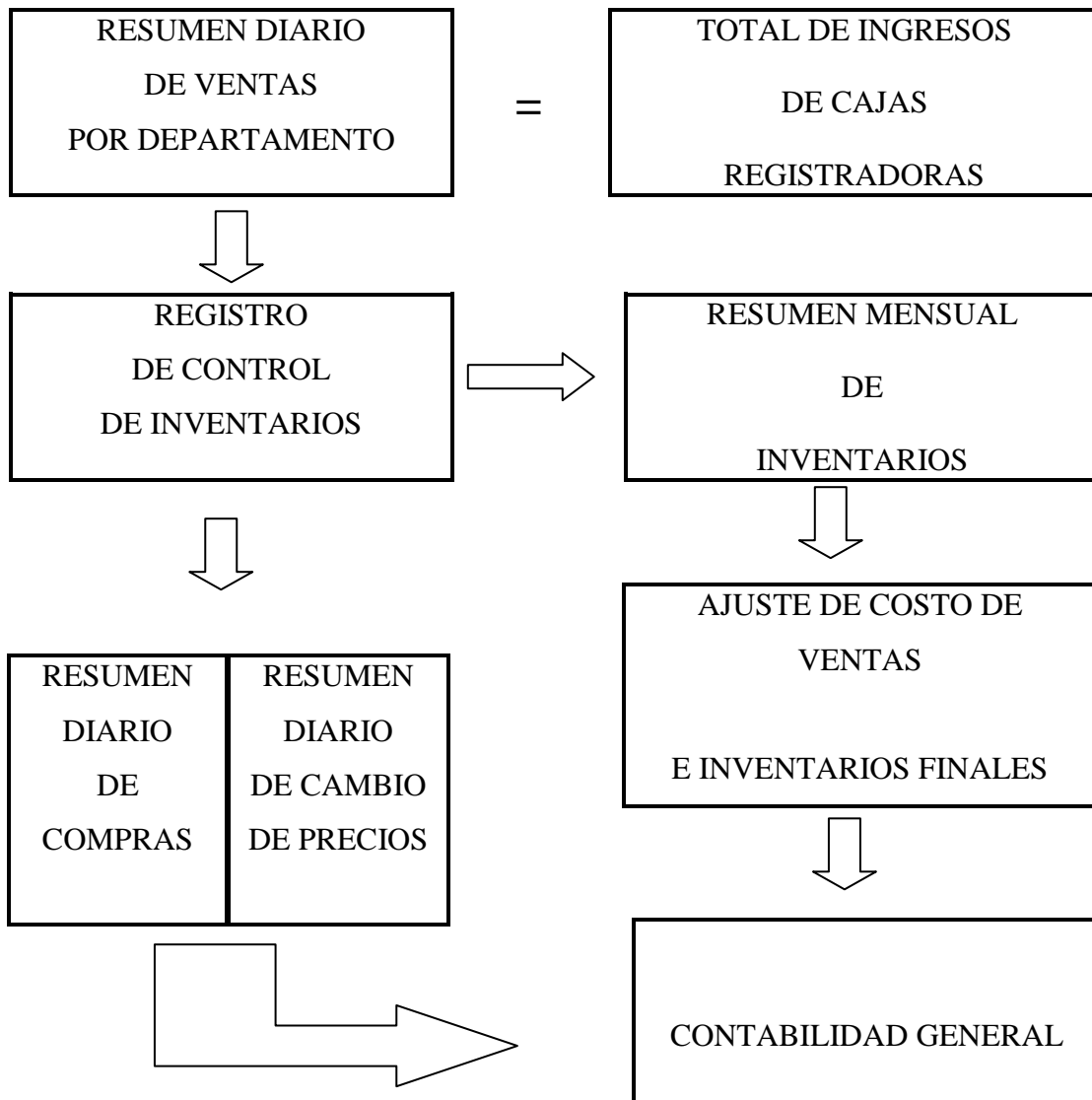


DIAGRAMA 1.

- CAMBIO DE PRECIOS

Siendo la principal característica de este método el gobierno de las utilidades brutas, a efecto de preservar el porcentaje de margen, será necesario que a todo cambio en el costo de adquisición corresponda un cambio proporcional al precio de venta.

En la práctica se presenta el caso de la alteración en el costo de reposición de la mercancía o simplemente que se imponga un nuevo precio de venta, alterando en esta forma el porcentaje de margen. Para este caso, en el Registro de Control de Inventarios, se ha destinado una columna en la que se acumulan los aumentos “adicionales” a Ventas.

Precisando: Hay aumentos al precio de venta que no alteran el porcentaje de margen bruto y hay aumentos al precio de venta que sí aumentan el porcentaje de margen –aumentos adicionales-. Todo aumento al precio de venta, trae consigo la reetiquetación de la mercancía cuyo precio se altera.

Es evidente que debe existir una coordinación perfecta entre los departamentos de Compras, Control de Inventarios y Contabilidad, para que el primero reporte oportunamente a los segundos, tanto el Costo de las Compras, así como de los Cambios de Precios.

- VENTAJAS DEL SISTEMA

Con base en lo expuesto, podemos mencionar las siguientes ventajas:

1. Control de las utilidades brutas no solo, en función de los costos de adquisición, sino considerando las fluctuaciones en los costos de reposición.
2. Mayor facilidad en el control de los ingresos por ventas.
3. Evita el costeo de cada venta.
4. Valuación continua de existencias no solo al costo, sino también al precio de venta.
5. Posible agrupación de artículos, con el mismo porcentaje de margen, para reducir el número de registros por artículo.

1.4 TIPOS DE INVENTARIOS

*“Un inventario representa la existencia de bienes muebles e inmuebles que tiene la empresa para comerciar con ellos, comprándolos o vendiéndolos tal cual o procesándolos primero antes de venderlos, en un periodo económicamente determinado”.*⁶

Clases de Inventarios:

De acuerdo a las características de la empresa se encuentran diferentes tipos de inventarios.

- **INVENTARIO DE MERCANCÍAS:**

Lo constituyen todos aquellos bienes que le pertenecen a la empresa, ya sea comercial o mercantil, los cuales se compran para luego venderlos sin ser modificados. En esta cuenta se mostrarán todas las mercancías disponibles para la Venta. Las que tengan otras características y estén sujetas a condiciones particulares se deben mostrar en cuentas separadas, tales como las mercancías en tránsito (las que han sido compradas y no recibidas aún), las mercancías dadas en consignación (aquellas que son propiedad de la empresa pero que han sido dadas a terceros en garantía de valor que ya ha sido recibido en efectivo u otros bienes).

- **INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS:**

Son todos aquellos bienes adquiridos por las empresas manufactureras o industriales, los cuales son transformados para ser vendidos como productos elaborados.

- **INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO DE FABRICACIÓN:**

Lo integran todos aquellos bienes adquiridos por las empresas manufactureras o industriales, los cuales se encuentran en proceso de manufactura. Su cuantificación se hace por la cantidad de materiales, mano de obra y gastos de fabricación, aplicables a la fecha de cierre.

⁶ Horngreen, Charles T.; Contabilidad: Un enfoque aplicado a México, Editorial Prentice Hall, México, 2010, pág. 97.

- INVENTARIO DE MATERIAS PRIMAS:

Lo conforman todos los materiales con los que se elaboran los productos, pero que todavía no han recibido procesamiento.

- INVENTARIO DE SUMINISTROS DE FÁBRICA:

Son los materiales con los que se elaboran los productos pero que no pueden ser cuantificados de una manera exacta (pintura, lija, clavos, lubricantes etc.).

- INVENTARIO PERPETUO

Es el que se lleva en continuo acuerdo con las existencias en el almacén, por medio de un registro detallado que puede servir también como mayor auxiliar, donde se llevan los importes en unidades monetarias y las cantidades físicas. A intervalos cortos, se toma el inventario de las diferentes secciones del almacén y se ajustan las cantidades o los importes o ambos, cuando es necesario, de acuerdo con la cuenta física. Los registros perpetuos son útiles para preparar los estados financieros mensuales, trimestral o provisionalmente. El negocio 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 en día con este método los administradores pueden 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.

- INVENTARIO INTERMITENTE

Es un inventario que se efectúa varias veces al año. Se recurre a él, por razones diversas, no se puede introducir en la contabilidad del inventario contable permanente, al que se trata de suplir en parte.

- INVENTARIO FINAL

Es aquél 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.

- INVENTARIO INICIAL

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

- INVENTARIO FÍSICO

Permite verificar las diferencias entre los registros de existencias y las existencias físicas. Es contar, pesar o medir y anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes (mercancías), que se hallen en existencia en la fecha de inventario, y evaluar cada una de dichas partidas.

- INVENTARIO DETERMINADO POR OBSERVACIÓN Y COMPROBADO POR UNA LISTA DE CONTEO

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.

- INVENTARIO MIXTO

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

- INVENTARIO EN TRÁNSITO

Se utilizan con el fin de sostener las operaciones para abastecer los conductos que ligan a la compañía con sus proveedores y sus clientes, respectivamente. Existen porque el material debe 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 transportación.

- INVENTARIO EN CONSIGNACIÓN

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

- INVENTARIO MÁXIMO

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

- INVENTARIO MÍNIMO

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

- INVENTARIO DISPONIBLE

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

- INVENTARIO EN LÍNEA

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

- INVENTARIO AGREGADO

Se aplica cuando al administrar las existencias de un único artículo representa un alto costo, para minimizar el impacto del costo en la administración del inventario, los artículos se agrupan ya sea en familias u otro tipo de clasificación de materiales de acuerdo a su importancia económica.

- INVENTARIO EN CUARENTENA

Es aquel que debe de cumplir con un periodo de almacenamiento antes de disponer del mismo, es aplicado a bienes de consumo, generalmente de comestibles u otros.

- INVENTARIO DE PREVISIÓN

Se tienen con el fin de cubrir una necesidad futura perfectamente definida. Se diferencia con el respecto a los de seguridad, en que los de previsión se tienen a la luz de una necesidad que se conoce con certeza razonable y por lo tanto, involucra un menor riesgo.

- INVENTARIO DE SEGURIDAD

Son aquellos que existen en un lugar dado de la empresa como resultado de incertidumbre en la demanda u oferta de unidades en dicho lugar.

Los inventarios de seguridad concernientes a materias primas, protegen contra la incertidumbre de la actuación de proveedores debido a factores como el tiempo de espera, huelgas, vacaciones o unidades que al ser de mala calidad no podrán ser aceptadas. Se utilizan para prevenir faltantes debido a fluctuaciones inciertas de la demanda.

- INVENTARIO DE FLUCTUACIÓN

Estos se llevan porque la cantidad y el ritmo de las ventas y de producción no pueden decidirse con exactitud. Estas fluctuaciones en la demanda y la oferta pueden compensarse con los stocks de reserva o de seguridad. Estos inventarios existen en centros de trabajo cuando el flujo de trabajo no puede equilibrarse completamente. Estos inventarios pueden incluirse en un plan de producción de manera que los niveles de producción de manera que los niveles de producción no tengan que cambiar para enfrentar las variaciones aleatorias de la demanda.

- INVENTARIO DE ANTICIPACIÓN

Son los que se establecen con anticipación a los periodos de mayor demanda, a programas de promoción comercial o a un periodo de cierre de planta. Básicamente los inventarios de anticipación almacenan horas-trabajo y horas-maquina para futuras necesidades y limitan los cambios en las tasas de producción.

- INVENTARIO DE LOTE O DE TAMAÑO DE LOTE

Estos son inventarios que se piden en tamaño de lote porque es mas económico hacerlo así que pedirlo cuando sea necesario satisfacer la demanda. Por ejemplo puede ser más económico llevar cierta cantidad de inventario que pedir o producir en grandes lotes para reducir costos de aislamiento o pedido para obtener descuentos en los artículos adquiridos.

- INVENTARIOS ESTACIONALES

Los inventarios utilizados con este fin se diseñan para cumplir mas económicamente la demanda estacional variando los niveles de producción para satisfacer fluctuaciones en la demanda. Estos inventarios se utilizan para suavizar el nivel de producción de las operaciones, para que los trabajadores no tengan que contratarse o despedirse frecuentemente.

1.5 FUNCIONES DE LOS INVENTARIOS

Podemos encontrar distintos enfoques de los inventarios, por lo tanto formar clasificaciones que descubren una serie de funcionalidades en el momento en que se desempeñan dichos inventarios.

Inventarios en Distribución: Este tipo de inventario se utiliza para el abastecimiento de las líneas de producción, así como la distribución directa de clientes y proveedores, generando un enlace con el recibo de los materiales, la transportación interna y la distribución a clientes.

Esta clasificación de inventario se forma a partir de la necesidad de mover el material de un lugar a otro.

Los inventarios de distribución se establecen según la localización y forma de transporte, y dependen de la estructura y diseño de la planta, así como también por los procesos distribuidos en piso. Los inventarios de productos terminados finales se encuentran relacionados por los objetivos y políticas de ventas o mercadotecnia y sus canales de distribución.

Inventarios Cíclicos: El costo de este inventario se encuentra identificado de manera intermedia entre el costo de mantener los inventarios y el generar mas ordenes de compra y venta frecuentemente. La existencia para estos inventarios aumentan o se disminuyen por tomas de decisiones que provienen de niveles superiores como el comprar, producir o vender. Debido a estos cambios se pueden encontrar en diferentes ubicaciones dentro de las operaciones.

Inventarios Amortiguadores: Estos son conocidos como inventarios de seguridad, y surgen debido a las variaciones de la oferta y la demanda, estas variaciones solo provocan incertidumbre en las empresas por eso es necesario protegerse con estos inventarios dando seguridad de que no faltaran los materiales directos a producción si se requieren. También son recomendables cuando se trabaja con proveedores de bajo desempeño.

Los inventarios de seguridad en proceso dan protección contra rupturas de maquinas, empleados enfermos y casos similares y en el caso de productos terminados finales nos resguardan contra las demandas imprevistas de clientes o fallas en la producción.

Inventarios Anticipados: Este a diferencia de los inventarios de seguridad requiere de existencias anticipadas pero con el propósito de acumularlas para ser utilizadas en necesidades futuras del cliente y producción. Esto bajo un esquema bien definido, para no elevar los costos de inventario.

Inventarios Independientes: La finalidad de estos inventarios es el independizar actividades, es decir se contabiliza una existencia de inventario en los principales lugares de enlace, así se da de paso a realizar gestiones independientes en cada punto o lugar en donde se establecieron. Al independizar actividades es necesario contar con cantidades correctas de materias primas, semiterminados, componentes y productos terminados. Los inventarios independientes dependen de los costos y de la flexibilidad de las operaciones aumentando los beneficios por aplicarlos.

El inventario independiente de productos semiterminados en algunos casos puede ser trascendental para muchas operaciones que se planean para un producto, en especial cuando las operaciones requieren diferentes tiempos y lotes de distintas magnitudes, o cuando se necesitan estaciones de trabajo que se están usando simultáneamente para la producción de otros productos.

Estas situaciones son muy comunes en las plantas. Flujo de operaciones y materiales de las plantas puede llegar a reducir considerablemente los inventarios independientes.

Inventario de Control: La decisión de que inventario establecer, en que periodo y el comportamiento de los mismos depende las políticas y objetivos específicos dentro de la empresa. Las decisiones de la gente directamente involucrada como finanzas, producción, mercadotecnia y compras, pueden tener una influencia decisiva sobre los niveles de inventario a realizar.

1.6 COSTOS DE INVENTARIOS

La Gestión de Inventarios es una actividad en la que coexisten tres tipos de Costos:

- Costos asociados a los flujos
- Costos asociados a los stocks
- Costos asociados a los procesos

Esta estructura se plantea, sin perjuicio de mantener la clásica estructura de Costos por naturaleza, según se clasifican en los dos siguientes grupos:

- Costos de Operación
- Costos Asociados a la Inversión

Los primeros, son los necesarios para la operación normal, mientras que los asociados a la inversión son aquellos relacionados con depreciaciones y amortizaciones.

Dentro del ámbito de los flujos habrá que tener en cuenta los Costos de los flujos de aprovisionamiento (transportes), aunque algunas veces serán por cuenta del proveedor y en otros casos estarán incluidos en el propio precio de la mercancía adquirida. Será necesario tener en cuenta tanto los Costos de operación como los asociados a la inversión.

Costos asociados a los stocks, en este ámbito deberán incluirse todos los relacionados con Inventarios. Estos serían entre otros Costos de almacenamiento, deterioros, pérdidas y degradación de mercancías almacenadas, entre ellos también tenemos los de rupturas de stock.

Cuando se quiere conocer, en su conjunto los costos de inventarios habrá que tener en cuenta todos los conceptos indicados. Por el contrario, cuando se precise calcular los costos, a los efectos de toma de decisiones, (por ejemplo, para decidir tamaño óptimo del pedido) solamente habrá que tener en cuenta los costos evitables (que podrían variar en cada caso considerado), ya que los costos no evitables, por propia definición permanecerán sea cual fuera la decisión tomada.

Por último, dentro del ámbito de los procesos existen numerosos e importantes conceptos que deben imputarse a los Costos de las existencias ellos son: Costos de compras, de lanzamientos de pedidos y de gestión de la actividad.

La clasificación habitual de costos que se utiliza en inventarios es la siguiente:

- Costos de almacenamiento, de mantenimiento o de posesión de stocks
- Costos de lanzamiento del pedido
- Costos de adquisición
- Costos de ruptura de stock

- COSTOS DE ALMACENAMIENTO

Los costos de almacenamiento, de mantenimiento o de posesión de stock; incluyen todos los costos directamente relacionados con la titularidad de los inventarios tales como:

- Costos financieros de las existencias
- Gastos de Almacén
- Seguros
- Deterioros, pérdidas y degradación de mercancía

Dependen de la actividad de almacenaje, este gestionado por la empresa o no, o de que la mercancía este almacenada en régimen de depósito por parte del proveedor o de que sean propiedad del fabricante.

La clasificación de los costos de almacenamiento que seguidamente se incluye los clasifica por actividad (almacenaje y manutención), por imputabilidad (fijos y variables) y por origen directos e indirectos.

Costos Directos de Almacenaje

Costos fijos

- Personal
- Vigilancia y Seguridad
- Cargas Fiscales
- Mantenimiento del Almacén
- Reparaciones del Almacén
- Alquileres
- Amortización del Almacén
- Amortización de estanterías y otros equipos de almacenaje
- Gastos financieros de inmovilización

Costos variables

- Energía
- Agua
- Mantenimiento de estantería
- Materiales de reposición
- Reparaciones (relacionadas con almacenaje)
- Deterioros, pérdidas y degradación de mercancías
- Gastos financieros de Stock

- Costos Directos de Mantenimiento

Costos fijos

- Personal
- Seguros
- Amortización de equipos de manutención
- Amortización de equipos informáticos
- Gastos financieros de inmovilizado

Costos variables

- Energía
- Mantenimiento de equipo de manutención
- Mantenimiento de equipo informático
- Reparaciones de equipos de manutención
- Comunicaciones

- Costos Indirectos de Almacenaje
- De administración y estructura
- De información y entrenamiento personal

- COSTOS DE LANZAMIENTO DEL PEDIDO

Los Costos de lanzamiento de los pedidos incluyen todos los Costos en que se incurre cuando se lanza una orden de compra. Los costos que se agrupan bajo esta rubrica deben ser independientes de la cantidad que se compra y exclusivamente relacionados con el hecho de lanzar la orden. Sus componentes serían los siguientes:

Costos implícitos del pedido: Costo de preparación de las máquinas cuando el pedido lo lanza producción; Costo de conseguir “lugar” en el almacén de recepción (movilización de mercancías o transporte a otras localizaciones, por ejemplo); Costos de transporte exclusivamente vinculados al pedido, Costos de supervisión y seguimiento de la necesidad de lanzar un pedido, etc.

Costos Administrativos vinculados al circuito del pedido.

Costos de reposición e inspección.

- COSTOS DE ADQUISICIÓN

Es la cantidad total invertida en la compra de la mercancía, o el valor contable del producto cuando se trata de material en curso o productos terminados.

En el primer caso (materias primas o componentes), el costo de adquisición incorporara los conceptos no recuperables que el proveedor vaya a incluir en su factura (por ejemplo, el transporte, si es por cuenta del proveedor, pero no el IVA). Se debe tener en cuenta que muchos proveedores aplican descuentos por volumen, por lo que unas veces el costo de adquisición de un pedido tendrá una componente de costo evitable y otras veces será en su totalidad un costo no evitable.

En el segundo caso (material en curso o productos terminados), la determinación del costo de adquisición es más compleja, dependiendo de las prácticas contables de la empresa. En principio debe incorporar los siguientes conceptos:

Costos de materiales incorporados que, según las prácticas contables de la empresa pueden ser valorados de acuerdo a los siguientes criterios.

- PEPS (Primero en entrar, primero en salir)
- UEPS (Ultimo en entrar, primero en salir) equivale en cierto modo a un precio de reposición
- PROMEDIOS (es un promedio ponderado)
- Precios Estandarte de la empresa
- Precios Estimados de reposición
- Costos Directos de producción (MOD, depreciaciones etc.)
- Costos Indirectos

- COSTOS DE RUPTURA DE STOCK

Los costos de ruptura de stocks incluyen el conjunto de costos por la falta de existencias, estos costos no serán absorbidos por la producción en proceso, sino que iran a parar directamente al estado de resultados.

Los criterios para valorar estos costos de ruptura son:

- Disminución del ingreso por Ventas: La no integridad contable por falta de referencias es un pedido realizado, supone una reducción de los ingresos por ventas, tanto por el desplazamiento en el tipo de la fecha de facturación, como por la pérdida absoluta de la pérdida.

- Incremento de los gastos del Servicio: Aquí se incluyen las penalizaciones contractuales por retrasos de abastecimiento, partes en el proceso de producción, los falsos fletes etc.

La valoración de estos costos de ruptura es difícil y poco frecuente, solo es posible si la empresa está provista de un eficiente sistema de gestión de la calidad, en general el gestor de inventarios deberá conformarse con estimaciones subjetivas o costos Estándar.

1.7 ADMINISTRACIÓN DEL INVENTARIO

Los inventarios más comunes son los de: materias primas, productos en proceso y productos terminados. La administración de los inventarios depende del tipo o naturaleza de la 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.

En procesos de producción continua las materias primas se adquieren con anticipación y el producto terminado permanece poco tiempo en el inventario.

En procesos de órdenes específicas la materia prima se adquiere después de recibir el pedido o la orden y el producto terminado prácticamente se entrega inmediatamente después de terminado.

En método de producción por proceso de montaje requiere, en general más inventarios de productos en proceso que los sistemas continuos pero menos que los procesos por órdenes.

Sin embargo la administración del inventario, en general, se centra en cuatro aspectos básicos:

- a) ¿Cuántas unidades deberían ordenarse (o producirse) en un momento dado?
- b) ¿En qué momento debería ordenarse (o producirse) el inventario?
- c) ¿Qué artículos del inventario merecen una atención especial?
- d) ¿Puede uno protegerse contra los cambios en los costos de los artículos del inventario?

1.8 TÉCNICAS DE ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS

*“El objetivo de la administración de inventarios, igual que la administración de efectivo, tiene dos aspectos que se contraponen. 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 de otro modo no se podrían financiar. Por la otra, 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, como se ve, los dos aspectos del objeto son conflictivos”.*⁷

Reduciendo el inventario se minimiza la inversión, pero se corre el riesgo de no poder satisfacer la demanda de obstaculizar las operaciones de la empresa. Si se tiene grandes cantidades de inventario se disminuyen las probabilidades de no poder hacer a la demanda y de interrumpir las operaciones de producción y venta, pero también se aumenta la inversión.

Los inventarios forman un enlace entre la producción y la venta de un producto. Como sabemos existen tres tipos de estos, los cuales son el inventario de materia prima, de productos en proceso y el de productos terminados.

El inventario de materias primas proporciona la flexibilidad a la empresa en sus compras, el inventario de artículos terminados permite a la organización mayor flexibilidad en la programación de su producción y en su mercadotecnia.

⁷ Moreno Fernández, Joaquín; Contabilidad Básica, Compañía Editorial Continental, México, 2006, pág. 186.

Los grandes inventarios permiten además, un servicio mas eficiente a las demandas de los clientes. Si un producto se agota, se pueden perder ventas en el presente y también en el futuro.

El hecho de controlar el inventario de manera eficaz representa como todo, ventajas y desventajas, a continuación mencionaremos una ventaja:

- La empresa puede satisfacer las demandas de sus clientes con mayor rapidez.

Algunas desventajas son:

- Implica un costo generalmente alto (almacenamiento, manejo y rendimiento)
- Peligro de obsolescencia

1.9 EL MÉTODO ABC, EN LOS INVENTARIOS

Normalmente en un almacén hay cientos o miles de artículos; pero no todos tienen la misma importancia, ni el mismo valor. Para una empresa, pretender controlar estrictamente sus inventarios, quizá sea incosteable, ya que el costo que ello significa pudiera resultar mas elevado que el valor de lo que hay en existencia en los almacenes.

Es preciso saber que no es lo mismo tener en una joyería una esmeralda que valga millones de pesos, siendo un objeto pequeño, que bisutería de escaso valor.

Por este motivo, el inventario debe ser controlado por el método A B C:

- A.** Incluye los artículos que por su alto costo de adquisición, por su alto valor en inventario, por su utilización como material critico o también por su aportación directa a las utilidades, merecen un 100% de estricto control.

- B.** Comprende aquellos artículos que por ser menor de costo, valor e importancia, su control requiere menor esfuerzo y más bajo costo administrativo.

- C.** Integrada por los artículos de poco costo, poca inversión, poca importancia para ventas y producción, solo requieren una simple supervisión sobre el nivel de sus existencias para satisfacer las necesidades de ventas y de producción.

Al clasificar los inventarios por este método se pretende lo siguiente:

Clasificación A: Los artículos comprendidos en este grupo, deberán ser objeto de un inventario perpetuo, así como una vigilancia constante de las políticas establecidas, en relación a la frecuencia y efectuar las compras; estar muy atento a las fluctuaciones en su uso, en caso de empresas fabriles, o bien en la demanda, en las comerciales; cuando comprar y que cantidades comprar. Normalmente, en este grupo, por presentar una gran inversión, las compras son frecuentes y en ocasiones solo se refieren a sustituir lo que entro a fabricación o se vendió en un lapso determinado.

Clasificación B: Esta clasificación se encuentra en el punto medio, entre el “A” y el “C” y por lo mismo requiere menos control que la primera y más que la segunda. Puede ser o no objeto de control mediante los inventarios perpetuos; pero en este último caso habrá que establecer máximos y mínimos. Las compras son menos frecuentes que en la clasificación A pero más que en la B.

Clasificación C: En este sistema, el control es mínimo ya que suele llevarse mediante un colchón de seguridad, representado por una o varias bolsas que tienen una etiqueta de diferente color; puede ser de color rojo. Cuando se abre la bolsa que forma parte del colchón, deberá formularse el pedido correspondiente, siendo la existencia, lo suficientemente grande como para soportar el paso del tiempo y la mercancía solicitada sea recibida en la bodega. Dependiendo de las circunstancias, las compras se llevan directamente a los costos, o bien el recuento es a fin del ejercicio de la empresa.

La clasificación A B C es aplicable a cualquier método de control de inventarios.

Los métodos de control de inventarios son los siguientes:

- Clasificación por costo unitario
- Clasificación por valores de inventarios
- Clasificación por utilización y valor

CLASIFICACIÓN POR COSTO UNITARIO

Para la clasificación por costo unitario se adopta el siguiente procedimiento:

- Se obtiene un promedio de los costos unitarios de los tres últimos inventarios mensuales.
- Se ordena el inventario de una manera decreciente, en función del costo más alto al más bajo.
- Al número de artículos así ordenados se le aplica de manera arbitraria, un porcentaje que puede ser del 15% esto es, que si el total de artículos relacionados en la forma indicada es de 3,000; 450 de ellos pertenecerán a la clasificación “A”.
- Para determinar que los artículos forman parte de la clasificación “B”, se aplica arbitrariamente el 20%, que en el caso del ejemplo, resultan 600 artículos.
- La clasificación “C” estará representada por los restantes artículos que no forman parte de la clasificación “A”, ni de la “B”, y que sumados dan 1,050 (450 A + 600 B), o sea 1,950 artículos (3,000 – 1,050), abarcando un total del 65%.

Sin embargo, el 15% y el 20%, al ser fijados arbitrariamente, cuando se aplique el método de A B C de control de inventarios, habrá posteriormente que llevar una reclasificación de los artículos que quedaron dentro del grupo A, del grupo B y del C, pues pudiera darse el caso de algún artículo ubicado en la clasificación “A” pasara a ser “B”, y viceversa; de la “ C” a la “B” a la “C”.

Es lógico que los artículos de costo unitario más alto requieran de un control más estricto y que la frecuencia de compra sea prácticamente para reponer lo vendido a causa de la elevada inversión que hay que hacer en ellos.

Esta clasificación es aplicable por ejemplo, en el caso de una joyería.

CLASIFICACIÓN POR VALORES DE INVENTARIOS

Este método se basa en los valores resultantes de multiplicar la cantidad de artículos en existencia de la bodega por el costo unitario de cada uno. El problema que surge con este método es cuando por alguna circunstancia, al momento de implantarse esta clasificación, la cantidad en existencia de un determinado artículo es mínima; pudiera ser incluido dentro de una clasificación que no le corresponde. Por este motivo, el análisis debe ser cuidadosamente hecho para no cometer graves errores.

Para esta clasificación se sigue el procedimiento siguiente:

- Se ordenan los artículos que componen el inventario, partiendo del que aparezca con la cifra más alta en valor (cantidad en existencia por costo unitario) hasta aquella de menor valor.
- Fijar un porcentaje de manera arbitraria, el cual, aplicado sobre el total de artículos del inventario, representan la clasificación “A”. Este porcentaje puede ser el 15%; por ejemplo, si el número de artículos es de 2,000; 300 formaran parte de la clasificación “A”.

- Proponer el porcentaje de manera arbitraria, que aplicado sobre el total de artículos del inventario representan la clasificación “B”. El porcentaje puede ser del 20% y citando el ejemplo anterior, 400 artículos formaran parte de la clasificación “B”
- La clasificación “C” estará representada por los restantes artículos, 1,300, siendo también el porcentaje restante el que le corresponde; en este caso será del 65%.

Estructurado lo anterior, se procederá a iniciar el proceso de reclasificación, pues artículos clasificados como “A” pueden pasar a ser “B”; algunos “B” pueden pasar a “C”; otros “C” pueden pasar a ser “A” y/o “B”, o bien pasar de “B” a “A”. Por eso se requiere de mucho criterio, así que este método no es de mucho fiar.

CLASIFICACIÓN POR UTILIZACIÓN Y VALOR

Para efectos de este método de control de inventarios, están en juego dos factores muy importantes:

- El costo unitario de los artículos
- El consumo promedio o esperado (también puede referirse a las unidades vendidas).

Mediante este método se conjugan dos elementos importantes, pues no solamente se toma en cuenta el costo de los artículos sino también el consumo. Así, un artículo que tenga costo bajo pero con un consumo elevado, quedará dentro de la clasificación “A”, esto no resulta ilógico puesto que si el artículo llegara a faltar pudiera crear un gran problema en la empresa.

Para implantar este método de control de inventarios deberá procederse así:

- Determinar (para efectos de cada artículo) el consumo promedio obtenido en los últimos meses, y anotarlo en una lista.
- Se escribe en dicha lista el costo unitario de cada artículo.
- Desglosar una relación de las existencias en el almacén en donde se va implantar este método.

Se elabora una tarjeta con los datos siguientes:

Nombre del artículo		Código	
(1) Fecha	(2) Costo unitario	(3) Consumo	(4) Valor de Utilización (2) x (3)
28/ III / 2008	\$ 67,425.00	79	\$ 532,657.50

La fecha (1) se refiere al tiempo en que se hizo el estudio para implementar este método de control de inventarios. Por eso, cada vez que se efectúe la revisión de la clasificación deberá anotarse aquella en la cual se llevo a cabo.

El valor de utilización (4) es el resultado de haber multiplicado el costo unitario (2) por el consumo (3).

El procedimiento para determinar la clasificación A B C es el siguiente:

- Se colocan las tarjetas en un tarjetero, en orden decreciente, tomando como referencia para este efecto, el valor de utilización.
- Se toma una regla y se mide el largo que ocupan las tarjetas.
- Se determina el porciento de centímetros que abarcara la clasificación “A”. Por ejemplo, si el largo total es de 60 centímetros y el porciento es 15%, entonces puede decirse que las tarjetas comprendidas en los primeros 9 centímetros (15% sobre 60

centímetros) corresponden a esta clasificación. Se cuentan las tarjetas, de la primera hasta el tope de 9 centímetros, y en esta medida se coloca una división. Estas tarjetas constituyen la clasificación “A”.

- Para determinar los artículos que corresponden a la clasificación “B”, se adhiere otro porcentaje arbitrario, que puede ser del 20%; así, las tarjetas comprendidas en 12 centímetros (20% sobre 60 centímetros) corresponderán a esta clasificación. Se cuentan las tarjetas y se pone una división.
- La clasificación “C” estará comprendida por las restantes tarjetas.
- Para cada clasificación se toma el número de tarjetas y se divide entre el total de ellos, llegándose al por ciento de artículos. En relación a los valores, se suma el valor de utilización de cada grupo de tarjetas (A, B o C), se divide entre el total de valor de utilización de todas ellas para determinar el por ciento individual de cada grupo.

Una vez efectuada la clasificación en A, B, C, viene la segunda etapa, que es analizar cada grupo para efectuar la reclasificación correspondiente, ya que el procedimiento para establecerlo es un tanto mecánico. En esta reclasificación deberá entrar en juego el criterio.

Con respecto a la clasificación A B C, cada una de ellas deberá ser objeto de un tratamiento diferente:

Clase A

1. Se lleva record de inventarios perpetuos.
2. Se calculan lotes económicos, puntos de reorden y niveles de seguridad, así como de faltantes permisibles.
3. Procurar que los pedidos sean frecuentes y por cantidades mínimas que acusen los estudios del punto anterior.
4. Es necesario revisar y supervisar las existencias con inventarios selectivos, efectuando una rotación diaria, semanario o mensual en los anaqueles.
5. Los pedidos de compras deben ser revisados y aprobados por una persona asignada para el control de los inventarios.
6. Se elabora un reporte mensual para la dirección.

Clase B

1. Se establecen ciclos fijos de reorden o por contrato de entrega de proveedores con fechas, o periodos fijos para el año.
2. Mantener existencias de reserva adicionales al programa de producción en cantidades limitadas, con base en cálculos estadísticos de consumo de tres meses anteriores.
3. No es necesario recurrir a tarjetas de records de inventario permanente.
4. Se calcula el punto de reorden de acuerdo con los máximos y mínimos de existencias.
5. Se establece un método de doble depósito para ordenar cuando se llegue a la cantidad mínima.
6. Los pedidos deben ser autorizados únicamente por el jefe del departamento de compras.

Clase C

1. No es necesario llevar records de inventario perpetuo.
2. Se calcula el punto de reorden.
3. Se establece un método de doble depósito.
4. Para compras no se elabora pedido por valor menor de \$1,000.00, se paga por caja chica.

El ejemplo anterior mencionado se refiere a una empresa fabril.

Para precisar conceptos, por punto de reorden, se entiende: *“el momento en el cual debe fincarse un pedido para reabastecer el almacén, y está representado por el nivel de existencias, precalculado para soportar el paso del tiempo en que se recibe la mercancía que ha sido solicitada”*.⁸

⁸ Molina Aznar, Víctor E.; Organización de Almacenes y Control de Inventarios, Editorial ECASA, México, 2005, pág. 95.

1.10 CONTROL INTERNO SOBRE INVENTARIOS

El control interno sobre los inventarios es importante, ya que “*los inventarios son el aparato circulatorio de una empresa de comercialización*”.⁹ Las compañías exitosas tienen gran cuidado de proteger sus inventarios. Los elementos de un buen control interno sobre los inventarios incluyen:

1. Conteo físico de los inventarios por lo menos una vez al año, no importando cual sistema se utilice.
2. Mantenimiento eficiente de compras, recepción y procedimientos de embarque.
3. Almacenamiento del inventario para protegerlo contra el robo, daño o descomposición.
4. Permitir el acceso al inventario solamente al personal que no tiene acceso a los registros contables.
5. Mantener registros de inventarios perpetuos para las mercancías de alto costo unitario.
6. Comprar el inventario en cantidades económicas.
7. Mantener suficiente inventario disponible para prevenir situaciones de déficit, lo cual conduce a pérdidas en ventas.
8. No mantener un inventario almacenado demasiado tiempo, evitando con eso el gasto de tener dinero restringido en artículos innecesarios.

⁹ “Fundamentos de Inventarios” <http://www.elprisma.com>: 10, I, 2010.

CAPÍTULO 2. VALUACIÓN DE INVENTARIOS

Existen numerosas bases aceptables para la valuación de los inventarios; algunas de ellas se consideran aceptables solamente en circunstancias especiales, en tanto que otras son de aplicación general.

Entre las cuestiones relativas a la valuación de los inventarios; la de principal importancia es la consistencia: *“La información contable debe ser obtenida mediante la aplicación de los mismos principios durante todo el periodo contable y durante diferentes periodos contables de manera que resulte factible comparar los Estados Financieros de diferentes periodos y conocer la evolución de la entidad económica; así como también comparar con Estados Financieros de otras entidades económicas”*.¹⁰

2.1 OBJETIVO DE LA VALUACIÓN

Uno de los objetivos del Control de Inventarios, es la determinación apropiada de la Utilidad Bruta ganada, lo que implica la deducción de los costos aplicables a los ingresos por ventas.

Si para determinar la Utilidad Bruta necesitamos como antecedente valorizar el inventario de mercancías, con ello resolvemos otro objetivo: que el Balance General refleje un valor apropiado para el activo, constituido por las mercancías en existencia. Este valor, desde el punto de vista de la posición financiera, corresponderá a un negocio en marcha y no al que se fijaría para el caso de la liquidación de la empresa.

Basados en la conexión que existe entre el Balance y el Estado de Pérdidas y Ganancias, podemos decir que la valuación correcta, depende que los Estados Financieros cumplan con su misión.

¹⁰ Morales Felgueres, Carlos; Control y Valuación de Inventarios, Editorial ECASA, México, 2001, pág. 17.

Es evidente que para llegar a una valuación apropiada, necesitamos seleccionar y después aplicar el principio, método, procedimiento o técnica que razonablemente refleje la posición financiera y los resultados obtenidos. Para evitar la distorsión de los resultados, es menester que el mismo método de valuación que se aplico para el inventario inicial, sea el que se aplique para la valorización del inventario final –principio de consistencia-. Cuando las circunstancias impongan la necesidad de cambiar las bases de valuación, será necesario considerar el tratamiento que deba darse a la desviación provocada por el cambio del procedimiento.

El problema de la valuación tiene especial importancia en periodos en que se susciten cambios intensos en los precios y entonces, es necesario considerar los siguientes factores:

1. Grado en que el cambio de los costos afecta a los precios de venta.
2. Importancia de la inversión que se tenga en los inventarios.
3. Posibilidad de que la alteración sea limitada y la protección que significa la tenencia de contratos de venta a futuro.
4. Índice de la rotación que tenga el inventario.

2.2 SELECCIÓN DE LA BASE DE VALUACIÓN

Cierto articulo puede tener al mismo tiempo diversos valores: precio de venta, valor de realización; neto de realización y valor de reposición.

A continuación se detallan los términos que lo ameritan:

1. Valor de realización: Es el precio normal de venta, disminuido de los gastos directos de enajenación.
2. Neto de realización: Es el valor de realización, menos la utilidad que habitualmente se obtenga en la enajenación.

3. Valor de reposición: Es el precio de mercado.

Obviamente, los inventarios no podrán valorizarse a su precio de venta o a su valor de realización, porque ello equivaldría a considerar utilidades anticipadamente, las que se realizan hasta que la enajenación se perfecciona. Sin embargo, en las industrias extractivas en las que existe un mercado inmediato para sus productos y solo en aquellos casos en que se considera que la utilidad depende más bien de la producción que de la venta, es permisible que el inventario se valore a su valor de realización.

Los argumentos anteriores, nos conducen a la conclusión de que los inventarios se valoricen a su precio de costo o conservadoramente a su valor de mercado o sea a su valor neto realizable, cuando el último sea inferior al primero, como regla general.

2.3 CONCEPTO DE PRECIO DE COSTO

Muchos de los métodos de valuación de los inventarios, se refieren al “costo”. *“Todo el mecanismo contable se basa en el precio de costo, lo que implica que los inventarios se expresen a su precio de costo. En relación a los inventarios, el costo puede definirse como la suma de todas las erogaciones y gastos incurridos directa o indirectamente para producir o adquirir cierto artículo en su calidad y localización existentes”*.¹¹

¿Cuáles son los gastos o erogaciones aplicables al costo? Se acepta como regla general, no incorporar dentro del costo los gastos generales y administrativos no relacionados claramente con la fabricación o la compra. También por razones prácticas –para evitar el prorrateo- se acepta no incluir los gastos sobre compras.

11 Morales Felgueres, Carlos; Control y Valuación de Inventarios, Editorial ECASA, México, 2001, pág. 19.

Frecuentemente nos referimos al costo relacionándolo a ciertos adjetivos y así decimos: costo histórico, costos predeterminados y costos estándar; estas adjetivaciones condicionan el concepto del costo, para relacionarlo a dos factores:

- a) En cuanto a su naturaleza: costos reales o estimados y,
- b) En cuanto al tiempo: histórico o pasado y estimados o futuros.

Aclaremos esta clasificación, tratando de definir los términos:

Costos Históricos.- Son los costos reales incurridos durante cierto lapso de tiempo pasado.

Costos Estimados.- Son los que se presuponen para el futuro y que podrán coincidir o no con los costos reales que se vayan a obtener. Contablemente, los costos estimados se conocen como costos predeterminados y como costos estándar.

Costos Predeterminados.- Son los que resultan de una estimación lo más apegada posible al costo real que corresponda a ciertas condiciones futuras. Esta estimación será tan acertada cuanto más estables sean las situaciones que inciden para los elementos de la producción; cuando no exista una fijeza en cuanto a unidades y precios, los costos deberán manejarse a base del costo real o en su caso, ciertos elementos podrán manejarse con costos predeterminados y aquellos –los variables- tratarse a su costo real.

Costos Estándar.- Costo Estándar quiere decir costo eficiente. Mientras los costos predeterminados no se consideran como cuotas de eficiencia, los estándares se refieren a costos que deben obtenerse bajo una condición de eficiencia asequible o en su caso, a una eficiencia ideal. Por supuesto, los costos unitarios estándar deben corresponder a las condiciones privativas de la empresa, dentro del marco de situaciones normalmente existentes.

Tanto los costos predeterminados como los estándar, bien sea el cierre del ejercicio o bien al finalizar una fracción del mismo, se ajustaran a los costos reales incurridos. Las variaciones entre unos y otros, se tratarán como sigue:

1. Se corrigen los costos estimados para el inventario de producción en proceso, artículos terminados y costo de ventas, en proporción al volumen manejado a través de estas cuentas.
2. Se saldan las variaciones contra el costo de ventas, por considerar que las diferencias son provocadas por ineficiencias en la producción y que por ende, no deben cambiarse los costos estimados para la producción en proceso y artículos terminados.
3. Se saldan contra Pérdidas y Ganancias, considerando que provienen de causas ajenas a la producción como pueden ser las huelgas, paros forzosos, etc. En el Estado de Pérdidas y Ganancias, se presentan generalmente, aumentando o disminuyendo el Costo de Ventas a precios estándar para llegar al costo real, aunque numéricamente, el resultado difiera del que se obtendría si parte de la variación hubiera afectado a las cuentas de inventarios.

2.4 VARIACIÓN DE LOS COSTOS

Los costos de adquisición y los de la producción cambian, conforme varían las condiciones económicas.

En un mercado inflacionario y dependiendo de la rapidez en la rotación de los inventarios, se presenta el caso de un brusco ascenso en el porcentaje de utilidad bruta, explicable por el hecho de tener ventas altas con costos bajos, lo que trae consigo reportar cuantiosas utilidades netas que al aplicarse al pago de Impuesto sobre la Renta, Participación de Utilidades a los Trabajadores y dividendos a los accionistas, la empresa se descapitaliza, ya que desaparecen fondos que deben destinarse a la recuperación de las mercancías vendidas, que tendrán que comprarse a precios caros. Esta peligrosa situación se evita conjugando ventas y costos referidos a signos monetarios con el mismo poder adquisitivo.

Por otra parte, en muchas ocasiones los artículos vendidos no se pueden identificar a su costo específico o al menos pretender esa identificación resultaría poco práctico.

Las consideraciones expuestas, dieron origen a diversos métodos para calcular los costos de los artículos aplicados a la fabricación o para su venta.

Comparando los resultados que se obtienen de la aplicación de los distintos métodos, apreciamos que ofrecen cifras diferentes; por eso existe el principio de consistencia que debe normar el registro de las operaciones.

Por otra parte, es aconsejable escoger el método que mejor se adapte a las condiciones económicas imperantes, para que los Estados Financieros arrojen razonablemente, la posición financiera y las utilidades o pérdidas conseguidas a una fecha determinada.

2.5 MÉTODOS DE VALUACIÓN

Presentamos a continuación, los métodos en uso:

1. Costos Identificados.
2. Primeras Entradas – Primeras Salidas, conocido por su abreviatura PEPS.
3. Ultimas Entradas – Primeras Salidas, conocido por las siglas UEPS.
4. UEPS – Monetario.
5. Costos Promedios.
6. Otros Métodos.
7. Detallistas.

2.6 COSTOS IDENTIFICADOS

Cada compra se maneja por separado. El consumo o la venta se valoriza al costo exacto y específico que corresponde al lote de donde proviene.

No tiene mucha aplicación, ya que su funcionamiento requiere de mucha atención y trabajo contable de mucho detalle. Se usa sin embargo, para costear artículos perecederos o de unidades especiales que se compran para destinarlas a cierta producción específica o bien para el manejo de artículos valiosos en el ramo de joyería y de arte.

2.7 PEPS

Se le conoce como el método clásico de costeo. Se basa en el supuesto de que los artículos que se reciban primero, son los primeros que se despachan. El problema que se presenta en el funcionamiento de este método, radica en el costeo de una requisición que contiene artículos que deben marcarse a un costo y su complemento a un precio diferente.

Ejemplo:

COMPRAS MES ENERO 2008 ARTÍCULO "X"			
FECHA	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Enero 1°	50	\$10.00	\$500.00
Enero 11	100	\$15.00	\$1,500.00
TOTALES	150		\$2,000.00

Consumos:

Enero 3: 40 unidades, en Enero 12: 40 unidades. Como vemos, la primera salida se costeará a \$10.00 ya que se cuenta con suficiente existencia a ese precio, pero una vez despachada la primera salida, solo nos queda una existencia de 10 unidades y para completar la requisición de la segunda salida necesitamos echar mano de 30 unidades provenientes de la última compra.

En consecuencia, las salidas se costearán como sigue:

VENTAS MES ENERO 2008 ARTÍCULO "X"			
FECHA	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Enero 3	40	\$10.00	\$400.00
Enero 12	10	\$10.00	\$100.00
Enero 12	30	\$15.00	\$450.00
SUMA	80		\$950.00
EXISTENCIA FINAL	70	\$15.00	\$1,050.00

Es lógico según los datos de este ejemplo, que el inventario final quede valorizado a los últimos precios, ya que las primeras compras han quedado agotadas.

Si un régimen de alza de precios los inventarios finales se valorizan a precios altos, automáticamente estamos disminuyendo el Costo de Ventas. Esta implicación hace que este método sea apropiado cuando no existen aumentos de precios significativos.

2.8 UEPS

Ya sabemos que al revés del método anterior, las salidas se costean al último precio de compra hasta que se agoten las últimas adquisiciones, para costear las unidades complementarias a una compra anterior.

El propósito de este método es determinar el Costo de Ventas o de Producción, lo más cercano posible al costo de mercado de los artículos que se destinan a la venta o a su transformación.

Ejemplo:

COMPRAS MES ENERO 2008 ARTÍCULO "X"			
FECHA	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Enero 1°	50	\$10.00	\$500.00
Enero 11	100	\$15.00	\$1,500.00
TOTALES	150		\$2,000.00

En consecuencia, las salidas se costearán como sigue:

VENTAS MES ENERO 2008 ARTÍCULO "X"			
FECHA	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Enero 3	40	\$10.00	\$400.00
Enero 12	40	\$15.00	\$600.00
SUMA	80		\$1,000.00
EXISTENCIA FINAL	70	\$15.00	\$1,000.00

Se observa que aplicando este método y de acuerdo con los datos empleados conseguimos los siguientes resultados:

- a) Obtenemos un Costo de Ventas o de Fabricación mayor si empleamos el PEPS: UEPS \$1,000.00 vs. PEPS \$950.00.

- b) Presentamos un Inventario Final menor al que se obtiene mediante el PEPS: UEPS \$1,000.00 vs. PEPS \$1,050.00.

En resumen: con la aplicación del UEPS lo que se aumenta al Costo de Ventas o de Producción, es lo que se disminuye en el valor del inventario.

2.9 UEPS MONETARIO

Las exigencias actuales del mercado, hacen inadecuada la aplicación de los métodos tradicionales de la Contabilidad. Por una parte, necesitamos estimar razonablemente los resultados, mediante la comparación de los ingresos actuales con costos actuales. Por otro lado, existen empresas que venden una gran variedad de artículos, razón por la cual resulta impráctico, tardado y a veces imposible aplicar los diferentes costos unitarios a los que se de adquirió un mismo artículo, de acuerdo con las capas correspondientes.

El método UEPS- Monetario resuelve los problemas anteriores, considerando a los inventarios globalmente como unidades de valor y prescindiendo de las innumerables alteraciones en los precios que sufre cada artículo, para referirse al cambio que al final de un periodo arroje las comparaciones de los valores actuales del inventario final con los que corresponden a los costos del inventario inicial o del año-base.

Existen dos procedimientos en la aplicación del UEPS-Monetario:

1. Método de Doble Extensión y,
2. Método de Índices Encadenados.

- MÉTODO DE DOBLE EXTENSIÓN

Este método debe su nombre al hecho de que su desarrollo se basa en el manejo del inventario final a dos valores: al costo corriente o actual y al costo prevaleciente al inventario inicial o “inventario-base”. Este inventario-base es el que resulta de valorar las unidades actuales al costo que se tenía en el año en que se inicia el sistema. En esta forma, la base comparativa del inventario final de cada año permanece con costos inalterables que son los del año-base. Así la valuación de cada inventario final se “extiende” para determinar dos valores globales: el de costos actuales y el que se tendría valorizando las unidades actuales al precio básico.

Suponemos los siguientes datos:

Concepto	Unidades	Costo	Total
Inventario Inicial	1000	\$100.00	\$100,000.00
Inventario Final	1400	\$130.00	\$182,000.00

Podríamos decir que el valor del inventario final es del 182% del inventario inicial, lo que es una verdad “a medias”, porque para obtener el índice real, necesitamos basarnos en el mismo número de unidades. Si hablamos de 1400 unidades, su equivalencia a \$100.00 sería de \$140,000.00 o sea el Costo-Base. Dividiendo el valor del inventario final de \$182,000.00 entre \$140,000.00, decimos que el índice es de 130%.

Observamos entonces, que el inventario final ha aumentado en 400 unidades que al precio de \$130.00, representan \$52,000.00. Así podemos decir que el Inventario Final conforme al UEPS-Monetario es de \$152,000.00 y que se forma de la siguiente manera:

Unidades	Costo	Total
1000	\$100.00	\$100,000.00
400	\$130.00	\$52,000.00
Suma		\$152,000.00

Los datos anteriores quedan expuestos en el siguiente desarrollo:

Inventario Final valorizado a costos actuales	\$182,000.00
÷ Factor Deflacionario	130%

Inventario Final Deflactado	\$140,000.00
Inventario Final a Costos de esa fecha	\$100,000.00

Aumento del Inv. Final a Costos Iniciales	\$ 40,000.00
x Factor de Inflación del año	130%

Capa a valor UEPS	\$ 52,000.00
+ Inventario Inicial	\$100,000.00

Inventario Final a UEPS-Monetario	\$152,000.00
Contra Inventario Final a Costos actuales	\$182,000.00

Efecto UEPS	\$ 30,000.00

Integración del Inventario Final a UEPS-Monetario:	
Inventario-Base	\$100,000.00
1ª Capa	\$ 52,000.00

	\$152,000.00

El desarrollo anterior nos muestra el proceso deductivo para llegar a determinar el valor del inventario a UEPS-Monetario; sin embargo, en la práctica el cálculo es sumamente sencillo:

Años			
Conceptos	20X0	20X1	
Costo Actual	\$100,000.00	\$182,000.00	
Costo Año-Base	\$100,000.00	\$140,000.00	
UEPS-Monetario	\$100,000.00	\$152,000.00	
	Año-Base	UEPS	
Costo Año-Base	\$100,000.00	\$100,000.00	
Capa	\$40,000.00	\$52,000.00	(40,000 x 1.3)
<u>Total</u>	<u>\$140,000.00</u>	<u>\$152,000.00</u>	

- MÉTODO DE ÍNDICES ENCADENADOS

Este procedimiento (más ágil que el de Doble Extensión) es especialmente aplicable en aquellos casos en que el inventario está formado por una amplia variedad de artículos, sujetos a frecuentes cambios en su tecnología y por ende, a intensas fluctuaciones en precio.

Explicamos a continuación, el funcionamiento del sistema:

1. Se valoriza el inventario final a los precios de reposición al fin del ejercicio y a los costos del ejercicio anterior. Dividiendo el valor actual entre el anterior, obtenemos el índice del ejercicio.

2. Multiplicando el índice del año por el acumulado del ejercicio anterior obtenemos el índice acumulado actual. En el primer ejercicio, el índice del año es igual al índice acumulado.

3. Si dividimos el inventario a los precios actuales entre el índice acumulado, obtenemos el “Costo-Año Base”.
Para integrar el Costo-Año Base, partimos del inventario inicial del ejercicio en que se adopta el sistema, más los aumentos o disminuciones ocurridos.

4. El valor UEPS-Monetario, se forma recogiendo del Costo Año Base, el inventario inicial mas la suma algebraica de los aumentos y disminuciones, valorizados cada uno, al índice acumulado que le corresponde.

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

Ejemplo:

Existencias al 1º Enero 20X1 \$180,000.00					
Costo Año Anterior				Costo Año Actual	
Artículo	Unidades	Unitario	Total	Unitario	Total
Existencias al 31 de Dic. 20X1:					
A	7,600	\$ 2.00	\$ 15,200	\$ 2.20	\$ 16,720
B	6,650	\$ 5.00	\$ 33,250	\$ 5.50	\$ 36,575
C	9,500	\$ 8.00	\$ 76,000	\$ 8.40	\$ 79,800
D	11,400	\$ 7.00	\$ 79,800	\$ 7.20	\$ 82,080
TOTAL			\$ 204,250		\$ 215,175
% de Inflación			x 105.35		
			<u>\$ 215,175</u>		

Existencias 20X2					
Costo Año Anterior				Costo Año Actual	
Artículo	Unidades	Unitario	Total	Unitario	Total
Existencias al 31 de Dic. 20X2:					
A	7,800	\$ 2.20	\$ 17,160	\$ 2.50	\$ 19,500
B	6,500	\$ 5.50	\$ 35,750	\$ 5.75	\$ 37,375
C	10,000	\$ 8.40	\$ 84,000	\$ 8.50	\$ 85,000
D	12,000	\$ 7.20	\$ 86,400	\$ 7.40	\$ 88,800
TOTAL			\$ 223,310		\$ 230,675
% de Inflación			x 103.30		
			<u>\$ 230,675</u>		

Existencias 20X3					
Costo Año Anterior				Costo Año Actual	
Artículo	Unidades	Unitario	Total	Unitario	Total
Existencias al 31 de Dic. 20X3:					
A	7,500	\$ 2.50	\$ 18,750	\$ 2.00	\$ 15,000
B	6,300	\$ 5.75	\$ 36,225	\$ 5.50	\$ 34,650
C	9,500	\$ 8.50	\$ 80,750	\$ 8.00	\$ 76,000
D	11,000	\$ 7.40	\$ 81,400	\$ 7.00	\$ 77,000
TOTAL			\$ 217,125		\$ 202,650
% de Inflación			x 93.33		
			<u>\$ 202,650</u>		

Calculemos los índices acumulados y los inventarios AÑO/BASE:

		A	B	C	D	B/D
		C.An/Ant.	Cos/Act.	Ind.Ano	Ind.Act.	Inv. A/Base
Inicial	20X1	\$ 180,000	\$ 180,000	1.00	1.00	\$ 180,000
Fin	20X1	204,250	215,175	1.05349	1.05349	204,250
Fin	20X2	223,310	230,675	1.03298	1.08823	211,973
Fin	20X3	217,125	202,650	0.93333	1.01568	199,521

Fin 20X1	Costo	Base		UEPS
Base	\$ 180,000	x 1		\$ 180,000
Capa I	24,250	x 1.05349		25,547
	<u>\$ 204,250</u>			<u>\$ 205,547</u>
Fin 20X2				
Base	\$ 180,000	x 1		\$ 180,000
Capa I	24,250	x 1.05349		25,547
Capa II	7,723	x 1.08823		8,404
	<u>\$ 211,973</u>			<u>\$ 213,951</u>
Fin 20X3				
Base	\$ 180,000	x 1		\$ 180,000
Remanente C/I	19,521	x 1.05349		20,565
	<u>\$ 199,521</u>			<u>\$ 200,565</u>

MANEJO CONTABLE DEL UEPS MONETARIO

El UEPS Monetario no es un sistema de control de inventarios, sino exclusivamente, un método de valuación de las existencias que arrojan los registros contables que lleva la empresa; esas existencias han sido valorizadas en libros de acuerdo con los costos obtenidos según el procedimiento seguido, ajustados para que el total del inventario concuerde con el valor UEPS Monetario.

En estas condiciones, es erróneo decir que el UEPS Monetario es inaplicable, cuando debiera decirse que el método de control de los inventarios que se haya seguido es el inaplicable o por lo menos, defectuoso.

Debe quedar claramente establecido, que el UEPS Monetario no es un método o sistema para el registro de las operaciones diarias de entradas y salidas de mercancías que permita valorizar en forma continua las existencias a un costo UEPS Monetario de cada artículo y por ende, producir el valor UEPS Monetario Global. Ya que la filosofía del UEPS Monetario consiste en evitar la valuación de cada artículo, aplicando su técnica con base en los totales de los inventarios a diversas fechas.

EL UEPS MONETARIO Y LOS INVENTARIOS PERPETUOS A COSTOS PROMEDIO

Cuando se llevan Inventarios Perpetuos a costo promedio, las entradas a precios diversos forman un valor total que dividido entre las unidades en existencia, produce como resultado, el valor unitario-promedio. Las salidas se cotizan aplicando el último valor unitario promedio, lo que produce el abono al Almacén, con cargo a Fabricación o al Costo de Ventas, según sea el caso.

Mediante este procedimiento, a fin del mes tenemos un saldo en la cuenta de Almacén y otro en la cuenta de Costo de Ventas. Cabe preguntarse si estos saldos concuerdan con la corriente inflacionaria ocurrida; cabe preguntarse si los resultados mensuales mostrados por los Estados Financieros son confiables.

Tratando de contestar a estas interrogaciones, necesitamos valorar nuestros inventarios de acuerdo con la teoría UEPS. Conforme a este método, las salidas de mercancías valuadas a los últimos costos de reposición, producirían un abono a la cuenta de Almacén mayor que la cantidad que obtuvimos al considerarlas a un precio promedio, influido por los bajos precios que corresponden a mercancías que se compraron a costos reducidos. Así decidimos a priori, que el saldo de Almacén se encuentra sobrevaluado.

Por otra parte, si las salidas de mercancías se hubieran cotizado a un costo unitario mayor que el costo promedio, tendríamos un cargo a Costo de Ventas mayor que la cantidad contabilizada.

Las consideraciones anteriores nos conducen a la necesaria aceptación de la valuación a UEPS Monetario. Se necesita resolver si esa valuación debe realizarse solamente hasta la terminación del ejercicio anual, cuando formulamos el Balance General o si debe de practicarse mensualmente para que los Estados Financieros mensuales arrojen cifras razonables.

En primer lugar, se necesita determinar los valores a UEPS Monetario y compararlos contra el saldo del inventario a costos actuales –efecto UEPS- y calcular el complemento al Costo de Ventas, para estar en condiciones de precisar la importancia que representa el ajuste a la valuación UEPS. Dependiendo de la necesidad de aceptar dicha valuación y considerando la mayor o menor intensidad con que cambien los precios, se estará en posibilidad de decidir si el ajuste debe hacerse anual o mensualmente.

Cuando se decide por la conveniencia de ajustar mensualmente la cuenta de Inventarios y Costo de Ventas, existen las siguientes alternativas:

- Determinar el ajuste siguiendo el procedimiento “técnico”. Su aplicación no requiere precisamente de efectuar un recuento físico de las mercancías; basta con formular una relación de existencias a su precio de costo e importe, según datos de las tarjetas de Almacén.

La solución es factible cuando se manejan pocos artículos o en caso contrario, formando lotes homogéneos en cuanto a características y precios, rotación, etc. Por el contrario, es impropia esta alternativa, cuando se manejan muchas clases de artículos que no admiten su lotificación.

Por supuesto, hablando en términos generales, excluyendo la suposición de que exista un sistema computarizado.

- Cuando es impráctico formular una relación mensual de existencias, se puede seguir las siguientes preposiciones:

1. El libro Mayor arroja los siguientes datos al fin del primer mes del año de 20X1. (El ejemplo se basa en los números obtenidos al fin del año 20X3, anterior):

Inventario Inicial	\$ 199,521
Compras	520,479

	720,000
Inventario Final	209,197

Costo de Ventas	<u>510,803</u>

Con los datos anteriores, se calculan los siguientes elementos:

$$\text{Índice Mensual: } \frac{209,197}{199,521} = 1.0485$$

$$\text{Índice Acumulado: } 1.0485 \times 1.0157 (\text{Ac. } 20X3) = 1.065$$

$$\begin{array}{r} \text{Costo/Base:} \quad 209,197 \\ \hline \quad \quad \quad 1.065 \end{array} = \$ 196,429$$

$$\text{Capa II: } 199,521 - 196,429 = (3,029) - 19,521 \text{ (Remanente de Capas)} = 16,429$$

Cálculo del Inventario a valor UEPS:

Costo Base	180,000		180,000
Remanente Capa I	16,429	x 1.05349	17,308
	<hr/>		<hr/>
	196,429		<u>197,308</u>

La secuela seguida es acorde con el procedimiento técnico; sin embargo, a falta de las unidades que de cada artículo componen el inventario, no se ha podido determinar con precisión el índice del ejercicio, lo que se logra cotizando las unidades del inventario final a los precios del inventario inicial; si fallamos en este índice, también fallaremos con el índice acumulado. A pesar de esta salvedad, el cálculo propuesto puede dar resultados aproximadamente aceptables, lo que podrá corroborarse en el momento en que se practique un inventario detallado o mediante la comparación con los resultados que se obtengan de la aplicación de las otras alternativas que se mencionan a continuación.

2. Aplicar los índices que formula el Banco de México, bien sea de precios al mayoreo o de precios al consumidor.
3. Aplicar índices formulados por la propia empresa, basados en la tendencia de los precios de los principales artículos con que comercia. En caso de que existan variaciones anormales, pueden ponderarse los precios del último ejercicio de acuerdo con las expectativas que se estimen para el presente año, reflejando su evolución en forma mensual.

4. Para evitar la distorsión de resultados causados por la aplicación de índices equivocados, es necesario aplicar el buen criterio, basándonos en la consideración de si el ajuste mensual concuerda con las expectativas esperadas para el fin del ejercicio.

En fin, para evitar la discrepancia entre índices teóricos y los reales, es imprescindible que se aplique el procedimiento “técnico”, por lo menos en forma semestral.

MÉTODO DE DETALLISTAS CON BASE EN UEPS MONETARIO

El Método de Detallistas, las existencias se valorizan a su precio de venta. Sin embargo, al revertir el inventario final al precio de venta, aplicando un porcentaje global a precio de costo, lo que se está haciendo es valorizar el inventario a costos promedio.

Ejemplo:

UNIDADES

VALORES

Entradas	Salidas	Existencias	Precio Promedio	D	H	S
		1,000	\$ 100.00			100,000
	500	500	100.00		50,000	50,000
1,000		1,500	283.33	375,000		425,000
	1,000	500	283.33		283,333.33	141,666.67

RESUMEN

Inventario Inicial	1,000	100.00	100,000.00
Compras	1,000	375.00	375,000.00
Suma	2,000		475,000.00
Inventario Final	500	283.33	141,666.67
Costeo de Ventas	<u>1,500</u>	222.22	<u>333,333.33</u>

Lo anterior prueba que a pesar de que la mercancía se maneja en base de su precio de venta, la contabilidad reporta los inventarios al costo promedio.

Este caso nos muestra que el Costo de Ventas se basa en un costo promedio de \$222.22 por unidad, cuando sabemos que habrá que reponer la mercancía a \$375 o quizá a mayor precio. Las utilidades que se reportan si se repartieran, producirían una descapitalización de la empresa. Es evidente que el Costo de Ventas debiera basarse no en costos históricos, sino en valores actuales.

Lo anterior conduce a proponer que el Método de Detallistas se aplique haciendo uso del Costo UEPS Monetario.

CONCLUSIONES DEL UEPS MONETARIO

- El método UEPS Identificado requiere el costeo de cada artículo, siguiendo los distintos precios que componen las existencias, para valorizar cada salida aplicando el último costo disponible y su complemento al precio de la capa anterior. No cabe duda que el sistema es inoperante, con un volumen cuantioso de operaciones y cuando se maneja una gran variedad de artículos que cambian sus costos con frecuencia.

- *“Los métodos UEPS Monetario, permiten que los costos se determinen con base en los valores de la última entrada al almacén, sin que sea necesario un control analítico de los movimientos de cada artículo”¹²*
- *“Cuando los artículos en inventario tienen poca variación en el transcurso de los años, la técnica de Doble Extensión es adecuada, porque es fácil identificar los artículos de años posteriores con los del año base y correlacionar sus costos. En aquellos casos en que la composición de los inventarios tiene variación, la identificación de los costos del año base se dificulta y entonces es preferible usar la técnica denominada UEPS en Cadena, porque solo requiere conectar los artículos del inventario final con los del inventario del año anterior y después a través de los índices, se determinan los valores del año base. La flexibilidad de aplicación del método UEPS en Cadena, permite que su implantación en las empresas que desean determinar sus costos con base en las últimas entradas al almacén, resulte altamente recomendable”¹³*
- Las cantidades que se llevan a la cuenta de Reserva para Valuación de Inventarios – cuando estos se llevan a costos actuales- reciben el nombre de “Efecto UEPS”, porque representan la diferencia en la valuación de los inventarios a costos actuales y a valor UEPS.
- La aplicación del UEPS Monetario en un régimen de alza de precios, produce un aumento al Costo de Ventas que compensa el incremento que han tenido las ventas, pero otra parte, rebaja injustamente el valor de los inventarios. Según la cuantía de esta rebaja, puede considerarse la necesidad de revaluar este Activo Circulante.

12-13 Muñoz N., Roberto; Estudio Practico del Método de Valuación de Inventarios denominado UEPS Monetario, Ediciones Fiscales ISEF.

- Desde el momento en que el UEPS produce Costos de Venta altos, su adopción es aconsejable en un régimen de inflación. Cuando se espera un declive o bajas en el nivel de precios, no deberá emplearse el método UEPS. Es importante tener en cuenta que UEPS es un diferimiento de los impuestos, mismos que se pagarán cuando se reduzca el nivel del inventario o a la liquidación de la empresa.
- *“Si los impuestos a pagar por la empresa son bajos o para contribuyentes exentos, muy poco o nada se ganaría en flujo de efectivo a través de la adopción del método UEPS”*
“Sin embargo, es importante conocer si la tasa de impuestos no aumentará en forma significativa en un futuro próximo, ya que este método es un diferimiento de impuestos y no tendría caso dejar de causarlos en este momento a una tasa baja para tributar posteriormente con una tasa mayor”.¹⁴
- Es necesaria una buena política de reposición de inventarios, pues de otra forma se corre el riesgo de vender a precios actuales con costos anteriores.

14 Muñoz N., Roberto; Estudio Practico del Método de Valuación de Inventarios denominado UEPS Monetario, Ediciones Fiscales ISEF.

2.10 COSTOS PROMEDIOS

En virtud de la diversidad de formas para calcular el precio promedio, se apuntan los siguientes métodos:

- a) Promedio Simple o Media Aritmética
- b) Promedio Ponderado
- c) Promedio Movable
- d) Costo Mensual Promedio

2.11 PROMEDIO SIMPLE

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

Ejemplo:

$$\frac{25}{2} = 12.50 \quad \text{A continuación se ve el movimiento completo:}$$

COMPRAS			
FECHA	UNIDADES	COSTO	TOTAL
Enero 1o	50	\$ 10.00	\$ 500.00
Enero 11	100	\$ 15.00	\$ 1,500.00
Suma			<u>\$ 2,000.00</u>
SALIDAS			
FECHA	UNIDADES	COSTO	TOTAL
Enero 3	40	\$ 10.00	\$ 400.00
Enero 12	40	\$ 12.50	\$ 500.00
Suma			<u>\$ 900.00</u>
EXISTENCIA FINAL	<u>70</u>		<u>\$ 1,100.00</u>

Si dividimos \$1,100.00 entre las 70 unidades, obtendríamos un costo promedio de \$15.714285 lo que es un absurdo, ya que resulta superior al precio más alto de las compras realizadas. El saldo final de la tarjeta se explica porque:

se tiene en existencia 10 piezas a \$10.00	\$ 100.00
más 60 unidades compradas a \$15.00	\$ 900.00

	\$ 1,000.00

A la suma anterior hay que agregar la subvaluación de 40 piezas salidas el 12 de enero y que se cotizaron a \$12.50 contra su

precio de compra que fue de \$15.00 o sea: 40 x \$2.50	\$ 100.00

Saldo Final	<u>\$ 1,100.00</u>

Si para verificar la corrección del saldo necesitamos remontarnos a los precios de compra y a las diferencias en la valuación de las salidas, entonces ya no se está aplicando un precio promedio, sino costo PEPS; aparte del absurdo en que se incurre si se calcula el costo promedio unitario. La falta de fundamento matemático, hace que este sistema sea inaplicable en la práctica.

2.12 PROMEDIO PONDERADO

Este procedimiento obliga a considerar las unidades compradas y el valor total de las mismas. El promedio de costo unitario se calcula dividiendo el valor entre el número de piezas, las unidades salidas se costean a este precio hasta que se efectúe una nueva compra, momento en que se hace nuevo cálculo del promedio. El promedio actual, resulta de dividir el saldo monetario entre las unidades de existencia. El inconveniente de este método, estriba en que el promedio debe considerar las decimales necesarias para verificar los resultados; sin embargo el peor defecto consiste en que estabiliza el costo de los consumos y de las existencias, durante un periodo de tiempo – mientras duran las existencias -, cuando en ese mismo lapso, ocurren fluctuaciones de precios en el mercado.

Ejemplo:

Entradas:

Suma de las compras: 150 unidades con valor total de \$ 2,000.00

Salidas:

Enero 3 40 unidades a \$10.00 \$ 400.00

Enero 11 Existencia: 110 unidades con valor de \$ 1,600.00

Precio Promedio: 1,600
----- = 14.545454
110

Enero 12 40 unidades a \$14.545454 \$ 582.00

Existencia: 70 unidades con valor de **\$ 1,018.00**

2.13 PROMEDIO MOVIBLE

Este método aplica un precio por cierto periodo de tiempo, digamos 3 o 6 meses. El efecto es minimizar las fluctuaciones de precios durante ese lapso.

Obviamente, la aplicación de este método no es aconsejable, porque mientras se use un precio distante del real, se estarán inventando resultados – lo que equivale a vivir en el error – invalidando la necesidad de llevar una contabilidad. A corto plazo, tendrán que corregirse los valores del inventario y del costo de lo vendido a sus cifras reales.

2.14 COSTO MENSUAL PROMEDIO

Pensando en evitar uno de los peores inconvenientes del método del Promedio Ponderado y que consiste en costear cada salida y de tener que recalcular el precio promedio cuando una compra se hace a un costo diferente, se considero que al emplear un promedio mensual, se ahorraría un enorme volumen de trabajo y de errores.

Para calcular el promedio mensual, se suma el valor del inventario al principio del mes al importe de las compras o entradas del mes; el total se divide entre las unidades del inventario inicial, mas las entradas, también en unidades; el resultado es el promedio que corresponde a las unidades que se tendrían en existencia, si no hubieran salido en el mes.

Ejemplo:

El costo promedio por unidad que se obtiene:

$$\frac{500 + 1,500}{50 + 100} = \$ 13.3333$$

Entonces tenemos:

Un Costo de Ventas por 80 unidades a 13.333	\$ 1,066.67
Un Inventario Final de 70 unidades a 13.333	\$ 933.33
Suma:	<u>\$ 2,000.00</u>

Se aprecian las siguientes diferencias:

	PROMEDIO MENSUAL	PROMEDIO PONDERADO	DIFERENCIA
Costo de Ventas	\$ 1,066.67	\$ 982.00	\$ 84.67 +
Inventario Final	\$ 933.33	\$ 1,018.00	\$ 84.67 -

El método que se analizó tiene la desventaja de que las requisiciones no pueden costearse de inmediato y habrá que esperar hasta después del cierre mes; en ocasiones se resuelve este problema usando el costo promedio del mes anterior, lo que si bien produce resultados diferentes, las variaciones quedarán compensadas a lo largo del tiempo.

El periodo de acumulación de las entradas no necesariamente debe ser de un mes, ni el fin del periodo tenga que coincidir con el cierre del mes.

2.15 MÉTODO DE EXISTENCIAS NORMALES

Este método se basa en la presunción de que siempre se debe llevar una existencia que responda a los requerimientos de la producción o de las ventas. Esta existencia se lleva a un costo a largo plazo, en tanto que las existencias excedentes se valorizan sobre otra base – generalmente al costo o al valor de mercado, el que sea menor -.

El inventario básico se mantiene por un periodo de varios años.

Este método no se apega a los requisitos contables y fiscales, por lo que se considera que no es aconsejable su aplicación.

2.16 MÉTODO DEL COSTO DE REPOSICIÓN

El inventario se valoriza al costo en que se incurriría para reponerlo a los precios actuales y de acuerdo a las condiciones prevalecientes. No es igual al UEPS, porque este último aplica los últimos costos incurridos que aparecen en libros, los que pueden ser diferentes a los costos de reposición y que se refieren a la fecha actual.

2.17 NORMAS DE VALUACIÓN

El 18 de marzo, CINIF (Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C.) publicó el proyecto para auscultación de la NIF C-4, Inventarios, la cual sustituirá al Boletín C-4 del mismo nombre. El periodo de auscultación termina el 18 de junio de 2010.

El proyecto contiene tanto modificaciones al Boletín anterior como la inclusión de lineamientos no considerados previamente, los cuales se listan a continuación:

Modificación al Boletín C-4

- ✓ *Eliminación del costeo directo como sistema de valuación.*
- ✓ *Eliminación del método de valuación UEPS.*
- ✓ *En la valuación del inventario, el Boletín C-4 establecía que, bajo ciertas circunstancias, el costo de adquisición de los inventarios debería modificarse sobre la siguiente base: “Costo o valor de mercado, el que sea menor, excepto que: (1) el valor del mercado no debe exceder del valor de realización y que (2) el valor del mercado no debe ser menor que el valor neto de realización“. La NIF C-4, establece que esa modificación debe hacerse únicamente cuando la base del valor neto de realización sea inferior al costo de adquisición.*

- ✓ *Aclara el tratamiento contable de las adquisiciones de inventarios a plazos.*
- ✓ *Requiere que los anticipos a proveedores se reconozcan como inventarios a partir del momento en el cual se transfieran a la entidad que efectuó los anticipos, los beneficios y riesgos inherentes a los artículos que se están adquiriendo.*¹⁵

Nuevos lineamientos de la NIF C-4

- ✓ *Se establece normatividad relativa a los inventarios de entidades prestadoras de servicios.*
- ✓ *La NIF establece los tipos de inventarios que quedan fuera de su alcance y los que quedan exceptuados únicamente de sus requerimientos de valuación, pero que están sujetos a los demás requisitos establecidos en esta norma.*
- ✓ *Permite que, en determinadas circunstancias, las estimaciones por castigos de inventarios que se hayan reconocido en un periodo anterior, se disminuyan o cancelen contra los resultados del periodo en el que ocurran esas modificaciones.*
- ✓ *Establece Revelaciones adicionales relativas a inventarios que estén valuados a su valor razonable menos los costos para su venta y la revelación de castigos de inventarios reconocidos como costo del periodo.*
- ✓ *Requiere que los cambios en el método de asignación del costo se traten como un cambio contable, conforme la NIF B-1, Cambios contables y correcciones de errores lo implicaría la aplicación retrospectiva de esta norma.*¹⁶

15 Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. (IMCP), Editorial Equus Impresores, México, 2010, pág. 832.

16 Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C. (CINIF) 2010.

CAPÍTULO 3. LOS ALMACENES Y SU PROYECCIÓN EN LAS EMPRESAS

A los almacenes se les ha dado poca importancia, podría decirse que este problema esta presente en las pequeñas empresas, más que en las medianas, y en estas mas que en las grandes, pero este concepto es falso; el problema es general. En varios negocios hay desorden, porque en cierta medida se trata de evitar, que por la vía de un recuento físico, los auditores de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público puedan llegar a determinar créditos fiscales a cargo de los contribuyentes.

En otros, porque se confía plenamente en el personal que presta sus servicios al almacén. En algunos más, por ciertas limitaciones, aunadas a una vigilancia de tipo policiaco; es decir, cuando al personal adscrito al departamento se le somete a revisiones periódicas para checar si no esta sustrayendo algo del almacén.

No son pocos los negocios que se han iniciado a base del robo operado en los almacenes de las empresas, en las que no hay ningún control. Cuando un empleado sustrae ilícitamente una pieza de la bodega, se la lleva a su casa y espera un lapso prudente, y nadie se da cuenta, se roba otra y nadie se percata de ello, al poco tiempo estará saqueando el almacén. Cuando se inicia un recuento físico y resulta un faltante en el almacén fuera de orden, se da comienzo a las investigaciones pero sin llegar, normalmente, a ningún resultado; ya que, por el tiempo transcurrido y por trabajar varias personas en el almacén, no es posible fincar responsabilidades a nadie.

Los almacenes se ubican donde se puede y no donde se debe; no suelen existir normas de seguridad de ninguna naturaleza ; como no se autoriza la compra de estantería en cantidad necesaria, las cosas frecuentemente están regadas por el suelo; la iluminación es notablemente deficiente; el equipo de oficina está formado por el que es desechado de otros departamentos de la empresa; el personal se limita a hacer lo mínimo posible; no se respetan las pocas normas

establecidas, y en cambio si se exige responsabilidad cuando algo malo resulta de su funcionamiento.

*“Hay departamentos de las empresas en los que se engolosinan los directores, siendo estos producción y ventas; pero en una empresa todo el mundo vende y el almacén también son ventas, ya que, uno organizado, y con el personal idóneo, representa que los clientes habrán de recibir su mercancía cuando, como, donde y en la cantidad solicitada, con lo cual, al quedar satisfechas con la atención que se merecen, vuelven a repetir sus pedidos”.*¹⁷

3.1 IMPORTANCIA DE LOS ALMACENES

Hoy como nunca, los almacenes tienen una gran importancia, la cual se manifiesta en lo siguiente:

Por lo que representa su importe dentro de los estados financieros.- En este aspecto puede decirse que en una empresa industrial, entre el 25 y el 30% del total de sus activos, está representado por el renglón de los inventarios, en tanto que en los comerciales puede llegar al 80%, e incluso a un porcentaje más elevado.

Por el costo del dinero.- Normalmente, una parte de los recursos invertidos en los inventarios, proviene de créditos de la banca, siendo muy elevado el costo financiero para las empresas. Suele considerarse que la tasa de interés que cobra un banco es todo lo que cuesta el dinero, pero no es así, porque aquella (la tasa de interés) se incrementa por lo siguiente:

17 Molina Aznar, Víctor E.; Organización de Almacenes y Control de Inventarios, Editorial ECASA, México, 2005, pág. 1.

- El descuento anticipado de los intereses.
- La pérdida del poder adquisitivo de la moneda que sufre el dinero dejado en reciprocidad.
- El cobro por apertura de crédito.
- La comisión.
- Otros cobros adicionales.

Por el IVA.- El Impuesto al Valor Agregado pagado al efectuar las compras, representa una inversión por lo que respecta a las mercancías en el almacén, en tanto estas no sean vendidas y permitan su recuperación.

Por el Impuesto sobre la Renta.- Debido a las distintas exigencias fiscales relativas a esta materia.

Bodeguero o almacenista

La diferencia entre lo que es un almacenista y un bodeguero estriba en distintos puntos, a continuación se determinan varias consideraciones al respecto:

Almacenista, se denomina a aquel que lleva el control de las existencias en unidades, así como la valuación de las mismas, en cambio el bodeguero, custodia y cuida la mercancía depositada en un almacén, sin asumir ninguna otra responsabilidad.

Un almacenista es aquel que controla las existencias en unidades de lo que hay en el almacén, llevando además, la valuación de las mismas. El bodeguero resulta ser, en este caso, aquel que controla las existencias en unidades, sin valuarlas. En este caso, el control de unidades se lleva en dos partes.

Hay ocasiones que en el almacén se lleva el control de las unidades y la valuación de las mismas, sin que en ningún otro departamento se duplique alguna de estas dos funciones. En este caso el responsable será el almacenista.

Por lo común, esta diferenciación no se hace cuando se refiere al puesto, sino que el almacenista es aquel que tiene bajo su responsabilidad un almacén, indistintamente si controla o no las unidades, al igual que la valuación de los inventarios.

Deberes y responsabilidades del almacenista

Los deberes y responsabilidades de un almacenista varían notablemente de una empresa a otra, dependiendo de su tamaño, su naturaleza, la organización establecida, etc. Por este motivo se detallan a continuación la mayor parte de ellos, siendo estos enunciados más no limitativos:

- La recepción y entrega de los materiales y suministros.
- La colocación de la mercancía en un lugar previamente determinado.
- Anotar en los registros las entradas y las salidas, los saldos de las existencias físicas, así como otros artículos establecidos por la dirección de la empresa.
- Llevar a cabo, o bien, coadyuvar la toma de los inventarios físicos periódicos y anuales.
- Checar que los materiales estén debidamente protegidos contra pérdidas y daños.
- Vigilar que las personas que acudan al almacén pierdan el menor tiempo posible y que el despacho de la mercancía sea ágil y oportuno.

- Informar a quien corresponda cuando algún artículo permanezca sin movimiento, el tiempo que haya sido señalado, por ejemplo seis meses.
- El almacenista debe vigilar que toda persona que acuda al almacén sea tratada con la cortesía y diligencia debidas.
- Ver que cumplan las políticas establecidas en relación al almacén.
- Vigilar que se cumpla con las normas de funcionamiento establecidas.
- Reclamar la mercancía que falta después de ser surtida por los proveedores (Back order).
- Debe estar vigilante cuando un artículo va a escasear y no se ha percatado de ello el Departamento correspondiente.
- Elaborar los informes correspondientes de conformidad con las políticas establecidas.
- Colaborar en la implantación de los máximos y mínimos, así como vigilar su cumplimiento.
- Mantener al corriente el sistema ABC de control de Inventarios, así como la codificación.
- Tener al día el organigrama del almacén.
- Ver que se cumplan los planes y programas de capacitación del personal bajo sus órdenes.
- Sostener en funcionamiento el equipo de seguridad.
- Cuidar y mantener todo el equipo asignado al almacén.

Desde luego que el almacenista no es quien realiza todas estas tareas, aun cuando la responsabilidad en última instancia es de él, es decir, en lo que concierne a su función en el almacén, Se delega autoridad, pero se comparte la responsabilidad.

3.2 LUGAR DEL ALMACÉN EN EL ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA

El lugar del almacén dentro del organigrama de las empresas varía considerablemente de una a otra, depende de su tamaño, la naturaleza de los productos que vende o fabrica, los objetivos que se busca alcanzar, etc. Hay empresas, por ejemplo, en las cuales el almacén de productos terminados depende de la Dirección o Gerencia de Ventas y en otros de la Gerencia de Materiales.

En una empresa Industrial

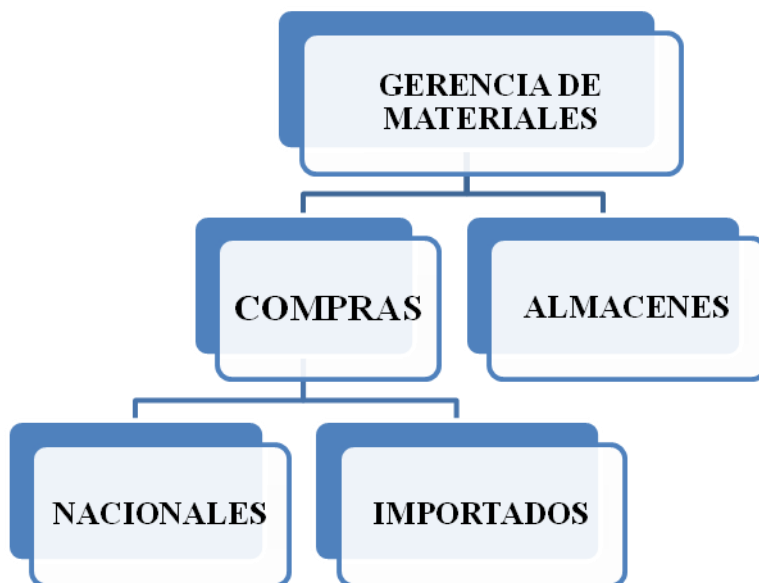


DIAGRAMA 2.

En una empresa Comercial

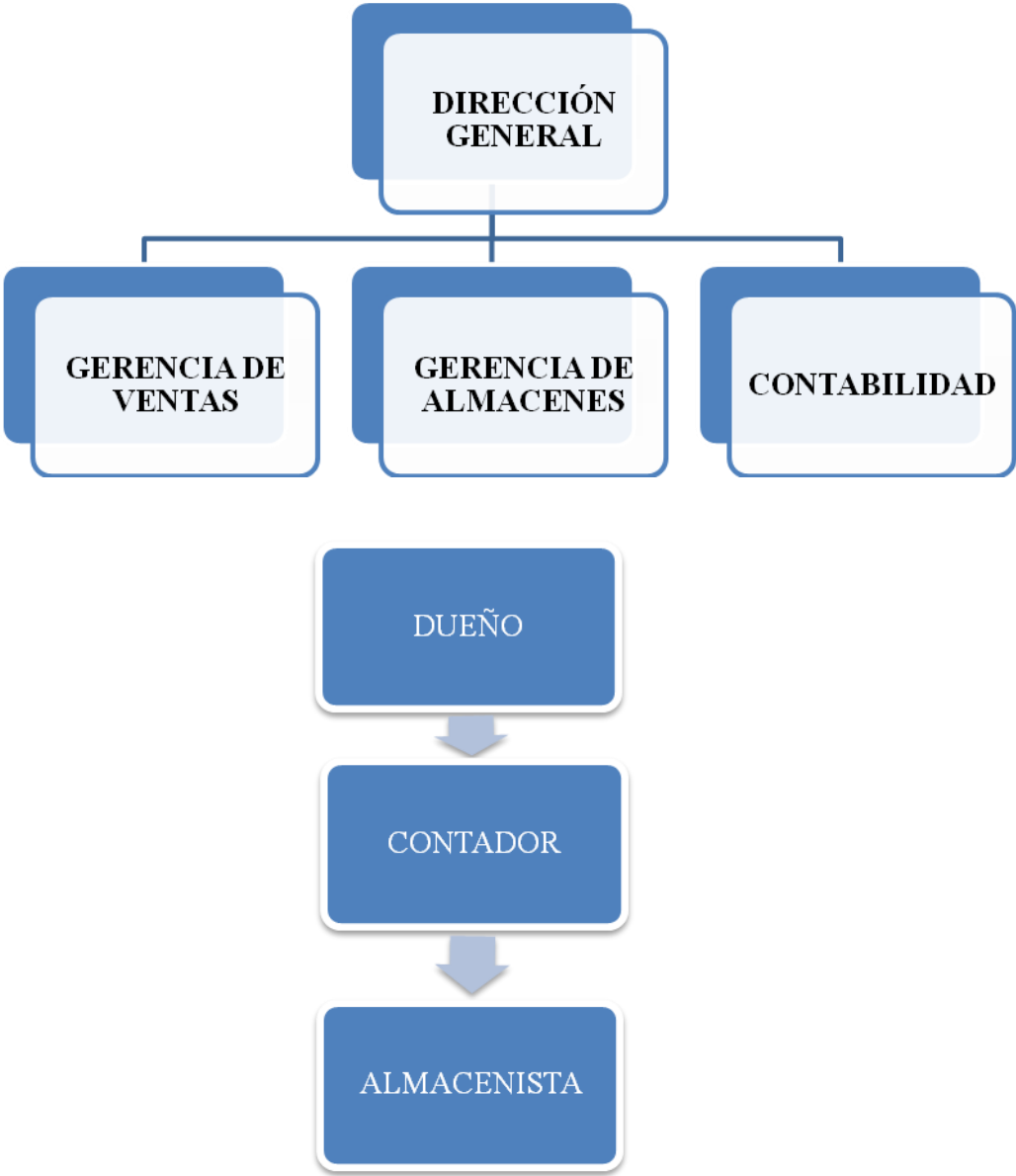


DIAGRAMA 3.

3.3 RELACIONES DEL ALMACÉN CON OTROS DEPARTAMENTOS

El almacén tiene dos tipos de relaciones:

- Internas
- Externas

Internas

Las directamente relacionadas con el almacenamiento:

- Contabilidad
- Producción
- Compras
- Control de Calidad
- Ventas
- Ingeniería
- Mantenimiento
- Tráfico

Las directamente relacionadas con el almacén mismo:

- Personal
- Trabajadores

Externas

Las externas son las siguientes:

- Proveedores
- Clientes

3.4 DISTINTOS TIPOS DE ALMACENES

Existen diferentes tipos de almacenes. Algunos son comunes en las empresas y otros se utilizan privativamente en otras, esto es porque así lo requieren esos negocios.

Hay almacenes:

- De materias primas
- De refacciones
- De componentes
- De herramientas y equipo
- De maquinaria
- De producción en proceso
- De productos terminados
- De mercancía recibida a consignación
- De desperdicio
- De productos, partes o materiales rechazados
- Otros

Las refacciones y los componentes son lo mismo, únicamente que las primeras se venden para dar servicio de mantenimiento y los segundos se utilizan para incorporarse a un producto determinado. Una fábrica puede producir, o bien, comprar piezas para estos dos usos.

3.5 DISTINTOS TIPOS DE ALMACENAMIENTO

Existen distintos tipos de almacenamiento:

- En anaqueles.
- En patios, ya sea utilizando estantería o no.
- A campo abierto (Caso de los granos, cubiertos o no con lonas)
- En silos.

- En cámaras refrigeradas.
- En estibas, ya sea por fecha de caducidad o no.
- A granel.
- En sacos u otro tipo de recipientes.
- En gabinetes cerrados.
- En cajas de seguridad o en bóvedas.
- Otros.

3.6 NORMAS DE ORDEN DE LOS ALMACENES

En un almacén existen normas, que aunque no están frecuentemente escritas, se siguen o deben seguirse con el fin de asegurar un mejor manejo.

Estas normas son las siguientes:

Horario de Trabajo

Es muy importante establecer el horario de trabajo al cual habrá de sujetarse el funcionamiento de un almacén, procurando que todo el personal de una empresa se apegue al mismo.

Es de gran importancia el apoyo de la Dirección de la empresa, además de la del Jefe de Departamento, bajo cuya responsabilidad se encuentra el almacén, para que se establezca una hora límite para la recepción de los materiales, así como para los suministros y embarques, y este sea respetado. Desde luego, siempre habrá que trabajar en algún momento fuera del horario de trabajo, pero deberá ser la excepción y no la regla.

Doble verificación

Tanto en la recepción, como en la entrega de cualquier mercancía que este bajo la custodia de un almacén, debe existir doble conteo. Es muy frecuente que, debido al normal exceso de trabajo que hay en los almacenes, por desorganización o por ambas cosas, lo que entra y lo que sale, sea objeto de revisión, traduciéndose al practicarse el recuento físico anual en faltantes, sobrantes, o bien ambos; ya que es fácil encontrar errores en las entradas y salidas del almacén.

Es muy recomendable que el responsable del almacén participe selectivamente en estas revisiones, a pesar de tener personal dedicado a ello. La supervisión es muy importante en esta área.

Es asimismo, muy conveniente que quien haga el recuento sea diferente de quien verifique nuevamente lo recibido o entregado. También es recomendable que se ponga un sello en las remisiones con la leyenda de “contado” y “recontado”, la fecha, la firma de quien contó y de quien llevo a cabo la verificación; de esta manera se obliga a ambos, asumir su papel con sentido de responsabilidad y, en su caso, pueda saberse quien de los dos dejo de cumplir con su deber.

Registro de firmas autorizadas

Especialmente en los casos de empresas de cierta magnitud, organizadas departamentalmente y con áreas de responsabilidad bien definidas, es recomendable que haya en el almacén un registro siempre actualizado de las firmas de todas aquellas personas que tienen ingerencia con el almacén, indicando lo siguiente:

- Nombre de la persona.
- Puesto
- Firma autógrafa.
- Señalamiento de aquello a que está facultada.

Este registro evita al personal del almacén perder el tiempo investigando de quién es la firma que aparece en un pedido, en una requisición, etcétera, y si está o no facultado para determinada función relacionada con el almacén.

Cabe señalar que el establecimiento del registro de firmas autorizadas, no es privativa de las grandes empresas, pues al permitir ser consultado por el personal de nuevo ingreso (de cualquier tipo de negocios), se logra su pronta capacitación.

Una puerta de entrada y otra de salida

La situación ideal de un almacén es que tenga una puerta para recibir la mercancía y otra para la entrega de la misma; sin embargo, si esto no fuera posible por determinadas circunstancias, una sola puerta puede cumplir con ambos propósitos. Cuando suceda esto último, se recomienda establecer un horario de recepción de los materiales para evitar que en las horas de mayor movimiento de embarque se tenga que recibir mercancía.

Pudieran existir una o dos puertas de acceso al almacén, una para la recepción de materiales y otra para la salida, o bien una haciendo ambas funciones. Es necesario que durante el tiempo de labores estén permanentemente cerradas para evitar que nadie entre sin ser autorizado. Con frecuencia estas puertas están divididas en dos partes, dejando la superior abierta y la inferior cerrada. Si el almacenista está solo y tiene que dejar el almacén por unos momentos, debe dejarlo cerrado y por ningún motivo encargárselo a otra persona durante su ausencia.

Relación de personas que pueden tener acceso al almacén

Es muy frecuente que, abusando de su jerarquía dentro de la empresa, como los jefes de Departamento, entren al almacén, sin estar debidamente autorizados para ello. Es preciso, que la Dirección de la empresa o bien, el Jefe del Departamento responsable de su funcionamiento, fije por escrito quienes están autorizados para tener acceso al interior del almacén, señalando además, si estas personas pueden hacerse acompañar o no por otras, pues se da el caso, muy

frecuente, que un Jefe de Turno autorizado, cuando va hacia el almacén, se haga acompañar de alguno o algunos obreros.

En todos los casos, cuando entre un extraño al almacén, aun autorizado, debe establecerse como norma, que debe ser acompañado por alguien del mismo.

Respecto a las órdenes dadas

Es de suma importancia que los Directores de las empresas sean los primeros en respetar sus propias órdenes, y ante las violaciones a las normas establecidas por ellos, sean lo suficientemente enérgicos para sancionar a quienes no las respeten.

Resulta frecuente que, por tratarse del almacén, un lugar al cual suele dársele escasa importancia, y a pesar de tenerla, en vista del valor de los activos que en él se guardan, como toda violación a las normas que regulan su funcionamiento, suele pasar desapercibido por los Directores, quedando el personal del almacén totalmente desamparado y sin tener la fuerza necesaria para imponer la disciplina necesaria.

Segundo turno

Por virtud de economías mal entendidas, cuando en una empresa se trabaja un segundo o tercer turno, no suele haber en éstos un responsable del almacén, esto afecta porque es en este tiempo cuando toca la buena labor del primer turno es normalmente destruida.

Constantemente, los empleados que no pertenecen al almacén no toman en cuenta la importancia de su funcionamiento; por eso, sacan piezas sin que se elaboren los registros correspondientes; se cambian piezas de lugar; es cuando hay robos, etcétera. Así, todo resulta desilusionante para los del primer turno que siempre tienen que estar a la caza de la información no anotada, y corrigiendo los errores cometidos, sin que nadie tome verdaderas responsabilidades.

Intervención de Control de Calidad

Es muy importante la intervención del Departamento de Control de Calidad, cuando se trate de todo aquello que entre al almacén. Si no existiera este Departamento en la empresa, esta labor se debe asignar a una persona que sea lo suficientemente competente para llevarla a cabo.

La participación de Control de Calidad es vital por cuanto que hay una seguridad mínima de lo que se encuentra en un almacén esta en óptimas condiciones de uso. Cuando esto no sucede resulta que al solicitarse una refacción, por ejemplo, si quien la requiere ve que está dañada o bien no reúne las especificaciones debidas; por virtud del tiempo transcurrido y es imposible hacerse la reclamación correspondiente incrementándose los costos.

Desde luego que la intervención de Control de Calidad debe ser, tanto por lo comprado como por lo producido por la empresa.

Todo lo rechazado debe colocarse por separado dentro o fuera del almacén pero desde luego, bajo control, y avisando oportunamente al proveedor para que éste haga los tramites debidos y se le facilite materiales buen estado de uso.

Una sola autoridad

En los almacenes debe haber una sola autoridad; un solo mando. Pueden existir varios almacenes dentro de una empresa, pero todos bajo una sola dirección, que corresponderá al Gerente de Almacenes o de alguien que esté bajo sus órdenes.

Mercancía ajena

Cuando la mercancía es propiedad de terceros, debe estar en lugares específicos, por separado y amparada con documentos que prueben que no son de la empresa, para que, en caso de que el personal de la Secretaría de Hacienda y Crédito practique un recuento físico, no incluya esta mercancía como propiedad del negocio. Además, es muy importante que sea también

inventariada, dado que al practicarse un recuento físico en los almacenes, pudiera utilizarse para cubrir faltantes en la mercancía que es propiedad de la empresa y producirse así, un mal manejo.

Requisitos formales

El personal del almacén debe vigilar al máximo, el cumplimiento de los requisitos formales establecidos para efectos de los documentos que amparan las entradas y salidas del almacén. Estos requisitos formales se refieren, entre otros, a que estén elaboradas en las formas autorizadas; requisiciones, por lo que se refiere a las salidas, así como al número de copias en las remisiones de los proveedores por lo que se refiere a las entradas; que vengan firmadas las requisiciones por personas autorizadas; que en las remisiones se haga referencia al número del pedido o bien, se anexen a aquellas; que las remisiones y las requisiciones tengan la cuenta en la cual se va a aplicar la entrada o la salida respectivamente, etc.

Instalación de extinguidores

Se tienen que instalar extinguidores en lugares estratégicos con el fin de impedir oportunamente la propagación de un incendio. De ser así, debe ejercitarse una activa vigilancia para que su carga este completa, que estén en buen estado y el área en el que se coloquen este despejada y debidamente señalada; hay que revisar las mangueras y equipos de seguridad que funcionen en el momento debido. Es necesario colocar extinguidores a la entrada del almacén.

Estas medidas son importantes, ya que reducen el monto de las primas de seguros.

Disciplina, orden y limpieza

En todo almacén debe haber disciplina, orden y limpieza. Cuando esto no sucede, las consecuencias son los robos, la presencia de mercancía obsoleta o deteriorada, comunicar que algo no hay en existencia cuando si lo hay pero no en su lugar.

Debe existir un lugar para cada cosa; por ello, los pasillos deben ser respetados, y debe cuidarse el equipo de trabajo para que esté en óptimas condiciones.

Desconectar la luz

Con el objeto de evitar incendios en los almacenes, debe haber un switch, que al ser desconectado, automáticamente deje sin corriente todas las instalaciones.

Hay lugares, como por ejemplo el ocupado por la soldadura, que requiere que los focos estén encendidos día y noche para evitar que se humedezca. En esta y otras cosas de naturaleza semejante es recomendable que estén aisladas dentro del almacén y lejos de áreas que puedan propagar un incendio.

Material fuera del almacén

Hay materiales que por ciertas características deben estar fuera del almacén, éstos son:

- Los muy voluminosos o pesados, o bien, que reúnen estas dos características.
- Los inflamables.
- Los explosivos.

Cabe señalar, que aun cuando algunos de ellos se encuentren en los patios, deben estar en jaulas, para evitar que cualquier trabajador tome algo sin cumplir con los requisitos formales establecidos.

Información veraz y oportuna

La información que se elabore en el almacén debe ser veraz y oportuna, particularmente por lo que se refiere a la que permite la obtención de saldos y a las devoluciones que efectúen los clientes.

Para este efecto deben establecerse los mecanismos lo suficientemente ágiles como para que la información fluya con rapidez.

3.7 PROBLEMAS COMUNES EN LOS ALMACENES

Los problemas en los almacenes son por lo general comunes, debido a que no suele comprender su importancia. Pudiera pensarse que por el hecho de que en aquellos se tienen invertidas fuertes sumas de dinero, existe así inquietud porque sean manejadas sanamente; esto es falso; ya que aun las grandes empresas tienen graves problemas insolutos en sus almacenes, son conocidos; son objeto de discusiones de alto nivel, pero no se suele tomar acción. Esto llega a suceder cuando surge un grave problema, como cuando sucede un robo de proporciones gigantescas; un incendio que casi acaba con la fábrica, y otros de naturaleza semejante.

Puede conducirse que los problemas comunes son los siguientes:

- Una casi total incomprensión de los que son los almacenes y el gran papel que desempeñan en una empresa.
- Desilusión y por lo mismo desaliento de quienes ahí trabajan.
- Falta de espacio, debido a que los almacenes se convierten en el reducto a donde va a parar todo lo que se desecha en todos los Departamentos de una empresa.

- Desbalanceo de las existencias. Se tiene en cuenta la existencia y lo faltante, lo cual es demandado, ya sea por producción o por los clientes.
- Hay escasez de personal y el que existe suele ser seleccionado dentro de aquel que menos capacidad tiene, pues no se quiere pagar uno que este calificado. Se considera un gasto el almacén y no una inversión, un mal necesario.
- No es asombrosa la falta de equipo, tanto para acomodar la mercancía como para su manejo. El esfuerzo humano es muy elevado.
- Los almacenes se suelen ubicar donde se puede y no donde se debe.
- La mercancía constantemente no está colocada en orden a la demanda de los mismos, obligando al personal que surte los pedidos a andar de un lado a otro y provocando como consecuencia errores, lentitud en los embarques y agotamiento del personal.

3.8 EFECTOS DE UN MAL CONTROL DE LOS INVENTARIOS

Los efectos de un mal control de inventarios saltan a la vista, pueden enunciarse a manera ejemplificativa así:

- Costos de almacenaje más elevados de lo normal.
- Robos desconocidos de inmediato, o bien, que se conocen pero por el mismo desorden no es posible fincar responsabilidades a nadie.
- Pérdidas derivadas del deterioro, evaporación, pérdida de cualidades y obsolescencia.
- Problemas fiscales.

- La empresa tiene que acudir a créditos en los bancos, teniendo que soportar un costo financiero muy elevado.
- El seguro (de haberlo), puede ser más alto de lo necesario con el consiguiente pago de primas elevadas, o más bajo de lo requerido, corriendo el riesgo de no recuperar la parte de inversión objeto de un siniestro.
- Se presentan fallas en el suministro a los clientes o a fabricación.
- Los recuentos físicos resultan un verdadero problema.
- Son frecuentes las compras de emergencia, con lo cual el costo de fabricación o de venta se eleva considerablemente.
- Se efectúan compras de artículos, a pesar de que se haya en existencia en el almacén.
- Contablemente estos almacenes son un problema, porque no es posible conciliar las existencias en los almacenes con la cuenta del Libro Mayor.

3.9 CAUSAS POR LAS CUÁLES LOS INVENTARIOS SE INCREMENTAN DESUSADAMENTE

Los inventarios no tienen por qué permanecer en un mismo nivel durante el año. Hay circunstancias por las cuales se elevan desusadamente, sin que esto signifique que estén mal manejados.

Tales son, entre otras las siguientes:

- Cuando se prepara una campaña de ventas, respaldada con una fuerte publicidad.
- Por retracción de la demanda, debida a incrementos de precios o modificaciones caprichosas del mercado.
- Debido al ciclo normal de operaciones del negocio.
- Por virtud de la competencia, ya sea porque surge o porque adopta una política agresiva de ventas.
- Debido a cambios mandatorios en la tecnología, ordenados por la matriz extranjera.
- Por problemas en la distribución del producto.
- Debido a los problemas derivados de los trámites, ya sea de importación, o bien de exportación.
- Porque se espera un alza de precios.
- Porque se espera una alza en los impuestos de importación, o se sospecha que se restringirán los permisos para este propósito.
- Porque se espera que escasee el producto.
- Por virtud de planes a largo plazo, elaborados por la empresa.
- Por virtud de que se habrá de incrementar el número de productos fabricados por la empresa.
- Porque al comprar en ciertos volúmenes se obtendrá un precio más bajo optimizando los costos.

3.10 CAUSAS POR LAS CUÁLES LOS INVENTARIOS SE ELEVAN DEBIDO A FALLAS ADMINISTRATIVAS

Los inventarios en los almacenes se elevan también debido a fallas administrativas, entre las cuales se encuentran las siguientes:

- Debido a la mala determinación de los máximos y mínimos.
- Por virtud de una deficiente comunicación entre los distintos departamentos de una empresa.
- Por errores en la formulación de los pedidos.
- Por fallas del control interno.
- Por violación a las normas establecidas, en relación a las compras, debido a la intervención arbitraria de algún ejecutivo de alto nivel.

3.11 CÓMO APROVECHAR MEJOR EL ESPACIO

Uno de los problemas más graves que tiene que afrontar el responsable del almacén es el del espacio, pues a aquel se le suele señalar el más reducido e inadecuado dentro de la empresa; esto es consecuencia de no entender que es un almacén. Por este motivo se presentan algunas ideas, tendientes a aprovechar el espacio que le ha sido asignado de la mejor manera posible. Para este efecto deberá procederse de la siguiente manera:

- Deben listarse todas aquellas cosas que se considera no deben estar en el almacén, o que no tienen movimiento de tiempo atrás.
- Esta lista o listas deben turnarse a quien corresponda, a fin de que sean tomadas las medidas adecuadas.
- Si después de un tiempo prudente no hubiera respuesta, que es normalmente lo usual, lo más conveniente, y siempre que esto sea posible, es poner en cajas todo aquello que se desee quitar del camino, elaborando una lista de lo que contiene cada una y numerando ambas, y así colocar el material en un lugar visible. Las listas deberán ser elaboradas en original y copia con la indicación de que numero de caja corresponde cada una. La copia se pega a la caja y el original se archiva para cuando sea necesario dar cuenta de algo que se reclame.
- Estas cajas, ya numeradas y listadas respectivamente, deberán colocarse arriba de los anaqueles, preferentemente al fondo del almacén o bien, en algún lugar donde no estorben.
- Como suele hacer falta estantería, lo conveniente para estas cosas es construirla, haciendo uso de las cajas de madera o de cartón, con que llega empacada la mercancía. Las cajas de madera pueden utilizarse para cosas pesadas y las de cartón para las ligeras, pero en ambos casos las cajas deberán estar sujetas unas con otras. No resulta el anaquel idóneo pero al menos podría resolver el problema de la estantería.

3.12 VENTAJAS DE UN BUEN CONTROL DE LAS EXISTENCIAS

Un almacén bien manejado representaría para las empresas, ventajas que podrían ser reducidas en número, mas no en cuanto al beneficio financiero que les proporcionaría.

Las ventajas podrían fincarse de la manera siguiente:

- Se eliminarían los problemas de producción debido a los faltantes.
- No se perderían ventas y los clientes se sentirían complacidos con el suministro oportuno que reciben.
- Al cumplir con las entregas, las empresas podrían tener una base solida para reclamar el pago de las cuentas y documentos por cobrar en el tiempo fijado.
- Se evitarían las compras de emergencia con costos elevados, disminuyendo al Departamento de Compras un trabajo excesivo.
- Se facilitaría la toma de los inventarios físicos.
- Habría un mejor aprovechamiento del elemento humano.
- Sería posible reducir el número de artículos en el almacén.
- Se podría evitar, o bien, reducir al mínimo la obsolescencia y el lento movimiento.
- Los artículos en el almacén se mantendrían de tal manera que conservaran todas sus cualidades.
- La inversión en este renglón resultaría menor.
- Los estados financieros reflejan, por lo que respecta a los inventarios, una situación acorde con la realidad.

- En caso de una auditoría para fines administrativos, financieros o fiscales, los inventarios no darían base para observaciones, salvedades o bien, diferencias de impuestos a cargo de la empresa.

3.13 PROTECCIÓN DE LOS ACTIVOS EN INVENTARIOS

La protección de los activos conservados en un almacén, se refiere a lo siguiente:

- Un seguro adecuado que cubra los riesgos posibles.
- Un monto que debe ser revisado periódicamente. Esta periodicidad puede ser una o dos veces al año, o bien, cuando haya un cambio brusco en las existencias físicas que obliguen a elevarlo o disminuirlo, según el caso.

CASO PRÁCTICO

La compañía “Margarita SAC, S.A. de C.V.”, dedicada a la venta de monitores de computadoras, ha hecho la comparación del registro de sus inventarios, utilizando el método Promedio Ponderado y el método PEPS.

De acuerdo a lo anterior mencionado, la empresa tendrá que ajustar el saldo inicial de resultados acumulados retrospectivamente el cambio de política contable, a menos que el monto de cualquier ajuste resultante relacionado con periodos anteriores no sea razonablemente determinable. Asimismo, indica que cualquier ajuste resultante debe reportarse como un ajuste el saldo inicial de utilidades retenidas.

Movimientos:

1. Compra 03 de Febrero 20 unidades, costo unitario \$16,250.00
2. Venta 28 de Febrero 10 unidades
3. Compra 08 de Abril 10 unidades, costo unitario \$17,500.00
4. Venta 15 de Abril 6 unidades
5. Compra 29 de Abril 4 unidades, costo unitario \$17,400.00
6. Venta 11 de Mayo 5 unidades
7. Compra 16 de Junio 9 unidades, costo unitario \$18,300.00
8. Venta 30 de Junio 7 unidades
9. Venta 23 de Agosto 3 unidades
10. Venta 16 de Septiembre 2 unidades
11. Venta 24 de Diciembre 4 unidades

a) Aplicación retroactiva del cambio de política contable.

En este sentido, tendremos que efectuar el cálculo del costo de venta por medio de la aplicación del método PEPS para el ejercicio económico 2010, a efectos de mantener la homogeneidad de la información financiera, bajo el principio de uniformidad y aplicar retrospectivamente el cambio. Así pues, según el método PEPS, el costo de ventas sería el siguiente.

Una vez determinado el costo de venta a través de la aplicación del método PEPS, se tendría que la diferencia entre los dos métodos sería la siguiente:

Costo de Venta (Promedio Ponderado)	U.M.	629,242
Costo de Venta (PEPS)		624,500

Exceso de Gasto (2008)	U.M.	4,742

La empresa en el ejercicio determinó, en función al método promedio ponderado mensual, un costo de ventas mayor al que hubiese obtenido utilizando el Método PEPS, por lo que amerita efectuar un ajuste al saldo inicial de resultados acumulados, tal como en el siguiente se muestra:

MÉTODO: PRIMERAS ENTRADAS, PRIMERAS SALIDAS										
FECHA	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS			
	2008	Unid.	C. Unid.	Valor	Unid.	C. Unid.	Valor	Unid.	C. Unid.	Valor
03.02	20	16,250.00	325,000.00							
28.02								20	16,250.00	325,000.00
				10	16,250.00	162,500.00		10	16,250.00	162,500.00
08.04	10	17,500.00	155,000.00					10	16,250.00	162,500.00
								10	17,500.00	175,000.00
								20		337,500.00
15.04				6	16,250.00			4	16,250.00	65,000.00

						97,500.00	10	17,500.00	175,000.00
							14		240,000.00
29.04	4	17,400.00	69,600.00				4	16,250.00	65,000.00
							10	17,500.00	175,000.00
							4	17,400.00	69,600.00
							18		309,600.00
11.05				4	16,250.00	65,000.00			
				1	17,500.00	17,500.00	9	17,500.00	157,500.00
							4	17,400.00	69,600.00
							13		227,100.00
16.06	9	18,300.00	164,700.00						
							9	17,500.00	157,500.00
							4	17,400.00	69,600.00
							9	18,300.00	164,700.00
							22		391,800.00
30.06				7	17,500.00	122,500.00	2	17,500.00	35,000.00
							4	17,400.00	69,600.00
							9	18,300.00	164,700.00
							15		269,300.00
23.08				2	17,500.00	35,000.00			
				1	17,400.00	17,400.00	3	17,400.00	52,200.00
							9	18,300.00	164,700.00
							12		216,900.00
16.09				2	17,400.00	34,800.00	1	17,400.00	17,400.00
							9	18,300.00	164,700.00
							10		182,100.00
24.12				1	17,400.00	17,400.00			
				3	18,300.00	54,900.00	6	18,300.00	109,800.00
							6		109,800.00
Costo de venta.						624,500.00			

MÉTODO: PROMEDIO PONDERADO									
FECHA	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
2008	Unid.	C. Unid.	Valor	Unid.	C. Unid.	Valor	Unid.	C. Unid.	Valor
03.02	20	16,250.00	325,000.00						
28.02							20	16,250.00	325,000.00
				10	16,250.00	162,500.00	10	16,250.00	162,500.00
08.04	10	17,500.00	175,000.00				20	16,875.00	337,500.00
15.04				6	16,875.00	101,250.00	14	16,875.00	236,250.00
29.04	4	17,400.00	69,600.00				18	16,992.00	305,856.00
							18		305,856.00
11.05				5	16,992.00	84,960.00	13	16,992.00	220,896.00
							13		220,896.00
16.06	9	18,300.00	164,700.00				22	17,527.00	385,594.00
							22		385,594.00
30.06				7	17,527.00	122,689.00	15	17,527.00	262,905.00
							15		262,905.00
23.08				3	17,527.00	52,581.00	12	17,527.00	210,324.00
							12		210,324.00
16.09				2	17,527.00	35,154.00	10	17,527.00	175,270.00
							10		175,270.00
24.12				4	17,527.00	70,108.00	6	17,527.00	105,162.00
							6		105,162.00
Costo de venta.						629,242.00			

b) Ajuste al saldo de utilidades retenidas.

La empresa deberá ajustar el saldo de utilidades retenidas en el mes de enero de 2008, así como al saldo de inventarios iniciales; de la siguiente forma:

RECONOCIMIENTO CONTABLE.

----- X -----

20 COMPRAS	4,742	
59 RESULTADOS ACUMULADOS		4,742

Por el ajuste de las utilidades producto de la aplicación de la **NIC 8**, respecto al cambio de política contable.

----- X -----

Adicionalmente a lo anterior, deberá calcularse el efecto de la diferencia temporal que se ocasiona, de la siguiente forma:

RECONOCIMIENTO CONTABLE

----- X -----

59 RESULTADOS ACUMULADOS	1,423	
49 GANANCIAS DIFERIDAS.		1,422

491. Impuesto a la Renta Diferido.

Por el reconocimiento de la diferencia temporal que surge al aplicar un nuevo método de costo.

----- X -----

c) **Presentación de la Información Comparativa.**

Margarita SAC S.A. de C.V.

Extracto del Estado de Ganancias y Pérdidas

	2009	2008
	<u>U.M.</u>	<u>U.M.</u>
Utilidades de Actividades Ordinarias antes de Regularización, e Impuesto a la Renta	59,758	86,742
	<u>(20,918)</u>	<u>(26,923)</u>
Utilidad Neta	38,840	59,819
	=====	=====

Estado de Utilidades Acumuladas

	Según Libros	Rectificado
Saldo al 01/ 01 / 2008	0	0
Utilidad Neta 2008.	<u>56,500</u>	<u>56,500</u>
Saldo al 31/ 12 / 2008	56,500	56,500
Cambio en la Política.		<u>3,319</u>
Saldo Rectificado al 31/12/2008		59,819
Utilidad Neta 2009.	<u>42,159</u>	<u>38,840</u>
Saldo al 31/ 12 / 2009	98,659	98,659
	=====	=====

Extracto de Notas a los Estados Financieros.

Se ha hecho un ajuste de U.M. 4,742 a las utilidades retenidas del ejercicio económico **2008**, que representan el efecto de un cambio en la política de contabilidad con motivo de la adopción de un nuevo método de valuación de inventarios (PEPS). Cabe precisar que por dicho ejercicio económico **2008**, se utilizó el método de valuación Promedio Ponderado Mensual. Este cambio en la política de contabilidad ha sido aplicado retrospectivamente. Los estados comparativos para el ejercicio económico **2008** han sido modificados para ajustarse a la nueva política. Asimismo, fue determinado el impuesto diferido que debió afectar a los resultados del ejercicio por U.M. 1,423

d) Determinación del Impuesto a la Renta.

De acuerdo a lo que se ha podido observar el cambio de política origina una diferencia temporal que afecta la determinación del gasto contable por el Impuesto a la renta. Para explicar dicha determinación, presentamos lo siguiente:

Por el ejercicio económico **2009**, el Impuesto a la Renta modificado se determinó como sigue:

EJERCICIO 2009		
Determinación del Gasto Tributario		
	Antes del Cambio	Después del Cambio.
Utilidad antes de Impuesto a la Renta (1)	64,500	59,758
Diferencias Permanentes	9,970	9,970
Efectos del cambio		4,742
Base Imponible	74,470	74,470
Impuesto calculado	22,341	22,341
Gasto Tributario		22,341
NIC 12 (2)	22,341	20,918
Utilidad Neta: (1) – (2)	42,159. =====	38,840 =====

Con respecto al ejercicio económico **2008**, la determinación del impuesto a la Renta debió efectuarse como sigue:

Concepto (Ejercicio 2008)	Impuesto a la Renta antes del Cambio de Política	Impuesto a la Renta Después del Cambio de Política
Utilidad antes de Impuesto a la Renta.	82,000	82,000
(-) Costo de Venta transferido al 2006		4,742
(+) Agregados Diferencias Permanentes	3,000	3,000
Utilidad Imponible	85,000	89,742
Impuesto a la Renta.	(25,500) =====	(26,923) =====

CONCLUSIÓN

A través del desarrollo de este trabajo podemos determinar que el control de los inventarios es el objetivo primordial de toda empresa, que debe ser considerada por el licenciado en contaduría como una pieza clave.

La obtención de utilidades reside en gran parte de las ventas, sin embargo, si la función del inventario no opera con efectividad, ventas no tendrá material suficiente para poder trabajar, el cliente se inconformará y la oportunidad de tener utilidades se disuelve.

En todos los giros resulta de vital importancia el control de los inventarios, dado que su descontrol se presta no sólo al robo hormiga, sino también a mermas y desperdicios pudiendo causar un fuerte impacto sobre las utilidades.

BIBLIOGRAFÍA

1. Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C. (CINIF) 2010.
2. “Fundamentos de Inventarios” <http://www.elprisma.com>
3. García Cantú Alfonso, Enfoques Prácticos para Planeación y Control de Inventarios, 2ª.ed., Editorial Trillas, México, 2002, 165 págs.
4. García Córdoba, La tesis y el trabajo de tesis, 1ª.ed., Editorial Limusa, México, 2002, 79 págs.
5. Hernández Samperi Roberto, Metodología de la Investigación, 3ª. ed., Mc Graw Hill, México, 2003, 705 págs.
6. Horngreen Charles T., Contabilidad, 3ª. ed., Editorial Prentice Hall, México, 2010, 563 págs.
7. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. (IMCP), Editorial Equus Impresores, México, 2010, pág. 832.
8. “Inventario” <http://www.es.wikipedia.org>: 10, I, 2010.
9. López Díaz Antonio, Menéndez Manuel, Contabilidad Financiera, 2ª. ed., Editorial AC, España, 2003, 351 págs.
10. Molina Aznar Víctor E., Organización de Almacenes y Control de Inventarios, 3ª. ed., Editorial Ecasa, México, 2005, 123 págs.
11. Morales Felgueres Carlos, Control y Valuación de Inventarios, 1ª. ed., Editorial Ecasa, México, 2001, 75 págs.
12. Moreno Fernández Joaquín, Contabilidad Básica, 2ª. ed., Compañía Editorial Continental, México, 2006, 313 págs.
13. Munich Lourdes, Ángeles Mejía Ernesto A., Métodos y técnicas de Investigación, 2ª. ed., Editorial Trillas, México, 2000, 166 págs.
14. Muñoz N. Roberto, Estudio Practico del Método de Valuación de Inventarios denominado UEPS Monetario, 1ª .ed., Ediciones Fiscales ISEF, México, 2003, 156 págs.
15. NIF Boletín C-4 Valuación de Inventarios
16. Paz Díaz Néstor Oscar, Contabilidad General, 4ª .ed., Mc Graw Hill, México, 2008, 296 págs.
17. Ramírez Padilla David Noel, Contabilidad Administrativa, 8ª. ed., Mc Graw Hill, México, 2008, 621 págs.
18. Sánchez López Oscar Ramón, Introducción a la Contaduría, 1ª. ed., Prentice Hall Pearson, México, 2008, 504 págs.