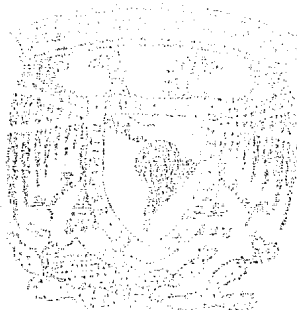


UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

---

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION



# Control de Inventarios por el Sistema de Detallistas

Seminario de Investigación Contable

Que para obtener el título de :  
LICENCIADO EN CONTADURIA

p r e s e n t a n :

VICTOR ALVARADO CHINO

ERNESTO PEREZ CAMPOS

RAUL TORRES JALPA

Director del Seminario: C.P. Santiago Fraga Puls

México, D. F.

1983



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.

CONTROL DE INVENTARIOS POR EL  
SISTEMA DE DETALLISTAS  
I N D I C E

	Pag.
INTRODUCCION	
CAPITULO I.- SISTEMAS DE CONTROL Y METODOS DE VALUA- CION DE INVENTARIOS	5
1.- Diferentes Sistemas	
2.- Diferentes Métodos	
3.- Empresas en las cuales es convenien- te la Implantación del Sistema Deta- llista	
CAPITULO II.- CONTROL DE INVENTARIOS POR EL SISTEMA DE DETALLISTAS	25
1.- Antecedentes	
2.- Terminología	
3.- Descripción del Sistema	
3.1 Determinación de la Mercancía Dis- ponible	
3.2 Determinación del Factor de Costo	
3.3 Salidas de la Mercancía Disponible	
3.4 Determinación del Inventario Final a precio de Ventas	
3.5 Determinación del Inventario Final a precio de Costo	
3.6 Determinación del Costo de lo Vendi- do	
3.7 Determinación de la Utilidad Bruta	
4.- Formas Registros y su Contabilización	
5.- Información Financiera	
CAPITULO III.- MARCO FISCAL	100
1.- Disposiciones, Obligaciones y Consecuen	

cias Fiscales

Pag.

CAPITULO IV.-	APLICACION PRACTICA DEL SISTEMA DETALLISTA	115
CONCLUSIONES		
BIBLIOGRAFIA		

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

Si la operación de una empresa de negocios incluye la propiedad de una existencia de mercancía, la contabilidad financiera adecuada requiere que los inventarios sean recopilados -- adecuadamente y registrados periódicamente. Los inventarios son necesarios para establecer la situación financiera de una empresa y para medir su utilidad periódica.

El término inventario se utiliza para designar el total de esas partidas de propiedad personal tangible de una empresa que:

- 1.- Se llevan para la venta en el curso ordinario del negocio
- 2.- Están en proceso de producción para su venta
- 3.- Son para consumo eventualmente en la producción de mercancías o servicios que estarán disponibles para la venta.

Así, el término abarca las mercancías en espera de -- venta en una empresa de compra-venta y los productos terminados de una empresa de fabricación. Incluye productos en proceso de producción (trabajo en proceso) en una empresa manufacturera y materia prima y accesorios que han de consumirse directa o indirectamente en la producción.

Un objetivo principal de la contabilización de inventarios es la determinación adecuada de utilidades por medio del proceso de correlacionar costos con ingresos. Normalmente, los ingresos surgen en un proceso a ciclo continuo repetitivo de --

operaciones en las que se adquieren y se venden las mercancías o se compran y procesan las materias primas y los productos resultantes se venden; a medida que se venden las mercancías o los productos, se adquieren otras mercancías y productos para venta o procesamiento adicional. La entrada en la contabilización de este proceso es un flujo continuo de costos incurridos por las mercancías compradas o por los materiales, mano de obra y costos indirectos para producir los productos.

Habiendo puesto de manifiesto la importancia que tienen los inventarios dentro de una empresa de negocios y por otro lado sabedores de lo importante que es su control y valuación de los mismos, establecemos que nuestro trabajo está enfocado precisamente al área de inventarios, y en particular al sistema de control y método de valuación por el sistema de detallistas.

La técnica contable diseñó el sistema de detallistas para un panorama en el cual se encuentran empresas con las siguientes particularidades:

- 1.- Necesidad de control de gran cantidad y variedad de artículos con precios de venta y costos distintos.
- 2.- Necesidades de información oportuna y confiable sobre los márgenes de utilidad bruta, el costo de ventas y los inventarios.

El sistema de detallistas a grandes rasgos consiste en

lo siguiente: Valuar los inventarios a su precio de venta y deducirles los márgenes de utilidad correspondientes, para así obtener el costo que les es relativo y por otra, para determinar fácilmente el costo de las ventas aplicando a éstas el porcentaje de costo de cada "familia" de artículos.

La utilización de este sistema requiere de lo siguiente:

- 1.- Agrupación de artículos homogéneos con márgenes de utilidad bruta similares.
- 2.- Control efectivo y oportuno de: Los trasposos de artículos entre departamentos, de las ofertas y de los descuentos.
- 3.- Efectuar inventarios físicos periódicamente para comprobar el saldo teórico según libros y en su caso, hacer los ajustes que se requieran.

Los volúmenes de documentación provenientes de las compras, de las ventas y de los inventarios en las tiendas de autoservicio, de departamentos y otras similares originan que se tenga que buscar una forma ágil y oportuna para obtener información sobre las mismas.

Por otro lado, el desarrollo económico de México en la última década ha impulsado a las empresas a un "tobogán" que las ha obligado a dedicar momentos de reflexión sobre su estructura financiera presente y futura que aseguren la duración del ente y la consecución de sus objetivos.

Dentro de las medidas financieras y contables que una empresa con las características de las anteriores puede adoptar para un mejor logro de objetivos, está la implantación de un -- sistema de control de inventarios por el sistema de detallistas.



CAPITULO I  
SISTEMAS DE CONTROL Y METODOS  
DE VALUACION DE INVENTARIOS

1.- Diferentes sistemas

El objetivo fundamental que toda empresa o negocio -- persigue al obtener información mensual de resultados, es el conocer en forma ágil y oportuna las utilidades del negocio y es, sin duda alguna, el renglón de los inventarios de mercancías la partida más importante de su activo circulante, ya que al determinar oportunamente el costo de los artículos vendidos se obtiene información sobre la utilidad bruta.

Derivado de lo anterior, es indispensable establecer un control de las mercancías en existencia que permitan conocer las unidades y valores que integran el inventario y para ello, pueden controlarse a través de los diferentes sistemas que se - presentan a continuación:

- A.- Mercancías Generales
- B.- Pormenorizado

} A través de inventa--  
rios periódicos.

- C.- Inventarios Perpétuos
- D.- Detallistas

} A través de inventarios  
permanentes.

A) SISTEMA DE MERCANCIAS GENERALES

Este sistema se basa en la práctica de inventarios pe-  
riódicos, es decir, que las operaciones de compra y venta de mer-  
cancías se van registrando en forma acumulativa en una sola cuen

ta denominada de "Mercancías Generales" misma que se carga y se abona por los siguientes conceptos:

Se carga:

- a) Por el inventario inicial
- b) Por las compras de mercancías
- c) Por los gastos sobre compras
- d) Por las devoluciones, rebajas y bonificaciones sobre ventas

Se Abona:

- a) Por las ventas de mercancías
- b) Por las devoluciones, rebajas y bonificaciones sobre compras
- c) Por el inventario final

Y para efectos de conocer el resultado de operación es preciso realizar un recuento físico al finalizar el período, toda vez que no se conoce la existencia de mercancías durante el ejercicio. Es por eso que solo hasta el final el saldo de esta cuenta es significativa. Si el saldo es deudor, representa pérdida bruta del período. Si el saldo es acreedor, representa utilidad bruta del período.

La utilización de este sistema está circunscrito a negocios que no necesitan conocer con detalle las diversas operaciones de: compras, gastos sobre compras, devoluciones, rebajas y bonificaciones sobre ventas, ventas, devoluciones, rebajas y -

bonificaciones sobre compras y con lo mismo tener información en cualquier momento de estas operaciones que afectan al tráfico de mercancías..

Asimismo, de conformidad con nuestra legislación fiscal (art. 23 reglamento del impuesto sobre la renta) este sistema lo podrán llevar aquellos contribuyentes que obtengan ingresos hasta por 5 millones de pesos.

#### VENTAJAS

- . El registro se realiza en forma sistemática por lo que representa sencillez en su manejo.

#### DESVENTAJAS

- . El costo de las mercancías vendidas solo se conoce hasta el cierre del ejercicio, con motivo de recuento físico.
- . Es necesario hacer un análisis de los movimientos de la cuenta única para preparar un estado de resultados.

#### B) SISTEMA PORMENORIZADO

Por lo que respecta a este sistema y siguiendo el mismo principio que el sistema anterior o sea, exigiendo también la práctica de realizar recuento físico para conocer los resultados de operación del período. El funcionamiento de este sistema consiste en registrar las operaciones de: compras, gastos sobre compras, devoluciones, rebajas y bonificaciones sobre ventas, ventas, devoluciones, rebajas y bonificaciones sobre compras, inventario inicial y final de mercancías, destinando una cuenta para

cada tipo de operación.

Con todos estos datos, el estado de resultados se prepara con facilidad ya que la información se obtiene de las cuentas que se utilizan para manejar el sistema.

El sistema pormenorizado puede ser utilizado por contribuyentes cuyos ingresos sean menores de 20 millones de pesos.

#### VENTAJAS

- . Se tienen identificados cada uno de los renglones del estado de resultados hasta la determinación de la utilidad bruta.
- . Se obtiene información en cualquier momento del saldo de las cuentas que comprende el sistema.

#### DESVENTAJAS

- . No se conoce la existencia de mercancías durante el ejercicio y es preciso realizar un recuento físico al final del período con el propósito de conocer el costo de las mercancías vendidas y determinar la utilidad bruta.

#### C) SISTEMA DE INVENTARIOS PERPETUOS

Este sistema de control se basa en la obtención de inventarios permanentes que consiste en términos generales, en proporcionarnos siempre actualizados los datos de existencia de mercancía a través del registro del movimiento de entradas y salidas de mercancías sin necesidad de recuento físico.

Su característica principal es la de controlar los inventarios en unidades y valores utilizando para ello tres cuentas que son: almacén, ventas y costo de ventas. El sistema establece llevar el control unitario y de valores de cada uno de los distintos artículos que existen en el inventario, para lo cual se hace necesario abrir tarjetas auxiliares de almacén. La suma de los valores de estas tarjetas debe ser igual al saldo de la cuenta de almacén.

La cuenta de almacén refleja constantemente el valor de las existencias. Se utiliza para registrar las entradas y salidas de mercancías valuadas a su precio de costo.

La cuenta de ventas refleja el importe de las ventas netas efectuadas durante el ejercicio. Se utiliza para registrar las ventas realizadas y las devoluciones, rebajas y bonificaciones.

La cuenta de costo de ventas representa el precio de costo de la mercancía vendida. Se utiliza para dar salida a la mercancía vendida a su valor de costo y para registrar las devoluciones que hagan los clientes a su precio de costo.

#### VENTAJAS

- . Sin tener que hacer recuentos físicos se pueden determinar las existencias de mercancías en el almacén.
- . Se determina en una cuenta especial el costo de la mercancía vendida y consecuentemente se determina oportunamente la utili

dad bruta.

- . A fin de ejercer un control efectivo sobre las existencias, se pueden efectuar recuentos físicos periódicos para su comprobación cotejando contra las cifras que arrojen los libros, determinándose los faltantes del inventario en unidades y valores.
- . Se pueden preparar estados financieros frecuentemente.

#### DESVENTAJAS

- . Tratándose de empresas que manejan gran variedad de artículos el control se vuelve muy complicado y laborioso, consecuentemente el sistema se hace demasiado costoso e impráctico.

#### D) SISTEMA DE DETALLISTAS

El sistema de detallistas permite al igual que el sistema de inventarios perpétuos conocer en todo momento el valor de sus existencias de mercancías, sin tener que recurrir necesariamente a la toma de un inventario físico. Para tal fin, se utiliza un procedimiento de valuación del inventario que consiste en su valoración global en substitución de la valuación de cada uno de los artículos que lo integran.

Este sistema consiste en controlar los inventarios por grupos de mercancías en forma simultánea a precio de costo y a precio de venta, mediante la utilización de una cuenta de

balance para el precio de costo y cuentas de orden para el precio de venta.

En el capítulo II del presente trabajo se analiza el control y valuación de inventarios por el sistema de detallistas.

#### VENTAJAS

- . No hay necesidad de efectuar recuentos físicos para conocer el inventario final y en consecuencia determinar el costo de ventas.
- . El sistema controla un extenso número de artículos de gran variedad a través de grupos de mercancías.
- . Permite conocer faltantes del inventario mediante la práctica de recuentos parciales por grupos y verificándolos contra las cifras en libros.
- . Se pueden preparar estados financieros con la frecuencia que se requiera.

#### DESVENTAJAS

- . Para el buen funcionamiento del sistema se requiere que el personal que intervenga reciba capacitación y adiestramiento y -- así pueda conocer el sistema, lo cual ocasiona desembolsos que pueden ser de consideración a la empresa.

Por ser precisamente el motivo de nuestra investiga---

ción, la exposición y desarrollo del Sistema Detallista al término de la misma y formando parte de nuestras conclusiones se establecerán y explicarán las ventajas y desventajas que lleva consigo su implantación.



## 2.- DIFERENTES METODOS

Los inventarios en empresas comerciales e industriales representan generalmente el renglón más importante dentro del balance general, por lo tanto su adecuada determinación al comienzo y al final del período contable, es fundamental para determinar correctamente los resultados de las empresas.

Por lo tanto, su valuación reviste gran importancia en el desarrollo mercantil de las empresas ya que a través de la misma se conoce el costo de los artículos vendidos, importe que se resta de las ventas para obtener la utilidad bruta del período.-

Para la correcta determinación del inventario se utilizan métodos de valuación que se definen como el conjunto de reglas que se utilizan para valuar correctamente el costo de los artículos vendidos, o bien, para valuar adecuadamente las existencias de un inventario con motivo de recuento físico.

Sobre la valuación de inventarios el Instituto Americano de Contadores Públicos (A.I.C.P.A.) declaró:

"La base fundamental en la contabilización de los inventarios es el costo... En su aplicación a los inventarios el costo significa, en principio, la suma de desembolsos y los --cargos directa o indirectamente incurridos en llevar el artículo a su estado de ubicación actual".

## CLASIFICACION DE LOS METODOS

El costo para efectos de valuación de inventarios puede determinarse por medio de cualquiera de los distintos métodos aceptables por la técnica contable y en concordancia con lo que establece la fracción III del artículo 58 de la ley del Impuesto Sobre la Renta y que se describen a continuación:

- A) Costos Identificados
- B) Costos Promedios
- C) Primeras Entradas, Primeras Salidas (P.E.P.S.)
- D) Ultimas ENtradas, Primeras Salidas (U.E.P.S.)
- E) Detallistas

## A) COSTOS IDENTIFICADOS

Consiste en valuar los inventarios al costo histórico en que fué adquirido o producido cada artículo que integra la existencia de mercancías.

Esto indica que en el caso de una industria, valuará sus inventarios mediante los costos obtenidos después de que el producto ha sido manufacturado, y en el caso de un comercio deberá valuar sus artículos con los precios de factura y demás erogaciones que realmente correspondan a su adquisición.

Para conocer el costo de los artículos generalmente se etiquetan o se les adhiere una placa con la clave del costo, dato que puede comprobarse mediante registros auxiliares que contendrán toda información de los artículos recibidos de pro--

ducción o comprados con sus respectivos costos. Se considera que este método de valuación a costo histórico pertenece al grupo de hechos ya consumados y por lo tanto no necesita aclaración adicional.

Así también creemos que no es aplicable en un sistema de inventarios perpétuos en donde su aplicación requeriría marcar toda la existencia, para que al venderse o usarse en la producción se pudieran identificar con el costo correspondiente, -- desventaja que se acentúa en las empresas donde los artículos -- que venden son de rotación rápida; esto traería como consecuencia dificultad en la valuación, por existir la necesidad de identificar la factura correspondiente a numerosos artículos. En consecuencia este método de costos identificados se utiliza en la práctica para inventarios de poco movimiento, generalmente de valor considerable como maquinaria y equipo de transporte.

#### B) COSTOS PROMEDIOS

Consiste en dividir el saldo de inventarios en valores entre el número de unidades en existencia. Se obtendrá un nuevo costo promedio cada vez que se reciba una nueva compra.

La determinación del costo de los artículos vendidos se obtiene con gran facilidad, ya que basta con multiplicar el costo promedio por el número de piezas vendidas. De esta misma forma se valúa el inventario final.

Este método se utiliza cuando existen variaciones mínimas en los precios y estabilidad económica. En la práctica el -- costo promedio se determina al final de cada mes para valuar al costo, el total de salidas por las ventas del período, y este -- costo se obtendrá por cada tipo de artículo diferente que exista en el inventario lo cual obliga a utilizar registros auxiliares.

Es conveniente resaltar que este método de valuación -- es aplicable con un sistema de control de inventarios que permita controlar unidades y valores, datos esenciales en la obten---ción del costo promedio y que el caso concreto sería el de inventarios perpétuos.

### C) PRIMERAS ENTRADAS, PRIMERAS SALIDAS (P.E.P.S.)

Este método consiste en dar salida a los artículos en orden de adquisición, o sea valuar las salidas de mercancías a -- los precios de costo de las primeras entradas que son las más altas, hasta agotar existencias de las primeras entradas y así sucesivamente. Esto no quiere decir que físicamente los artículos que primero entran al almacén sean los primeros en salir, ya que esto es una mera suposición contable, no implica la necesidad de que el almacenista entregue los artículos de la primera compra, después los de la segunda y así sucesivamente.

El inventario final quedará valuado al costo de las últimas adquisiciones, que es el menor precio, y el costo de ventas

absorberá el valor más alto que rige en el mercado logrando con ésto cumplir con el principio conservador, ya que el inventario queda valuado a costo o mercado el que sea menor. Este método se utiliza en épocas de depresión cuando existen constantes bajas en los precios, situación que no corresponde a la época en que vivimos.

Asímismo este método se utiliza en combinación con un sistema de inventarios perpétuos aún cuando también se puede utilizar con el sistema pormenorizado, con las limitaciones que tiene por no controlar unidades.

#### D) ULTIMAS ENTRADAS, PRIMERAS SALIDAS (U.E.P.S.)

De acuerdo a lo expresado para P.E.P.S., este método es lo contrario, ya que es un método que se utiliza en épocas inflacionarias donde los precios constantemente tienden a subir y es la actual situación por la que atraviesa México y otros muchos países. Este método se basa en la teoría de que las mercancías vendidas son las de las últimas adquisiciones, o sea, consiste en valuar las salidas de mercancías a los precios de costo de las últimas entradas que son los más altos, hasta agotar existencias de las últimas entradas y así sucesivamente. Esto no implica que el almacenista entregue primero los últimos artículos comprados, sino se refiere al manejo de valores en los registros auxiliares.

Al igual que el P.E.P.S. el U.E.P.S., cumple con el principio conservador, por lo tanto el costo de ventas absorbe el valor más alto y las existencias quedan valuadas automáticamente a su valor más bajo.

Este método se utiliza con los sistemas de:

#### INVENTARIOS PERPETUOS

Con resultados positivos por controlar unidades y valores.

#### PORMENORIZADO

Con dificultades muy serias por tener que controlar - extra libros las unidades o llevar un registro especial de precios, que en la mayoría de los casos se -- utiliza arbitrariamente y, no de acuerdo al método de valuación.

#### E) DETALLISTAS

Este método consiste en valuar a su valor de costo la existencia final de mercancías a precio de venta, mediante la - aplicación del factor de costo y por comparación con la mercancía disponible a precio de costo, se obtiene el costo de ventas.

En el método detallista no es necesario utilizar registros auxiliares especiales para controlar cada tipo de mercancías, toda vez que la mercancía se controla a base de grupos.

El contenido de este método se ampliará posteriormente ya que constituye el objetivo principal de este trabajo.

### 3.- EMPRESAS EN LAS CUALES ES CONVENIENTE LA IMPLANTACION DEL SISTEMA DETALLISTA.

Uno de los muchos problemas a los que se enfrenta el hombre de empresa es la de elegir el sistema de control de inventarios que mas conviene a su negociación, para lo cual se ve en la necesidad de analizar las características de los diferentes sistemas y métodos de valuación de esos inventarios. Debe tener bien claros los objetivos de la contabilidad y de los sistemas que proporcionan información veraz, completa, oportuna y significativa para que a su vez todo sea un medio de control.

Dentro de una negociación con fines mercantiles, el personaje más indicado para establecer un sistema de información contable es a nuestro juicio el contador de ella.

La información que proporcione tiene que permitir al empresario seleccionar alternativas de acción con la plena seguridad de que la que escoja es la más conveniente. El conocimiento del costo de la mercancía vendida y la determinación de la utilidad bruta debe de llevarse a cabo de la manera más eficiente. Para lograrlo es necesario establecer un control y registro de las operaciones de naturaleza mercantil que también nos permita conocer en cualquier momento la existencia de mercancías sin necesidad de toma física de inventarios, conocer los faltantes por mermas o robos y sobre todo tener información estadística que permita como lo decíamos antes, seleccionar alternativas con seguridad.



El sistema de detallistas no solamente abarca al control y valuación de inventarios sino todos los aspectos mercantiles de la empresa y su implantación dependerá del giro de -- las negociaciones, tomando en cuenta su costo administrativo y las disposiciones fiscales que lo rigen amen de que lo más importante, se encuentra en los beneficios que pueda traer consigo la práctica de este sistema.

Podemos afirmar que el sistema de detallistas es -- aplicable en empresas dinámicas por naturaleza, que requieren de eficientes sistemas de control, sobre sus resultados obtenidos y su situación financiera.-

Empresas que manejan un gran volumen de mercancías, - mismas que pueden llegar a trabajar mas de veinte mil artículos diferentes. En cuanto a sus compras se reciben una gran -- cantidad de facturas de sus proveedores y sus ventas se realizan a un ritmo muy acelerado; y en las que por su volumen de - artículos, lo laborioso que puede resultar tanto el control físico como el contable.

Su medio natural de aplicación es el comercio, donde se ha extendido a los grandes almacenes de ropa, tiendas de departamentos, centros comerciales, supermercados, farmacias, refaccionarias, etc., donde se vende al menudeo y generalmente - la mercancía se marca artículo por artículo y se venden en la misma forma en que se reciben.

Los negocios en los cuales es conveniente la implantación del "Sistema detallista" básicamente reunirán los siguientes aspectos:

- a) Numeroso tipo de líneas de mercancías que son manejadas.
- b) Diversidad de artículos que pueden existir en cada una de las líneas de mercancías.
- c) El gran número de operaciones de venta de artículos de bajo precio.
- d) La ausencia de productos estándar sobre los cuales se pueden hacer planes detallados de venta o bien que se puedan elaborar planes basados en experiencias anteriores.
- e) Los cortos períodos durante los cuales este tipo de mercancía tiene que ser realizada para obtener utilidades.
- f) La dificultad que existe en mantener un control adecuado sobre las mercancías debido a:
  - 1.- La gran variedad de artículos
  - 2.- El hecho de que la mercancía está al alcance del público y los empleados.
  - 3.- Que la mercancía está bajo control o custodia de varios empleados como vendedores, jefes de departamento, jefes de compras, mozos, etc.
- g) La facilidad de que empleados o clientes deshonestos tomen dichas mercancías, debido a su reducido tamaño y a su fácil realización.
- h) La dificultad que existe en mantener adecuado control so-

bre el efectivo debido al gran número de personas que intervienen en su manejo.

- i) El problema de establecer precios de venta, márgenes de utilidad donde existe una diversidad de artículos de tipos diferentes y manejados por diferentes departamentos y también donde los precios son fijados por anticipado para períodos algunas veces largos.
- j) El problema del control y distribución de los gastos departamentales y los gastos generales de operación.

Como puede apreciarse en los puntos anteriores tenemos una gran variedad de aspectos o problemas peculiares en este tipo de operación los cuales deben ser solucionados específicamente a través de:

- 1.- Una funcional organización departamental y general
- 2.- Un control adecuado de los inventarios por líneas y porcentajes de utilidad bruta semejantes.
- 3.- Un efectivo sistema de verificación diaria en cuanto a la debida recopilación de las operaciones de venta, estadística de venta, ingresos, etc.
- 4.- Supervisión y entrenamiento adecuado del personal.

También se puede aplicar en la industria de transformación para control y valuación de artículos terminados, siempre que haya un gran volumen de artículos susceptibles de agrupar y que no sean de fácil descomposición.

El control y valuación de inventarios por el sistema de detallista aunque su aplicación esta limitada a inventarios de artículos terminados porque solo a éstos se les puede asignar precio de venta, se considera tan completo como el de inventarios perpétuos.

CAPITULO II  
CONTROL DE INVENTARIO POR EL SISTEMA DE  
DETALLISTAS

1.- ANTECEDENTES

El origen del sistema de detallistas se remonta hasta el año de 1890 en el cual, los almacenes de ropa y novedades europeos tuvieron como buena costumbre marcar cada uno de los artículos con su precio de venta con el fin de dar una mejor atención a sus clientes. Esto redundó en una gran facilidad para -- practicar inventarios físicos valuados a su precio de venta.

Este sistema comenzó a tener auge en los Estados Unidos de Norte América por el año 1913, en el que varios almacenes empezaron a utilizar este sistema, así como las primeras -- tiendas de autoservicio que se crearon en esa época. En ese mismo año se comenzó a publicar un boletín por la "Asociación Nacional de Detallistas de Ropa" con el fin de difundir el sistema.

No fue sino hasta el año de 1941, cuando el gobierno de los E.E.U.U. lo aceptó totalmente y lo incorporó dentro de su legislación.

Para mucha gente el padre del Sistema de Detallistas fué el Sr. Carlos B. Clark ya que fué el primero en escribir sobre el tema en su artículo "Reservoir Concepts. Is Keynote of Future Profits Retail of Ledger" en el mes de Diciembre de 1933.

El Sistema de Detallistas es poco conocido en nuestro país debido a la escasa difusión que existe de él en nuestras - Universidades, puesto que no se tienen programas de estudio donde se vea este tema con una gran amplitud, y dentro de los negocios su aplicación se ha limitado a super mercados, almacenes - de ropa y tiendas al menudeo. De hecho el Reglamento de la Leydel Impuesto sobre la Renta ha puesto de moda este sistema, cuya aplicación se extiende tanto al comercio como a la industria y representa una gran alternativa para los contribuyentes a los cuales les interesa controlar debidamente sus inventarios.

## 2.- TERMINOLOGIA

Con el propósito de explicar en qué consiste el Sistema de Detallistas, es necesario definir la terminología que se usará posteriormente ya que son elementos que se manejan en el curso de operación del sistema.

### A) MERCANCIA DISPONIBLE

Es la existencia de mercancías valuadas a precio de costo y a precio de venta que se encuentran disponibles para ofrecerlas a los clientes.

### B) FACTOR DE COSTO

Es el porcentaje que aplicado al total de mercancía disponible a precio de venta, dá como resultado el total de la mercancía disponible a precio de costo. Este factor se obtiene dividiendo el valor de la mercancía disponible a precio de costo, entre el valor de la misma a su precio de venta y representa la relación promedio de costo, sobre el valor de venta de la mercancía disponible.

### C) PORCIENTO DE UTILIDAD

Es el factor que aplicado al precio de venta arroja el margen de utilidad bruta, también se obtiene de restarle al 100% el factor de costo.

### D) MARGEN DE UTILIDAD BRUTA

Es el importe aumentado al costo de adquisición de las mercancías para cubrir gastos, preveer contingencias y obtener

una utilidad.

E) PRECIO DE VENTA ORIGINAL

Es el precio marcado inicialmente a las mercancías para ofrecerlas al público

F) AUMENTOS AL PRECIO DE VENTA

Es todo incremento al precio de venta original. La suma de todos los aumentos al precio de venta, representa el precio de venta aumentado.

G) CANCELACION DE AUMENTO

Son las correcciones que se hacen a aumentos hechos al precio de venta original ya sea por error o para ajustarlas al precio original.

H) REBAJAS AL PRECIO DE VENTA

Son las deducciones al precio de venta original

I) CANCELACION DE REBAJAS

Son las cancelaciones a las rebajas al precio de venta para ajustarlas al precio de venta original. Estas son muy frecuentes cuando se termina un período de oferta o barata.

J) FILTRACIONES

Conjunto de mercancías perdidas sin que se pueda precisar la causa de inmediato. Pueden deberse a robo, roturas o errores en la entrega de la mercancía. Estas deberán calcularse en base a un porcentaje fijo de las ventas netas.



K) TRANSFERENCIAS

Son los movimientos físicos de mercancías que se hacen de -- tienda a tienda, de departamento a departamento o de sección a sección y se manifiestan como un aumento o una disminución en las entradas.

L) SECCION

Conjunto de mercancías homogéneas que se agrupan en base a - su margen de utilidad.

M) DEPARTAMENTO

Conjunto de secciones que tienen una misma naturaleza

### 3.- DESCRIPCION DEL SISTEMA

Para el funcionamiento óptimo del sistema es necesario que todo el personal que en él interviene se sujete a principios básicos que podemos clasificar en dos aspectos:

A) Administrativos

B) Técnicos

#### A) Administrativos.-

El sistema requiere de una disciplina estricta en todos los órdenes, por lo que todo el personal que en él interviene debe cumplir con sus funciones eficientemente, tanto por lo que se refiere al llenado y manejo de formas como en el manejo y marcaje de mercancías.

Cualquier error que se cometa, ocasiona que la información que proporciona el sistema sea errónea y resulte peligroso apoyar decisiones en sus cifras.

Como el detallista es de hecho un sistema de contabilidad para registrar, controlar y valorar los inventarios es indispensable que la contabilidad se lleve con toda corrección, oportunamente y con sistemas adecuados para que los datos que proporcione sean fidedignos.

#### B) Técnicos.-

La mercancía se clasificará en secciones y departamentos considerando su relación comercial y márgenes de utilidad semejantes.

Las operaciones relacionadas con la mercancía se registrarán, valuarán y controlarán a precio de costo y venta, según el caso. Se determinarán factores de costo para cada sección.

Se deberán registrar oportunamente los avisos de cambio al precio de venta y las transferencias de mercancías.

El Sistema de Detallistas es esencialmente un sistema de promedios, tanto de costos como de utilidad bruta.

#### INVESTIGACION PRELIMINAR

La implantación de todo sistema, bien sea organización o de contabilidad en una empresa que inicie sus operaciones o que tenga tiempo de operar, requiere de un estudio previo para determinar las características que debe tener la organización general para que el sistema funcione en el caso de empresas que inician su operación, o para determinar las modificaciones que deben hacerse a la organización establecida en el caso de empresas que están en operación.

Para el desarrollo de este trabajo partimos de la premisa que se trata de una empresa con tiempo de operar, ya que es lo más frecuente en nuestro medio, además de ser la situación que presenta mayor dificultad para la implantación del "Sistema de Detallistas".

## ORGANIZACION GENERAL DE LA EMPRESA

El profesional que confronte el problema de la implan  
tación del Sistema de Detallistas debe realizar una investiga--  
ción preliminar exhaustiva de la organización general de la em-  
presa, para ello puede valerse de sistemas ya conocidos por - -  
nuestra profesión, de los cuales daremos los más comunes:

- a) Cuestionario
- b) Memorándum
- c) Gráfica

En las primeras visitas a la empresa se seleccionará\_  
el sistema más adecuado, pero es de recomendarse que la investi\_  
gación se efectúe en forma integral partiendo del origen mismo\_  
de las operaciones; en el caso que nos ocupa, las compras.

A continuación damos una breve descripción de las ba-  
ses que se deben tener en mente antes de iniciar la investiga--  
ción:

- a) Determinar el objetivo de la investigación y preci\_  
sar qué es lo que se desea conocer.
- b) Analizar la naturaleza y magnitud de las activida-  
des que se realizan en cada área y la forma en que afectarán o\_  
intervendrán en la operación del sistema.
- c) Estudiar la información que habrá de necesitarse y

ver como se puede obtener.

Como se dijo en párrafos anteriores es de recomendar se que la investigación se inicie con las compras, ya que éstas son el origen de toda actividad comercial. Sobre esta base las primeras interrogantes que se deben resolver son:

- a) ¿Cómo se origina la orden de compras?
- b) ¿Quién ejecuta dicha orden?
- c) ¿Quién tiene autoridad para pactar precios, condiciones y tiempos de entrega?
- d) ¿Dónde, cuándo y cómo se reciben las mercancías?
- e) ¿Quién y cómo determina el precio a que deben venderse?
- f) ¿Quién, cómo, dónde y cuándo les marca precio de venta?
- g) ¿Quién y en base a qué determina los aumentos al precio de venta de las mercancías?

De una manera similar a la investigación que se realice en el área de compras, debe investigarse la función de ventas. Esta investigación debe enfocarse principalmente a la organización del aspecto comercial de la venta, cuyas primeras interrogantes serían:

- a) ¿En cuántos departamentos se divide la tienda?
- b) ¿Qué característica comercial común tienen las líneas de productos que se incluyen en cada departamento?

- c) Además de la característica comercial común de las líneas de productos que forman cada departamento - ¿tienen márgenes de utilidad bruta similar?
- d) En caso de que en un mismo departamento existan -- líneas de productos con márgenes de utilidad bruta muy diferente, ¿hay algún impedimento para dividir el departamento en secciones?

Debe estudiarse cada línea de productos, pues es frecuente que no sea conveniente incluir en el sistema de detallistas algunas líneas, principalmente aquellas que por su naturaleza están sujetas a rápida descomposición.

En la investigación de la función de ventas deben incluirse todos los aspectos relacionados con los planes de ofertas, ventas especiales o de temporada, políticas de rebajas a los precios de venta, y cualquier situación que llame la atención del encargado de la implantación del sistema.

Las respuestas a las preguntas que formulen en la investigación originarán nuevas interrogantes que a su vez deben ser resueltas hasta que se tenga el conocimiento general necesario de la organización del área investigada.

En la división seccional de los grandes almacenes encaja perfectamente el "Sistema de Detallistas". Esta división permite agrupar todas aquellas mercancías de naturaleza y márgenes de utilidad similares de manera que la aplicación del siste

ma resulta sencilla y práctica. Entre mayor sea la clasificación de las mercancías en grupos con porcentos similares, más exactos serán los resultados que se obtengan al efectuar la valoración de los inventarios.

Los grandes almacenes de ventas al menudeo, trabajan en México a base de clasificaciones seccionales muy completas y el aumento en el volumen de sus operaciones les permitirá clasificar aún más los grupos de mercancías con lo cual la aplicación del Sistema de Detallistas proporcionará valuaciones muy exactas.

### 5.1 Determinación de la Mercancía Disponible

Este sistema requiere que todas las operaciones se registren tomando como base el precio de venta. Desde el momento en que se formulan los pedidos a los proveedores, se determina además del precio de costo, el precio de venta que habrá de corresponder a los artículos solicitados.

Cualquier movimiento que pudieran tener las mercancías hasta el momento en que llegan a la sección encargada de venderlas se controla y anota tomando en consideración tanto el precio de costo como el de venta. La salida del producto que pasa a poder del consumidor se contabiliza exclusivamente al precio de venta, omitiéndose registrar el costo.

El control de las existencias se hace a precio de venta, facilitándose la función de la contabilidad puesto que se ejerce

dominio sobre un número voluminoso de mercancías que comprenden los más variados artículos, empleándose únicamente el precio de venta.

De esta suerte el Sistema de Detallistas permite registrar las operaciones realizadas con las mercancías en forma sencilla y con el menor costo posible, proporcionando a la vez una información oportuna y verídica acerca de las mismas.

Las ventas en un gran almacén se hacen a través de su variado número de secciones, cada una de las cuales, como ya se expresó agrupa artículos de la misma naturaleza.

A los artículos que se manejan en cada sección les corresponde un determinado por ciento de utilidad sobre precio de venta. Así en los diversos departamentos o secciones en que se encuentra subdividida la empresa se hallan distribuídas las mercancías, cada grupo con su correspondiente margen de utilidad.

Conforme los productos van llegando al establecimiento para ser vendidos en el departamento correspondiente, se registran por secciones a su precio de costo y al precio de venta que les corresponde de acuerdo con el por ciento de utilidad que para dicha sección se tiene establecido.

Las compras a precio de venta, deberán adicionarse con los aumentos de precio que van recibiendo los artículos de cada una de las secciones durante el período de operaciones.



De esta forma la suma del inventario inicial a precio de costo y las compras a precio de costo representa el total de la mercancía disponible a precio de costo durante un determinado período. La suma del inventario inicial y las compras a precio de venta más los aumentos que se hagan a los precios de venta, representa el total de la mercancía disponible a precio de venta durante un determinado período.

Como ya se había mencionado anteriormente la mercancía disponible es el total de mercancía a su valor de costo y venta, disponible en un período determinado para su venta.

Estos valores son la base para obtener el factor de costo.

La acumulación algebraica de los elementos que integran la mercancía disponible, son en su mayoría a precio de costo y a precio de venta, entre los cuales, principalmente se encuentran los siguientes:

**Inventario Inicial.**- Es la mercancía en existencia al inicio del período, que fué final en el período anterior, a precio de costo y precio de venta.

**Compras Totales.**- Son las mercancías adquiridas de proveedores a su valor de costo y que se les asignó su precio de venta respectivo, según la política de la empresa: marcar el precio al público o lista de precios.

Gastos sobre Compras.- Representan los gastos directos en relación a la adquisición de la mercancía: fletes, impuestos, seguros, etc., los cuales aumentan el valor de las compras, por tanto, solo se consideran a su precio de costo.

Devoluciones sobre Compras.- Es el importe de la mercancía devuelta a proveedores al valor de costo a que se recibió y se le dará salida a su valor de venta que tenga asignado en el inventario.

Descuentos, Rebajas y Bonificaciones sobre Compras.- Es el importe de las disminuciones a su valor de costo de las mercancías compradas y cuyo valor no fué considerado en la factura original, ya que el proveedor expedirá nota de crédito en este caso.

Aumentos Netos de Precio.- Es la diferencia neta entre un aumento de precios y una cancelación del aumento de dichos precios, los cuales solo se registran a valor de venta.

Transferencias Netas de Mercancía.- Cuando se establecen varias sucursales y cada una de ellas obtiene sus resultados por separado, estas transferencias se conocen como trasposos de mercancía, que consiste en recibir y entregar mercancía a quien lo solicita mediante vales o requisiciones, los cuales solo se registran por su movimiento neto aumentando o disminuyendo la mercancía disponible a su precio de costo y precio de venta.

Ejemplo de cómo obtener la mercancía disponible:

CONCEPTO	COSTO	VENTA
1+ Inventario Inicial	1'000,000.00	1'500,000.00
A+ Compras Totales	500,000.00	700,000.00
B+ Gastos sobre compras	50,000.00	-
C- Devoluciones s/compras	( 100,000.00)	(200,000.00)
D- Descuentos, rebajas y bonificaciones s/compras	( 40,000.00)	0
2+ Compras netas (A+B)-(C+D)	<u>390,000.00</u>	<u>500,000.00</u>
3+ Aumentos netos de precios	0	80,000.00
4+ Transferencias netas de mercancía	<u>50,000.00</u>	<u>100,000.00</u>
5+ Mercancía Disponible (1+2+3+4)	<u><u>1'440,000.00</u></u>	<u><u>2'180,000.00</u></u>

### 3.2 Determinación del factor de costo

Al obtener la relación promedio entre el costo y el precio de venta de las mercancías disponibles se pueden determinar el costo aproximado del inventario de una determinada sección o de todas las secciones de una negociación en el momento que se desee sin tener que recurrir a la toma de un inventario físico y conocer en esa forma el costo de venta y la utilidad bruta realizada.

El costo aproximado del inventario podrá determinarse conociendo necesariamente primero el valor del inventario a precio de venta. El importe del inventario a precio de venta

se determina disminuyendo del total acumulado a precio de venta, las ventas brutas expresadas únicamente en dicho precio, - las "rebajas" a los precios de venta y el porcentaje que se - - tenga estimado para las filtraciones o faltantes.

Al hacer las deducciones anteriores al total acumulado a precio de venta la diferencia resultante representa el inventario final a precio de venta. Para convertir dicho inventario final expresado en función del precio de venta a su valor de costo aproximado se le multiplica por el factor de costo que representa la relación promedio entre el costo real y el precio de venta de las mercancías disponibles durante un período por la sección de que se trate. A este porcentaje habremos de referirnos repetidas veces en este trabajo y para identificarlo se le designará simplemente como factor de costo.

El factor se obtiene en porcentaje dividiendo el valor de la mercancía disponible a precio de costo entre el valor de la misma a su precio de venta, es decir, qué porcentaje representa el precio de costo del precio de venta del renglón de la mercancía disponible.

$$\text{FACTOR DE COSTO} = \frac{\text{MERCANCIA DISPONIBLE A PRECIO DE COSTO}}{\text{MERCANCIA DISPONIBLE A PRECIO DE VENTA}}$$

EJEMPLO:

$$F. C. = \frac{1,440.000}{2,180.000} = 66.0550\%$$

Es recomendable utilizar cuatro decimales para obtener cifras más exactas, aunque en la práctica solo se utilizan dos.

### 3.3 Salidas de la Mercancía Disponible

Los elementos que disminuyen o restan el valor de la mercancía disponible, solo se manejan a su valor de venta. El total de deducciones o salidas, se resta de la mercancía disponible a precio de venta para obtener el inventario final a precio de venta. Entre las deducciones tenemos las siguientes:

**VENTAS TOTALES.** Representa el importe de las ventas -- realizadas durante el período al precio pactado con los clientes y al amparo de las facturas expedidas para tal efecto. No siempre la venta se efectúa al precio que tenía marcado y que sirvió de base para registrar dicho valor en el inventario. Lo importante es darle salida a la mercancía al precio que tenía dentro del inventario, o sea, a su valor original o modificado que tenía al momento de realizarse la venta independientemente del precio en que se haya vendido.

**DEVOLUCIONES SOBRE VENTAS.-** Representa el importe de las mercancías devueltas por los clientes, al valor en que les fueron vendidas o facturadas. Es muy importante para el sistema saber si estas devoluciones se refieren a ventas a su valor original o bien, a su valor neto de venta, es decir, cuando se haya otorgado algún descuento.

DESCUENTOS, REBAJAS Y BONIFICACIONES SOBRE VENTAS.- Representan el importe de las disminuciones al valor original de las ventas otorgadas vía factura o nota de crédito, pero que - se contabilizan como disminución de las mismas. No deben considerarse los descuentos por pronto pago, por ser una partida de orden financiero. Es necesario aclarar la importancia que tienen el manejo de los 3 elementos anteriores, ya que estos renglones generalmente en la practica producen errores que pueden alterar en forma considerable los resultados.- En realidad su manejo es sencillo, pero como no es un sistema tradicional, el personal que interviene cuando se implanta este sistema, incurre en constantes errores. Lo recomendable es tener cuidado de darle salida a la mercancía al valor que tenga dentro del inventario a precio de venta (valor original).

Para preparación de estados de resultados, se conoce - tradicionalmente que las ventas netas se determinan de la si-guiente forma:

VENTAS NETAS = VENTAS TOTALES - (Devoluciones + des---  
cuentos + rebajas y bonificaciones s/ventas).

EJEMPLO:

VENTAS NETAS = 200,000 - (30,000+10,000+5,000+5,000)

VENTAS NETAS = 200,000 - 50,000

VENTAS NETAS = 150,000  
=====

Los resultados son correctos, pero en un sistema de detallistas es importante determinar el valor original de las ventas netas, es decir, a qué valor estaban marcados en el inventario a precio de venta. En realidad es sencillo, bastará restituir a esas ventas netas, las disminuciones que hayan -- afectado al valor original:

VENTAS NETAS:	150,000.00
Más: DESCUENTOS	10,000.00
REBAJAS	5,000.00
BONIFICACIONES	<u>5,000.00</u>
VENTAS A VALOR ORIGINAL	\$ 170,000.00 =====

El importe de las ventas a valor original, es la cantidad correcta que debe deducirse de la mercancía disponible, para determinar el inventario final a precio de venta.

#### EJEMPLO:

Se vende mercancía marcada en \$80,000.00 con descuento del 10%, por lo tanto, su precio neto es de \$72,000.00

#### SOLUCION:

	PRECIO DE COSTO	PRECIO DE VENTA
MERCANCIA DISPONIBLE	\$40,000.00	\$80,000.00
Más: VENTAS TOTALES		72,000.00
Menos: DESCUENTOS		<u>8,000.00</u>
VENTAS VALOR ORIGINAL		80,000.00
INVENTARIO FINAL		<u>0.00</u>

Sería un error darle salida sólo a 72,000.00 ya que -- nos quedaría un inventario final a precio de venta de 8,000.00 y la realidad es, que toda la mercancía fue vendida y que no se tiene inventario.

## ESTADO DE RESULTADOS:

VENTAS NETAS:	72,000.00
Menos: COSTO	<u>40,000.00</u>
UTILIDAD BRUTA	\$ <u>32,000.00</u> =====

El registro contable que se establezca ayudará a obtener con facilidad estas cifras, o bien, a base de reportes de venta y concentraciones mensuales, se logran resultados satisfactorios.

REBAJAS O DISMINUCIONES NETAS DE PRECIOS.- Son las disminuciones al precio original de venta de la mercancía en existencia, la cual ha sido afectada por un cambio de precios, por tanto, esta mercancía es ofrecida al consumidor al nuevo pre--cio ya rebajado. Generalmente estas rebajas son en forma temporal, (baratas, promociones, baja de valor en el mercado),

FILTRACIONES O FALTANTES.- El sistema considera una estimación para faltantes de acuerdo al volumen de ventas y al - contacto que tiene los consumidores con la mercancía, y por -- otra parte, porque el sistema no controla unidades.



En la práctica la estimación fluctúa entre un porcentaje del 1 y 2% sobre las ventas netas, aún cuando existen empresas con porcentajes superiores; todo dependerá del giro y de las características especiales de cada negocio.

EJEMPLO DE LAS DEDUCCIONES O SALIDAS:

	PRECIO DE COSTO	PRECIO DE VENTA	FACTOR DE COSTO
MERCANCIA DISPONIBLE	650,000	1'420,000	45.7746%
DEDUCCIONES:			
Ventas totales		500,000	
Devoluciones sobre ventas		(100,000)	
Descuentos, Rebajas y Bonificaciones s/ventas		<u>50,000</u>	
VENTAS A PRECIO ORIGINAL		450,000	
REBAJAS NETAS DE PRECIOS		30,000	
FILTRACIONES O FALTANTES		<u>5,000</u>	
TOTAL DE SALIDAS:		485,000	

LOS AUMENTOS A LOS PRECIOS DE VENTA COMO ELEMENTO DE LA DETERMINACION DEL PORCIENTO DE COSTO

En la obtención del total acumulado a precio de venta, los aumentos a precios de venta forman uno de los sumandos para llegar a dicho total. Debe tenerse presente que el total -- acumulado a precio de costo entre el total acumulado a precio -- de venta arroja el por ciento aplicable al inventario final para convertirlo al costo aproximado.

El fundamento que justifica la inclusión de los aumentos dentro del total acumulado a precio de venta se basa en el siguiente razonamiento.

En el sistema de detallistas se considera como una de las finalidades la de efectuar la valuación del inventario. De acuerdo con uno de los principios de contabilidad generalmente aceptados, las utilidades deben registrarse cuando se realicen y las pérdidas cuando se conozcan, para obtener esto, el inventario deberá estar valuado al precio de costo, si éste es inferior al de mercado o bien al de mercado si este último es inferior al de costo.

El inventario final que determine el método de detallistas deberá obedecer a este principio de contabilidad para que pueda reflejar el valor de la inversión en mercancías dentro -- del activo de la empresa.

Consideremos el resultado que se obtiene si se emplea un razonamiento contrario. Exclúyanse los aumentos a los precios de venta en la determinación del total acumulado a precio de venta.

La aplicación del factor de costo resultante, al inventario final global a precio de venta, arrojará como producto un inventario cuyo valor es superior en forma notable al costo real. Es decir, que el inventario que se pretende valuar estará inflado o sobrevaluado.

A continuación se presenta un ejemplo numérico comparativo que expresa los pasos que se siguen en los razonamientos expuestos:

Imaginemos un inventario inicial integrado por 2,000 artículos con un costo de \$65.00 cada uno y un precio de venta de \$100.00 cada uno.

Imaginemos también que se compraron 6,000 artículos con un costo unitario de \$65.00 y un precio de venta de \$100.00

Consideremos que se aumentaron los precios de venta de las mercancías antes de que ningún producto se hubiera vendido y que el aumento asciende a \$10.00 por artículo o sea un total de aumentos de \$80,000.00

Las mercancías vendidas durante el período fueron 4,000 al precio de venta aumentado de \$110.00



## SEGUNDO CASO

Sin considerar los aumentos dentro del total acumulado

C O N C E P T O	PORCIENTO DE COSTO	PRECIO DE COSTO	PRECIO DE VENTA
Inventario Inicial	65.00	\$ 130,000.00	\$200,000.00
Compras	65.00	390,000.00	600,000.00
Total Acumulado	65.00	\$ 520,000.00 =====	\$800,000.00
Aumentos			80,000.00
S U M A :			\$880,000.00
Ventas			440,000.00
Inventario Final	65.00	286,000.00	\$ 440,000.00 =====

Determinación del valor del Inventario Final

Porcentaje de Costo:

$$\frac{\text{Total Acumulado (Costo)}}{\text{Total Acumulado (Venta)}} = \frac{\$ 520,000.00}{\$ 800,000.00} = 65.00$$

Costo Aproximado del Inventario Final:

Inventario Final (Precio de Venta) \$ 440,000.00

Porcentaje de Costo 65.00  
Inventario Final (Costo aproximado) \$ 286,000.00  
=====

Valor del Inventario Final cuando se consideran los aumentos a precio de venta dentro del total acumulado. \$ 260,000.00

Valor del Inventario Final cuando se dejan de considerar los aumentos dentro del total acumulado a precio de venta. \$ 286,000.00

Comparando los dos razonamientos anteriores con un tercer razonamiento cuya veracidad esté plenamente comprobada, podremos conocer cual es el correcto.

Determinemos el valor del inventario final aplicando a las cifras de nuestro ejemplo el método de inventario perpétuo.

El movimiento de la cuenta de almacén en tal caso es el siguiente:

Saldo inicial 2,000 artículos a	
\$65.00 c/u	\$ 130,000.00
Compras durante el período 6,000	
artículos a \$65.00 c/u	<u>390,000.00</u>
SUMA	\$ 520,000.00

MENOS:

Salidas de artículos durante el pe-	
ríodo, 4,000 artículos a \$65.00	<u>260,000.00</u>
Existencia al final del período	\$260,000.00
	=====

En consecuencia, los aumentos deben considerarse dentro del total acumulado a precio de venta para el factor de costo aplicado al inventario final a precio de venta produzca un inventario final valorizado a un costo aproximado al real.

Si no se consideran los aumentos dentro del total acumulado en el cómputo del porcentaje de costo, el inventario final que se obtiene es un inventario sobrevaluado porque el precio de costo

aumentó proporcionalmente al precio de venta, lo cual no es cierto, porque aún cuando el precio de venta se eleve, el costo de los artículos adquiridos no debe alterarse.

LAS REBAJAS A LOS PRECIOS DE VENTA EN LA DETERMINACION DEL VALOR DEL INVENTARIO.

Debemos entender por rebaja, el castigo que se hace al precio de venta de las mercancías con el propósito de reducirlo.

"Pueden Clasificarse las rebajas en diversas categorías. - Algunas se hacen a propósito, para lograr un fin determinado tales como las rebajas hechas con motivo de "Baratas", "Ventas especiales", mercancías llamadas "Ganchos" y hasta cierto punto - las originadas por la competencia. Otras, como las "Rebajas" -- por roturas, manchas, deterioro, saldos, etc. Proviene de la naturaleza misma del negocio y son una consecuencia normal y directa de su explotación. Otra categoría comprende las reducciones obligadas por bajas en el mercado" y muchas rebajas se hacen por causa de las contingencias difícilmente previsibles que acechan siempre al comerciante: Poca demanda, compras excesivas, temporadas anormales, etc.

En los grandes almacenes mexicanos y norteamericanos se ha introducido un concepto relativamente nuevo y diferente de "precio de mercado" y consiste en que éste es el precio en el que el detallista puede vender sus mercancías a la clientela, dismi

nuído por el margen necesario para obtener una utilidad y cubrir gastos. Para ajustar las mercancías a su precio de mercado, el Gran Almacén tiene que efectuar castigos constantes a los precios de venta originalmente fijados. A esos castigos es a lo que se denomina "Rebajas" a los precios de venta.

Si continuamos el mismo razonamiento expuesto para el caso de los aumentos a los precios de venta, es obvio que para determinar el factor de costo aplicable al inventario final se deben tomar también en consideración las "Rebajas" efectuadas durante el período. Nos encontraríamos al seguir ese criterio, ante un sistema de valuación al costo promedio aproximado al costo histórico.

La experiencia adquirida por los Grandes Almacenes les llevó a estudiar concienzudamente el tratamiento que debería darse a las rebajas en la determinación del factor de costo. Estas negociaciones llegaron a la conclusión de que debido a la característica tan particular que reviste el comercio de mercancías no era aconsejable sujetar la valuación de sus inventarios única y exclusivamente al costo histórico.

Era indispensable actuar en forma más conservadora, para lo cual se estudió y aprobó la conveniencia de excluir las rebajas de la determinación del factor de costo para que de esta manera al castigarse el precio de venta de la mercancía se esta--



ría también castigando su precio de costo en forma proporcional.

Nos enfrentamos a una situación completamente distinta y por ende novedosa. ¿Debe disminuirse el costo de una mercancía cuando se castiga el precio de venta de la misma? ¿Cuál es el fundamento de esta forma de proceder?

Se impone exponer las razones que apoyan este razonamiento contrario al expuesto al tratar de los aumentos, antes de poder seguir adelante en la exposición de todos los pasos que se requieren para aplicar correctamente el método de Detallistas.

A las personas que comercian con mercancías del tipo de ropa y novedades es de sobra conocido que estos artículos se caracterizan por la inestabilidad en sus precios. Mientras existan la moda y los modelos, la inestabilidad en los precios de estas mercancías tendrá que ser constante y así también habrán de ser constantes las "Rebajas o castigos".

La Asociación Nacional de Detallistas de los Estados Unidos al tratar de obtener la aprobación del Departamento del Tesoro Norteamericano para adoptar el Método de Detallistas, excluyendo en la determinación del factor de costo los castigos a los precios de venta de los artículos, esgrimió entre otros; el siguiente argumento:

"Las rebajas se imponen en aquellos artículos cuya venta es lenta porque el cliente no los compra a los precios fijados al principio. Este hecho influye también en el mercado del mayo

rista, porque si el detallista no los puede vender, no los volverá a pedir, o por lo menos, no los pedirá a los precios de costo originales. Así pues, el mayorista a su vez no los podrá vender a menos de que él también los rebaje".

Sería imprudencia de parte de los fabricantes o industriales manifestar sus inventarios al precio de costo histórico, en el campo del comercio de menudeo, ya que por muy recomendable que parezca, resultaría en una valoración inflada de los inventarios. El valor justo de un inventario de detallistas no es de ninguna manera estático. Las personas familiarizadas con el proceso de la distribución saben lo inestables que son las existencias de mercancías tales como ropa de mujer, vestidos, accesorios de vestidos, sombreros, joyas, lencería, zapatos e innumerables novedades. La mayoría de las mercancías de los detallistas están sujetas a depreciación debido a:

Deterioro de las mercancías en existencia  
Cambio en la demanda de determinadas mercancías  
Prolongados períodos de temperatura que no corresponden a la estación del año.

Cambios radicales en estilos y colores

"Pueden citarse dos ejemplos: En muchos almacenes, no se conservan los vestidos ni los sombreros de señora a su precio de venta inicial por más de tres semanas. Transcurrido ese tiempo, Deberán hacerse las rebajas drásticas que sean necesarias para lograr la venta".

Cuando las mercancías sufren una pérdida de valor, di--

cha pérdida está representada por las rebajas y éstas no deben ser motivo de manipulaciones de precios. Aún cuando los márgenes de utilidad inicialmente fijados sean bajos, las rebajas seguirán siendo necesarias en algunos casos. Mientras la moda exista, las mercancías estarán sujetas a sufrir castigos en precios. La experiencia ha demostrado que artículos nuevos que representen el estilo de moda se venden con mucha mayor facilidad que otros de la misma naturaleza cuyos precios han sido rebajados considerablemente y nada puede resultar tan inútil como tratar de vender artículos que no son deseados por la clientela; este es el caso de las mercancías llamadas "Mulas" por los comerciantes al detalle.

En base a los argumentos expuestos en párrafos anteriores se puede afirmar que si se consideran las "Rebajas" dentro del "total acumulado a precio de venta" para computar el factor de costo, el inventario final seguirá reflejando un valor muy -- aproximado al costo original de los artículos. Como ya quedó expresado, este procedimiento no es aconsejable porque los castigos a los precios de venta implican pérdida de valor de los artículos por las diversas causas ya enumeradas. Además, al incluirse las rebajas en el cálculo del "Porcentaje de costo" el -- quebranto originado por la pérdida de valor de las mercancías se difiere para ejercicios posteriores, lo que es contrario al principio contable de que cada ejercicio debe absorber la parte que le -- corresponde de las pérdidas o las ganancias.

A mayor abundamiento y en apoyo del tratamiento enunciado con respecto a las rebajas, debe tenerse presente que los castigos a los precios de las mercancías afectan tanto a los artículos que se vendieron durante el período como a los que se tienenen existencia al finalizar el mismo.

Si se supone el supone el caso hipotético de que todos los artículos rebajados durante un período no se hayan vendido sino que se encuentren formando parte del inventario final, -- el valor del inventario sería menos aproximado a la realidad queel que se obtendría de incluirse las "rebajas" en el cálculo del porcentaje de costo. En el caso hipotético contrario, si todos los artículos rebajados se hubieran vendido de manera que ninguna deellos se encuentre formando parte del inventario final, el valordel inventario estará correctamente reflejado por el procedimiento que excluye las "rebajas", en tanto que la valoración obtenida por el procedimiento que incluye "rebajas", estará inflada pues el costo que arroje será superior al real.

Con mayor claridad se aprecian los dos supuestos anteriores en el siguiente ejemplo numérico:

Se presentan los mismos datos que se emplearon para explicar el tratamiento de los "aumentos". Solamente cambia el dato relativo a los aumentos que en este problema serán rebajas por -- \$80,000.00

Suponiendo que la totalidad de artículos rebajados no -

se vendieron sino que se encuentran formando parte del inventario final.

	PRECIO DE COSTO	PRECIO DE VENTA
Inventario Inicial	\$ 130,000.00	\$ 200,000.00
Compras	<u>390,000.00</u>	<u>600,000.00</u>
	\$ 520,000.00	800,000.00
Rebajas	\$ 320,000.00	<u>\$ 80,000.00</u>
		720,000.00
		<u>\$400,000.00</u>
Ventas		320,000 .00
Inventario final (1)	\$208,000.00	
(2)	\$231,110.00	

#### Determinación del valor del inventario final

(1) Siguiendo el procedimiento que excluye las rebajas en el cálculo del porcentaje del costo

$$\frac{\text{Total acumulado (costo) } \$520,000.00}{\text{Total acumulado (venta) } 800,000.00} = 65.00\%$$

$$0.65 \times \$320,000.00 = \$208,000.00$$

(2) Siguiendo el procedimiento que incluye las rebajas en el cálculo del porcentaje de costo

$$\frac{\text{Total acumulado (costo) } \$520,000.00}{\text{Total acumulado (venta) } 720,000.00} = 72.222\%$$

$$0.72222 \times \$320,000.00 = \$231,110.00$$

Si se compara el resultado obtenido en (1) y en (2) con el que arrojaría el sistema de inventario perpétuo de poder ser aplicado, se tiene:

Inventario final (Excluyendo rebajas)	\$ 208,000.00
Inventario final (incluyendo rebajas)	231,110.00
Inventario final (costo real)	260,000.00

B).- Suponiendo que todos los artículos rebajados fueron vendidos y que ninguno se encuentra en el inventario final.

	PRECIO DE COSTO	PRECIO DE VENTA
Inventario inicial	\$ 130,000.00	\$ 200,000.00
Compras	<u>390,000.00</u>	<u>600,000.00</u>
	\$ 520,000.00	\$ 800,000.00
Rebajas		<u>80,000.00</u>
Ventas		<u>720,000.00</u>
		<u>320,000.00</u>
Inventario final (1)	260,000.00	
(2)	288,888.00	\$ 400,000.00 =====

#### Determinación del valor del inventario final

(1) Siguiendo el procedimiento que excluye las rebajas en el cálculo del porcentaje de costo.

$$\begin{array}{l} \text{Total acumulado (costo)} \\ \text{Total acumulado (venta)} \end{array} \begin{array}{r} \$520,000.00 \\ \hline 800,000.00 \end{array} = 65.00\%$$

$$0.65 \times \$400,000.00 = \$260,000.00$$

(2) Siguiendo el procedimiento que incluye las rebajas en el cálculo del porcentaje de costo.

$$\begin{array}{l} \text{Total acumulado (costo)} \\ \text{Total acumulado (venta)} \end{array} \begin{array}{r} 520,000.00 \\ \hline 720,000.00 \end{array} = 72.222\%$$

$$0.72222 \times \$400,000.00 = \$288,888.00$$

Inventario final (excluyendo rebajas)	\$ 260,000.00
Inventario final (incluyendo rebajas)	\$ 288,888.00
Inventario final (costo real)	\$ 260,000.00

Se concluye de los ejemplos anteriores que cuando el porcentaje de costo determinado excluyendo las rebajas se aplica a un inventario que no ha sufrido disminuciones en los precios de los artículos que lo forman, el resultado que se obtiene es un inventario valuado al costo. Cuando el porcentaje de costo se aplica a un inventario que ha sufrido rebajas parciales en los precios de venta de los artículos que lo integran, el valor que para el mismo se obtenga está expresado por una cifra menor que el costo pero aproximada al precio de mercado.

Se expresó en párrafos anteriores que lo normal en las operaciones de los grandes almacenes en que los castigos a los precios de venta afecten tanto a las mercancías vendidas como a las que aún siguen formando parte del inventario. Considerando esta regla de proporcionalidad revelada por la experiencia, presentamos un ejemplo numérico comparativo para demostrar con cifras el resultado de la valuación por ambos procedimientos.

El inventario inicial está integrado por 2,000 artículos con un costo de \$65.00 y un precio de venta de \$100.00 cada uno.

Las compras durante el período son de 6,000 artículos -- con un costo unitario de \$65.00 y un precio de venta de \$100.00 ca

cada uno.

Se castigaron 2,000 artículos a razón de \$10.00 cada -- uno, quedando su precio de venta unitario en \$90.00

Las ventas fueron de 4,000 artículos, 1,000 de los cuales habían sufrido "rebajas" en sus precios.

	PRECIO DE COSTO	PRECIO DE VENTA
Inventario Inicial	\$ 130,000.00	\$200,000.00
Compras	<u>390,000.00</u>	<u>600,000.00</u>
	\$ 520,000.00	\$800,000.00
Rebajas		<u>20,000.00</u>
		\$780,000.00
Ventas		<u>390,000.00</u>
Inventario final (1)	253,500.00	
Inventario final (2)	265,000.00	\$390,000.00 =====

#### Determinación del valor del inventario

(1) Excluyendo las rebajas en el cálculo del porcentaje de costo:

Total acumulado (costo)	\$520,000.00	= 65.00%
Total acumulado (venta)	<u>800,000.00</u>	

$0.65 \times \$390,000.00 = \$253,500.00$

(2) Incluyendo la rebaja en el cálculo del porcentaje del costo:

Total acumulado (costo)	\$520,000.00	= 67.9487%
Total acumulado (venta)	<u>780,000.00</u>	

$0.679487 \times 390,000.00 = \$265,000.00$



Compárense los resultados anteriores con el costo real que arroja el método de inventario perpétuo al ser aplicado al ejemplo anterior:

Saldo inicial, 2,000 artículos a \$65.00	\$130,000.00
Más; compras del período	
6,000 artículos a \$65.00 cada uno	<u>390,000.00</u>
Existencia final	\$520,000.00
Menos: Ventas del período	
4,000 artículos a \$65.00 cada uno	\$260,000.00
	=====

Se ha podido demostrar con el ejemplo anterior, que el procedimiento que aconseja una buena política contable es el que excluye las rebajas para determinar el porcentaje de costo.

En relación con la determinación del porcentaje de costo los autores McNair and Hersum expresan la siguiente opinión:

"El porcentaje de costo debe representar la relación entre el precio de costo y el precio de venta antes de deducir las rebajas".

"Siguiendo la regla del sistema se obtiene una fórmula que producirá una valuación al costo aproximado o al precio de mercado, el que sea más bajo, esto es una valuación que no anticipará las utilidades potenciales pero que sí anticipa las pérdidas potenciales".

El sistema de detallistas está basado en el principio -

que, expresado en términos generales, consiste en que la valoración del inventario a precio de costo es comparable al precio más bajo entre el de costo y el de mercado, lo cual significa que con el método, las pérdidas por depreciación en el valor de las mercancías deben ser registradas en el período contable en que ocurrió la depreciación, prescindiendo del hecho de que las mercancías hayan sido vendidas o no. Por otra parte, las ganancias provenientes de conjeturas no deben ser registradas sino hasta que las mercancías hayan sido vendidas".

Siguiendo el procedimiento indicado en relación con los aumentos y las rebajas y sus respectivas cancelaciones, puede afirmarse que se está obedeciendo el principio sobre el que descansa el sistema de Detallistas obteniéndose una valoración al precio más bajo entre el precio de costo o de mercado".

#### COMO APLICAR EL METODO DE DETALLISTAS PARA OBTENER UNA VALORACION CORRECTA DEL INVENTARIO.

El principal objetivo del método de detallistas es presentar una valoración del inventario que se aproxime al costo real del artículo o que refleje el "precio de mercado" de acuerdo con el significado que tiene dicho concepto en el comercio.

No es suficiente la aplicación del procedimiento aún siguiendo debidamente todos los pasos ya enunciados para alcanzar la finalidad que se persigue. Debe tenerse muy presente que este método en su proceso aritmético expresa la relación prome-

dio que guardan las cifras que representen el costo y las que representen el precio de venta.

Por lo tanto, para que el porcentaje promedio que se habrá de obtener no se desvíe del porcentaje de costo real, es indispensable que los porcentajes que se promedien no difieran mucho entre sí.

Por ejemplo, supóngase que se manejan tres artículos -- con porcentajes de costo diferentes:

Porcentaje de Costos/Venta	Costo Real	
Artículo A 50%	\$20.00	\$40.00
Artículo B 20%	8.00	40.00
Artículo C 30%	32.00	40.00
	<u>\$60.00</u>	<u>\$120.00</u>
Porcentaje de costo	$\frac{\$60.00}{\$120.00}$	= 50%

Suponiendo que los artículos manejados durante un período incluyendo iguales proporciones de A, B y C se obtendría un -- factor de costo igual al anterior.

Costo determinado según el Método de Detallistas.

Artículo A 50% x	\$40.00	=	\$20.00
Artículo B 50% x	40.00	=	20.00
Artículo C 50% x	40.00	=	20.00
	<b>COSTO REAL</b>		<b>COSTO SEGUN METODO</b>
Artículo A	\$ 20.00		\$ 20.00
Artículo B	8.00		20.00
Artículo C	32.00		20.00

Del anterior ejemplo se deduce lo siguiente:

Si el inventario final está integrado por artículos "A" el valor que para el mismo se determine se aproxima al costo real.

Si el inventario final está formado por artículos "B", - el costo que se determine será superior al real. El inventario es estará sobre valuado.

Si el inventario final está integrado por artículos "C" el costo que se determine será muy inferior al real. El inventa--  
rio estará reflejando un valor mucho menor que el verdadero.

Los resultados anteriores se obtienen cuando se manejan artículos con porcentos muy diferentes y carecen absolutamente - de valor.

Por lo tanto, para que el "Método de Detallistas funcio  
ne correctamente, es necesario promediar porcentos similares.

En el siguiente ejemplo se pone en práctica el princi--  
pio anteriormente enunciado.

	PORCIENTO DE COSTO S/VENTA	COSTO REAL	VENTAS
Artículo A	58%	\$58.00	\$100.00
Artículo B	60%	60.00	100.00
Artículo C	64%	64.00	100.00
		<u>\$182.00</u>	<u>\$ 300.00</u>
		=====	=====

Porcentaje de costo  $\frac{\$182.00}{\$300.00} = 60.666\%$

(El anterior porciento de costo se obtendría suponiendo - que se hubieran manejado durante el período igual número de ar- - tículos "A", "B" y "C". Tal caso no sucede en la realidad; sin em- bargo como se están promediando artículos con porcentos simila- - res, la desviación del porciento de costo anterior no sería de -- ninguna manera exagerada).

Determinación del costo según el método de Detallistas.

Artículo A	60.666%	x	\$100.00	=	60.66
Artículo B	60.666%	x	100.00	=	60.66
Artículo C	60.666%	x	100.00	=	60.66

	COSTO REAL	COSTO DETERMINADO
Artículo A	\$58.00	\$ 60.00
Artículo B	\$60.00	60.00
Artículo C	64.00	60.00

Del ejemplo anterior se concluye que manejando artículos - con porcentos de costo o márgenes de utilidad similares:

El costo que se determina es muy aproximado al real, si - no hay rebajas.

Si el inventario está formado por un número mayor de artícu- los con costo mayor, el costo determinado será ligeramente menor - - que el costo real.

Si el inventario está integrado por un número mayor de ar- tículos con costo menor, el costo determinado será ligeramente ma-

por que el costo real.

Las desviaciones del costo real son muy insignificantes - porque en la práctica el inventario se encuentra generalmente representado tanto por artículos con porcentaje de costo superior como por artículos con porcentaje de costo inferior.

El ejemplo que sigue es similar al anterior.

En este caso se agrupan también artículos con porcentaje de utilidad muy similares con diferentes precios de venta.

	PORCIENTO DE COSTO	PRECIO DE COSTO	PRECIO DE VENTA
Artículo A	62%	\$ 186.00	\$ 300.00
Artículo B	60%	144.00	240.00
Artículo C	58%	116.00	200.00
		\$ 446.00	\$ 740.00

$$\text{Porcentaje de costo } \$ \frac{446.00}{740.00} = 60\%$$

Determinación del costo según el método de detallistas.

Artículo A	60% x \$	300.00	= 180.00
Artículo B	60% x "	240.00	= 144.00
Artículo C	60% x "	200.00	= 120.00
	COSTO REAL	COSTO DETERMINADO	
Artículo A	\$186.00	\$ 180.00	
Artículo B	144.00	144.00	
Artículo C	116.00	120.00	

El resultado es el mismo que se obtiene cuando se manejan artículos con márgenes de utilidad similares.

Quando el inventario final está formado por un mayor número de artículos con un porcentaje de costo mayor, el inventario es tará ligeramente valuado a un costo menor que el real.

Quando el inventario está integrado por un número mayor - de artículos con un porcentaje de costo menor, el valor determinado será ligeramente superior al real.

En las consideraciones anteriores no se han tomado las -- "rebajas", sino que simplemente se han presentado comparaciones - con el costo real.

Como las "rebajas" se disminuyen junto con las ventas del total acumulado a precio de venta, al aplicarse el porcentaje de - costo al inventario final a precio de venta, se tendrá un inventario valuado a un costo muy aproximado del producto menos la disminuición proporcional al importe del "Castigo" al precio de venta.

Supóngase que el artículo "A" del ejemplo anterior sufrió un "Castigo" de \$40.00 y que se encuentra formando parte del in-ventario.

Artículo A	Precio de Venta	\$300.00
	"Rebaja"	40.00
		<u>\$260.00</u>
		=====

El valor que para dicho artículo se determine aplicándole el porcentaje de costo, sería el siguiente:

$$60\% \times \$260.00 = \$156.00$$

El costo aproximado del mismo artículo de no haber sido castigado su precio de venta sería de:

$$60\% \times \$300.00 = \$180.00$$

El castigo al costo del artículo es el siguiente:

Costo aproximado	\$180.00
Precio de mercado	<u>156.00</u>
	\$ 24.00
	=====

La disminución en el precio de costo aproximado del artículo es proporcional a la "rebaja" al precio de venta.

$$\text{O sea que } \frac{\$300.00}{260.00} = \frac{\$180.00}{156.00}$$

En consecuencia, siempre que se encuentren artículos "rebajados" dentro del inventario final, el valor de éste será menor -- que el de su costo de adquisición porque precisamente los artículos que han sufrido "castigos" en sus precios de venta, estarán expresados a su "precio de mercado".

En síntesis, para que el inventario esté correctamente valorado aplicando el "Método de Detallistas" es condición necesaria que las mercancías que se manejan tengan porcentajes de utilidad similares.



## 3.4 DETERMINACION DEL INVENTARIO FINAL A PRECIO DE VENTA.-

Consiste en restar de la mercancía disponible a precio de venta, el total de salidas o deducciones a precio de venta.

	MERCANCIA DISPONIBLE	\$1,420,000
Menos:	TOTAL DE SALIDAS	485,000
	INVENTARIO FINAL	<u>\$ 935,000</u> =====

## 3.5 DETERMINACION DEL INVENTARIO FINAL A PRECIO DE COSTO

Se obtiene aplicando al inventario final a precio de -- venta, el factor de la mercancía disponible.

INV. FINAL A PRECIO DE COSTO = INV. FINAL A PRECIO DE VENTA X FACTOR

INV. FINAL A PRECIO DE COSTO = 935,000 x 45.7746 =  
427,992.00

## 3.6 DETERMINACION DEL COSTO DE LO VENDIDO

Se obtiene restando a la mercancía disponible a precio de costo, el valor del inventario final a su precio de costo (por comparación de inventarios):

COSTO DE VENTAS = MERCANCIA DISPONIBLE - INVENTARIO FINAL  
COSTO DE VENTAS = 650,000 - 427,992 = 222,008

## 3.7 DETERMINACION DE LA UTILIDAD BRUTA

La utilidad bruta se obtiene para efectos de resultados al igual que en otros sistemas:

UTILIDAD BRUTA = VENTAS NETAS - COSTO DE VENTAS

Con las cifras del ejemplo se obtiene:

	Ventas Totales	\$500,000.00
Menos:	Devoluciones s/ventas	<u>(100,000.00)</u>
	Ventas Netas	400,000.00
Menos:	Costo de Ventas	<u>222,008.00</u>
	Utilidad Bruta	\$177,992.00 =====

Se recomienda que para los procesos del sistema de detallistas hasta la determinación de la utilidad bruta, se utilice la siguiente forma:

## ESTADO DE RESULTADOS SISTEMA DE DETALLISTAS (HASTA UTILIDAD BRUTA)

		C O N C E P T O	PRECIOS		FACTOR DE COSTO %	RESULTADOS	
			COSTO	VENTA		IMPORTE	%
1	+	Inventario Inicial	500,000	1'000,000	50,0000		
A	+	Compras Totales	200,000	450,000			
B	+	Gastos s/compras	10,000	-			
C	-	Devoluciones s/ compras	(50,000)	( 100,000)			
D	-	Descuentos, rebajas y bonif. s/comp.	(20,000)	-			
2	+	Compras netas (A+B+C+D)	140,000	350,000	40,0000		
3	+	Aumentos netos de precios		50,000			
4	+	Transferencias Netas	10,000	20,000			
		(1+2+3+4)					
5		Total de mercancia disponible	650,000	1'420,000	45.7746		
E	+	Ventas Totales		500,000			
F	-	Devoluciones s/ventas		( 100,000)		400,000	100.00
G	+	Descuentos Reb. y Bonif. s/ventas		50,000			
6	+	Ventas (a precio original) (E-F+G)		450,000			
7	+	Rebajas netas de precios		30,000			
8	+	Filtraciones o faltantes		5,000			
		(6+7+8)					
9		Total de deducciones o salidas		485,000			
		(5-9)					
10		Inventario Final en libros	427,992	935,000	45.7746		
11		Costo de Ventas (5-10)	222,008			222,008	55.50
12		Utilidad Bruta				177,992	44.50

#### 4.- FORMAS REGISTROS Y SU CONTABILIZACION

Todo sistema de control de inventarios debe de contar para su buen funcionamiento, con formas y registros contables en -- los cuales, se reflejan los movimientos relacionados con las mercancías, desde luego en el Sistema Detallista, es indispensable -- la implantación de formas y registros contables que controlan los movimientos y existencias por departamentos de las mercancías que integran los inventarios.

Las formas utilizadas podrán ser diseñadas por cada organización que desee implantar el sistema de detallistas, las que a -- continuación presentamos para ilustrar su formato e información que debe contener:

##### 1.- HOJA DE INVENTARIO

Para determinar el inventario inicial a precio de costo y a precio de venta es necesario clasificar la mercancía por grupos homogéneos o por margen de utilidad bruta. El tener la mercancía clasificada por grupos, facilita su recuento por lo tanto se recomienda especial cuidado en identificar la mercancía para no considerarla en un grupo equivocado.

Para efectos de la valuación de la mercancía, el precio de costo deberá ser el mismo que la empresa venía utilizando con anterioridad y de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 58, fracción III de la ley del I.S.R. El precio de venta que se asigne a las mercancías será el que se determine de acuerdo a la política

establecida por la empresa, mediante catálogos de precios, listas de precios, o bien, marcando o etiquetando directamente los artícu los.

## 2.- PEDIDO DE COMPRA

Sirve para solicitar al proveedor mercancía, que de acuerdo a las necesidades de la empresa se requieren para su venta posterior.

Se elabora a precio de costo y venta aprovechando la circunstancia de que en este sistema ambos son conocidos de antemano.

## 3.- REPORTE DE ENTRADA DE MERCANCIA

Es la fuente de la cual se toman los datos para llevar a cabo los asientos contables, su principal beneficio lo encontramos en que a través de él se controlan todas las entradas de mercancía.

Asimismo, el reporte se formulará por grupos de mercancía y consignándose el precio de costo y venta simultáneamente, para tal efecto se auxiliará del pedido de compra.

## 4.- NOTA DE CARGO POR DEVOLUCION DE MERCANCIA

Esta forma sirve para dar de baja de las existencias el importe de mercancías que sean regresadas a los proveedores entre otras causas por las siguientes:

- . por no ser lo que se solicitó
- . por haber llegado dañada

Estas devoluciones se deben manejar tanto a su valor de costo como de venta, con el fin de darle salida a la mercancía dentro del inventario. Los precios de venta de estas devoluciones se determina con facilidad y de inmediato, pero el precio de costo a que se devuelven, generalmente es el precio de factura del proveedor a menos que se pacte uno diferente. Sin embargo, el precio de costo se puede determinar por la aplicación del factor de costo.

#### 5.- NOTA DE CARGO POR REBAJAS O BONIFICACIONES SOBRE COMPRAS.

Esta forma se utiliza para contabilizar las rebajas y bonificaciones otorgadas por el proveedor no consideradas en la factura de compras.

Serán registradas sólo a precio de costo para efecto de determinar el precio neto de las compras y su control es importante para el sistema, ya que disminuye el valor inicial del costo de las compras.

#### 6.- TRANSFERENCIA DE MERCANCIAS.-

Es un documento que se utiliza para el registro de envíos de mercancías de la matriz a sus sucursales y entre las propias sucursales.

Se manejan sólo a su valor de venta y por grupos, mediante la expedición de vales que comprueben su movimiento. Al final de cada mes el departamento de contabilidad, deberá concentrar estos vales para realizar su costeo, utilizando para ello el factor de cos-

to de la mercancía disponible del período, sin embargo, para efectos prácticos se podrá utilizar consistentemente el factor del inventario inicial, en consideración a que se trata de movimientos - internos que no afectan en los resultados de la empresa.

#### 7.- AVISO DE CAMBIO AL PRECIO DE VENTA.-

Por la importancia de los cambios de precio dentro del -- sistema, se recomienda un estricto control de los aumentos y cancelaciones, de las rebajas y cancelaciones, así como de otros cambios de precio que solo obedecen a errores internos, pero que cambian el factor de costo de la mercancía disponible. Los cambios de -- deben estar debidamente autorizados por el ejecutivo responsable de la empresa y deben partir en la mayoría de los casos de un recuento físico de los artículos que sufren cambios, salvo, cuando el -- cambio es para todo el grupo y la información se obtiene de cifras en libros. Por el efecto en los resultados, se deben formular avisos por separado para aumentos y rebajas de precios.

#### 8.- REPORTE DE MERCANCIAS VENDIDAS.-

La salida por este concepto debe ser a su valor original, es decir al precio que tenían cuando integraban el inventario de -- la mercancía disponible. Su control se puede ejercer mediante la -- utilización del reporte de mercancías vendidas, los documentos -- fuente son la facturación o el resumen de ventas que producen las -- máquinas registradoras, que a través de sus teclas controlan la --

venta por grupos (tiras de auditoria). Las ventas que se realizan no siempre coinciden con el precio a que se les dió entrada al inventario, por eso, es importante que al efectuar la venta, se consigne en la factura el valor original y para obtener el precio neto, se debe restar el descuento otorgado.

Cuando existan limitaciones para expedir la factura, en el sentido de no anotar el valor original, sino únicamente el precio neto, los descuentos deben controlarse por separado, para que al final del día se suman a las ventas netas y obtener el precio original.

#### 9.- NOTA DE CREDITO POR DEVOLUCION DEL CLIENTE.-

Lo importante de las devoluciones es que se deben restar de las ventas comentadas en el punto anterior. Se recomienda especial cuidado por devoluciones que amparen ventas, sobre las cuales se otorgaron descuentos.

#### 10.- NOTA DE CREDITO POR BONIFICACIONES SOBRE VENTAS.-

La utilización de esta forma se deriva de las reducciones en el precio de venta otorgados con posterioridad a la expedición de la factura. No deben considerarse para el sistema, ya que solo afectan en los ingresos netos de la empresa en el renglón del estado de resultados.

#### 11.- AVISO DE CANCELACION DE VENTA.-

Esta forma se utiliza cuando el cliente se arrepiente de



llevar alguna mercancía o bien cuando no trae el dinero suficiente para cubrir su importe.

### REGISTRO CONTABLE

Los requisitos principales en el registro contable de las mercancías son el control de éstas a precio de costo y a precio de venta. Para controlar el inventario a su precio de venta, se utilizan cuentas de orden, el precio de costo se registra en cuentas de resultados.

Su registro tiene mucha similitud con el de inventarios - perpétuos y en consideración a que el sistema utiliza muy pocas -- cuentas, éstas deben implementarse al catálogo normal de la empresa, para no tener cambios sustanciales que afecten el registro de operaciones.

Por tanto, las cuentas que un sistema de Detallistas puede utilizar son los siguientes:

#### INVENTARIO.-

Se carga:

- . Del importe del inventario inicial
- . De las compras totales
- . De los gastos sobre compras

Se abona:

- . De las devoluciones sobre compras
- . De los descuentos, rebajas y bonificaciones sobre compras
- . Al cierre del período, por el importe del costo de lo vendido

Su saldo será deudor y representa durante el período, la mercancía disponible a su precio de costo y al final de período, - representa el inventario final a su valor de costo, que será inicial al siguiente,

VENTAS.-

Se carga:

- . De las devoluciones sobre ventas a su precio neto
- . De los descuentos, rebajas y bonificaciones sobre ventas, que se otorgan a los clientes con posterioridad a la expedición de la factura y por las cuales se formulará nota - de crédito a su favor.

Se abona:

Del importe de las ventas netas según facturas

Al cierre del ejercicio para traspasar su saldo a la cuenta de pérdidas y ganancias.

Su saldo será acreedor y representa durante el ejercicio el importe de las ventas netas.

COSTO DE VENTAS.-

Se carga:

- . Del importe del costo de las mercancías vendidas

Se abona:

- . Al cierre del ejercicio para traspasar su saldo a la cuenta de pérdidas y ganancias.

Su saldo será deudor y representa el costo de las mercancías vendidas.

#### INVENTARIO A PRECIO DE VENTA.-

Se carga:

- . Del importe del inventario inicial a su precio de venta.
- . De las compras a su valor de venta.
- . De los aumentos de precios
- . De las correcciones de precios

Se abona:

- . De las cancelaciones de aumentos de precios
- . De las correcciones de precios
- . Al final de cada período del saldo de la cuenta Precio de Venta de las Deducciones, por total de las deducciones o salidas.

Su saldo será deudor y representa durante el período, el importe de la Mercancía Disponible a su precio de venta y al final del período, su saldo representa el Inventario Final a precio de venta, que será inicial al siguiente período. Esta cuenta debe tener los mismos auxiliares para control del inventario.

#### PRECIO DE VENTA DEL INVENTARIO.

Se carga:

- . Del total de abonos de la cuenta Inventario a precio de Venta

Se abona:

- . Del total de cargos de la cuenta Inventario a precio de -

venta

Su saldo será acreedor e igual al de la cuenta Inventario a Precio de Venta. Se utiliza únicamente como contracuenta, por -- tanto no se requiere abrir auxiliares.

DEDUCCIONES A PRECIO DE VENTA.-

Se carga:

- . Del importe total de abonos de la cuenta Precio de Venta\_ de las Deducciones

Se abona:

Del importe total de cargos de la cuenta Precio de Ven- ta de las Deducciones.

Su saldo será deudor e igual al importe del saldo de la - cuenta PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES. Se utiliza únicamente - como contracuenta y no se requiere abrir auxiliares.

PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES.-

Se carga:

- . De las devoluciones sobre ventas a su valor original
- . De las cancelaciones de las rebajas de precios
- . De su saldo final de cada período para cancelarla contra - el Inventario a Precio de Venta.

Se abona:

- . De las ventas a su valor original
- . De las rebajas de precios
- . De las filtraciones o faltantes.

Su saldo será acreedor y durante el período representa el total de las deducciones o salidas a su precio de venta.

## GUIA CONTABILIZADORA

OPERACIONES	DOCUMENTOS FUENTE	CARGO	ABONO
1.- Compras totales	Facturas de proveedores y reporte de entrada de mercancías.	Inventario, Inventario a precio de venta	Proveedores precio de venta del inventario
2.- Gastos sobre compras	Facturas, recibos pólizas de seguro. Recibos aduanales y otros	Inventario	Cuentas por pagar
3.- Devoluciones sobre compras	Nota de crédito del proveedor y nota de cargo por devolución.	Proveedores precio de venta del inventario	Inventario inventario a precio de venta.
4.- Descuentos, rebajas y bonificaciones sobre compras	Nota de crédito del proveedor	Proveedores	Inventario
5.- Aumentos de precio	Aviso de cambio de precios	Inventario a precio de venta	Precio de venta del inventario
6.- Cancelación de aumentos de precio	Aviso de cambio de precios	Precio de venta del inventario	Inventario a precio de venta
7.- Ventas	Facturas, reporte de ventas tira de auditoría, resumen de ventas.	Clientes devoluciones a precio de venta	Ventas precio de venta de las deducciones
8.- Devoluciones sobre ventas	Notas de crédito, resumen de devoluciones	Ventas, precio de venta de las deducciones	Clientes deducciones a precio de venta
9.- Descuentos, rebajas y bonificaciones sobre ventas	Notas de crédito	Ventas	Clientes
10.- Rebajas de precios	Aviso de cambio de precios	Deducciones a precio de venta	Precio de venta de las deducciones
11.- Cancelación de rebajas de precios	Aviso de cambio de precios	Precio de venta de las deducciones	Deducciones a precio de venta
12.- Filtraciones o faltantes	Cédula de cálculo sobre ventas netas	Deducciones a precio de venta	Precio de venta de las deducciones

## OPERACIONES

## DOCUMENTOS FUENTE

## CARGO

## ABONO

13.-Costo de ventas (salidas a su precio de costo y venta, para determinar el inventario final)	Cédulas de cálculo por el método de detallistas y resumen de salidas de la cuenta precio de venta de las deducciones	Costo de ventas. Precio de venta del inventario precio de venta de las deducciones	Inventario inventario a precio de venta deducciones a precio de venta.
---	--	--	--





## PEDIDO DE COMPRA

FORMA N° 2

PEDIDO N°

PROVEEDOR  
DOMICILIO  
SECCION  
CONDICIONES

N° Prov. \_\_\_\_\_  
N° Entrada \_\_\_\_\_  
N° Sección \_\_\_\_\_  
Descuento \_\_\_\_\_  
Vencimiento \_\_\_\_\_  
Importe Bruto \_\_\_\_\_

CANTIDAD	ARTICULO	P. COSTO	P. VENTA
VERIFICO	CODIFICO	COMPRAS	

FORMA N° 3

REPORTE DE ENTRADA DE MERCANCIA

Departamento: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_ Folio: \_\_\_\_\_

Recibimos del Proveedor: \_\_\_\_\_  
Los artículos que se detallan a continuación

N° de Factura: \_\_\_\_\_ Vale de Producción: \_\_\_\_\_ Pedido: \_\_\_\_\_

CANTIDAD	DESCRIPCION DEL ARTICULO	GRUPO	PRECIO DE COSTO	PRECIO DE VENTA	
SUMAS:					
CALCULO:	REVISO:	Vo. Bo.			

FORMA N° 4

NOTA DE CARGO POR DEVOLUCION DE MERCANCIA

PROVEEDOR	CLAVE	FECHA	N°
DEPARTAMENTO:			

Causa de la Devolución: Mercancía Defectuosa: ( ) Mercancía Dañada ( )  
 Especificaciones diferentes al pedido ( ) Sin control de calidad ( )

CANTIDAD	DESCRIPCION DEL ARTICULO	G	PRECIO DE COSTO		PRECIO DE VENTA	
			UNIDAD	TOTAL	UNIDAD	TOTAL
		R E C I B I D O				
	<b>SUMAS:</b>					
JEFE DEPTO: _____		AUTORIZO: _____		RECIBI: _____		

NOTA DE CARGO POR REBAJAS O BONIFICACIONES  
SOBRE COMPRAS

NOTA DE CARGO		FOLIO
PROVEEDOR	N° SECCION	DEPTO.
FECHA		
CON ESTA FECHA HEMOS CARGADO A SU APRECIABLE CUENTA:		
C O N C E P T O	PARCIAL	IMPORTE
DEPTO. DE COMPRAS		



FORMA N° 7

AVISO DE CAMBIOS DE PRECIO

FECHA: \_\_\_\_\_ FOLIO: \_\_\_\_\_  
DEPARTAMENTO \_\_\_\_\_ GRUPO: \_\_\_\_\_

AUMENTOS <input type="checkbox"/>	CANCELACION DE AUMENTOS <input type="checkbox"/>	REBAJAS: <input type="checkbox"/>	CANCELACION DE REBAJAS <input type="checkbox"/>	OTRO <input type="checkbox"/>
-----------------------------------	--	-----------------------------------	---	-------------------------------

--	--	--	--	--

AUTORIZO:	CONTO · MERCANCIA:	CALCULO:
-----------	--------------------	----------

FORMA N° 8

### REPORTE DE MERCANCIAS VENDIDAS

FECHA \_\_\_\_\_

FACTURA	A PRECIO ORIGI NAL	B DESCTO.	C PRECIO NETO (A-B)	D I.V.A.	TOTAL (C+D)	GRUPOS			
						1	2	3	4
SUMAS:									
				(B) DESCUENTOS					
			(C) PRECIO NETO						

FORMA N° 9

NOTA DE CREDITO POR DEVOLUCION DEL CLIENTE		FECHA	FOLIO	
DATOS DE LA COMPRA				
N° TICKET		CAJA	FECHA	
CANT.	ARTICULO	SECC.	IMPORTE	
			PARCIAL	TOTAL
<input type="checkbox"/> Talla equivocada <input type="checkbox"/> Mercancia Dañada <input type="checkbox"/> Cambio <input type="checkbox"/> Otros				
AUTORIZO			FIRMA DEL CLIENTE	



FORMA N° 10

	FOLIO
Nota de Crédito por Bonificaciones sobre Ventas	
Mercancía de la Sección	_____
Precio Normal	_____
Bonificación	_____
_____ Precio Neto	_____
AUTORIZO	_____

Forma N° 11

NOTA DE CANCELACION DE  
VENTA

CAJA		TICKET		FECHA	
SECC.	CANT.	ARTICULO	PRECIO	IMPORTE	
CAJERA			TOTAL		
CAUSA QUE ORIGINA ESTA NOTA					

Vo. Bo.  
JEFE DE CAJAS

F O L I O

## 5.- INFORMACION FINANCIERA

La información financiera que se puede preparar con el Sistema de Detallistas, dependerá de las necesidades de información de la empresa y puede ser utilizada con diferentes finalidades, de las cuales las más frecuentes son para control y proyección comercial, control y proyección financiera, control y proyección administrativa. Entre estos informes se considera que no deben faltar los siguientes:

- . Estado de resultados por grupos
- . Informes de compras y ventas del mes acumuladas,
- . Informe mensual de compras y ventas a precio de costo y a precio de venta
- . Estadística de factores de costos,
- . Estados comparativos de compras y ventas

Cuando un grupo de inversionistas decide invertir en una tienda de autoservicio, es porque seguramente previo a la inversión, se han efectuado estudios de mercado que hacen prever el éxito comercial de la misma, pero para que ese éxito comercial corresponda a lo planeado es necesario encausar las operaciones con técnicas comerciales, apoyadas en datos fidedignos que permitan rectificar o ratificar las políticas comerciales puestas en práctica. Esta información es proporcionada por el Sistema de Detallistas y debe ser utilizada para ese fin.

El aspecto comercial debe ser vigilado tanto por lo que respecta a las áreas ocupadas por las mercancías de los diferentes departamentos o secciones, como por lo que respecta al servicio que están recibiendo los clientes. \*

Supongamos que el estudio de mercado en el que se apoyó la inversión en el negocio sugería que el departamento de telas ocuparía una parte poco importante de las operaciones de la tienda y que los datos obtenidos del Sistema de Detallistas revelan que dicho departamento ocupa una área importante y que la inversión en él, tiende a aumentar.

Esto originaría un estudio para determinar si la proyección original estaba equivocada y la situación actual se justifica, o bien si ello se debe a desviaciones de la política comercial establecida.

Conviene también hacer un análisis de las tendencias de las operaciones, tendencia de los inventarios, tendencia de las ventas, tendencia de los cambios de precio, tendencia de las devoluciones, tendencia de la utilidad, etc.

El sistema también proporciona elementos para juzgar el servicio que los clientes están recibiendo, mediante el análisis de los siguientes hechos si es que ellos son significativos:

- . Motivos de las devoluciones
- . Artículos que son objeto de devolución.

- . Proveedores a los que se les devuelve con frecuencia.
- . Motivos de rebajas de precios.
- . Artículos que frecuentemente son rebajados de precio.
- . Artículos de poco movimiento.

Puede decirse que el área en la cual, los datos que proporciona el Sistema Detallistas son de mayor utilidad, es la correspondiente a control y proyección financiera, ya que ellos no sólo ayudan a hacer una evaluación adecuada de las finanzas, sino que sirven de apoyo para el uso de sistemas como el denominado "abierto para comprar" conocido en inglés como "Open to buy".

A manera de una breve explicación diremos que el sistema de "abierto para comprar", consiste en fijar en base a la temporada un límite máximo de inversión en inventarios en cada uno de los departamentos o secciones de la tienda, y al conocerse al fin de mes el valor de las existencias en cada uno de los departamentos o secciones, la diferencia que resulta de comparar dicho límite máximo con el valor real será la cantidad que se tiene abierta para comprar.

El Sistema de Detallistas también proporciona información que permite vigilar:

- . Si el porcentaje de utilidad bruta de los departa-

mentos o secciones, es el que se desea obtener y si es razonable para el tipo de mercancía de que se trata en base a la inversión que se tiene en inventarios.

- . Si los aumentos o disminuciones de mes o mes en el valor de los inventarios están justificados.
- . Si la relación entre las compras a precio de venta y las ventas es adecuada.
- . Si la tendencia del porcentaje de utilidad es adecuada.
- . Si la rotación de inventarios revela una productividad adecuada del departamento o sección.

Puede decirse que en la actualidad el control administrativo es parte medular en el desarrollo de cualquier negocio. Sin una administración prudente es muy difícil llevarlo al éxito. Es por ello que cualquier sistema de registro debe ser enfocado más que a registrar hechos, a proporcionar información que sirva para apoyar decisiones administrativas, y se puede afirmar que el Sistema de Detallistas cumple con este requisito ya que la información que proporciona permite conocer con oportunidad el resultado de las decisiones que se han tomado, así como la tendencia de las operaciones, lo que sugerirá qué decisiones deben ratificarse y cuales rectificarse.

Como ejemplo de lo mencionado en el párrafo anterior, se puede comentar que en ocasiones al analizar las tendencias -

de las operaciones se detecte poca reutilización sin que ello pueda imputarse a mala política comercial, sino a deficiencias en la administración del personal.

También puede suceder que a pesar de que la reutilización desde el punto de vista financiero sea adecuada, se detecte que ésta puede ser incrementada mediante la reducción de gastos originados por deficiencias administrativas.

CAPITULO III  
MARCO F I S C A L

1.- Disposiciones, Obligaciones y Consecuencias Fiscales

Dentro del capítulo N° 1 de nuestro trabajo, hemos hablado ampliamente de la importancia que tiene el control y valuación de los inventarios de una empresa ya que es el renglón más importante dentro del activo circulante de esta misma.

Ahora bien, siendo este renglón uno de los indicadores del resultado final que obtienen las negociaciones y siendo este resultado la base para calcular el impuesto correspondiente, nuestra legislación fiscal, propiamente dentro del Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta Art. 23 estableció a partir del 19 de octubre de 1977, la obligación fiscal de controlar los inventarios para contribuyentes con ingresos acumulables que exceden de \$20'000,000.00. Esto no quiere decir que los contribuyentes con Ingresos menores a dicha cantidad, no estén obligados a valuar y controlar sus inventarios, ya que la Ley del Impuesto sobre la Renta en su Art' 58 fracciones III y IV establece dicha obligación.

Titulo II.- De las Sociedades Mercantiles

Capítulo V

De las Obligaciones de las Sociedades Mercantiles.

Obligaciones diversas.

Art. 58.- Los contribuyentes que obtengan ingresos de los seña



lados en este Título, además de las obligaciones establecidas - en otros artículos de esta Ley, tendrán las siguientes:

III.- Valuar sus inventarios por cualquiera de los siguientes - métodos:

- a) Costos Identificados
- b) Costos Promedios
- c) Primeras entradas Primeras salidas
- d) Ultimas entradas Primeras salidas
- e) Detallistas

IV.- Llevar los procedimientos de control de inventarios que - determine el reglamento de esta Ley.

VII.- Formular un estado de posición financiera y levantar in-- ventario de existencias a la fecha en que termine el ejer-- cicio, de acuerdo con las disposiciones reglamentarias -- respectivas.

#### Título IV. De las Personas Físicas

##### Capítulo VI

##### De los Ingresos por Actividades Empresariales

##### Obligaciones diversas

Art. 112.- Los contribuyentes que obtengan ingresos de los seña-- lados en este capítulo, además de efectuar los pagos de este im-- puesto, tendrán las siguientes obligaciones:

IV.- Valuar sus inventarios por cualquiera de los siguientes -

métodos;

- a) Costos identificados
- b) Costos Promedios
- c) Primeras entradas Primeras salidas
- d) Ultimas entradas Primeras salidas
- e) Detallistas

Una vez que el contribuyente adopte uno de estos métodos, sólo podrá variarlo en los términos del artículo 6° de esta Ley.

V.- Llevar los procedimientos de control de inventarios que determine el reglamento de esta Ley.

VII.- Formular un estado de posición financiera y levantar un inventario de existencias al 31 de diciembre de cada año, de acuerdo con las disposiciones reglamentarias respectivas.

Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Art.23.- Los contribuyentes que en su última declaración presentada hubieren declarado ingresos acumulables que excedan de 20 millones de pesos, deberán para los efectos a que se refiere la fracción III del artículo 58 de la Ley, llevar el sistema de control de inventarios perpétuos con excepción de los contribuyentes que utilicen el método de valuación de detallistas.

Los contribuyentes que hubieren declarado ingresos menores de 20 millones de pesos podrán llevar, de conformidad con la

técnica contable, cualquiera de los siguientes sistemas de control de inventarios:

- I. Pormenorizado
- II. Inventarios Perpétuos

Por lo que respecta a los contribuyentes que en su última declaración presentada hubieren declarado ingresos hasta por 5 millones de pesos podrán llevar el sistema de control de inventarios de mercancías generales.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante autorizaciones generales otorgadas por ramas de actividad, podrán permitir sistemas de control de inventarios distintos de los señalados en este artículo. En dichas autorizaciones se establecerán los requisitos que los contribuyentes deberán cumplir para poder llevar el método de control que se permita.

Como podrá observarse, nuestra legislación obliga a controlar los inventarios tanto a las Sociedades Mercantiles como a las Personas Físicas que obtienen ingresos por actividades empresariales y dentro de estas disposiciones, el Sistema Detallistas es contemplado como una opción para el control y valuación de dichos inventarios. Así mismo hacemos hincapié en que nuestra legislación hasta el año de 1977, le dá el debido reconocimiento fiscal a este sistema y lo pone a la par en importancia con los demás sistemas ya existentes.

Anteriormente, el reglamento de la Ley del Impuesto so--

bre la Renta ya derogado, no obligaba a los contribuyentes a -- adoptar un sistema de control de mercancías específico, sino - que les daba la opción de seguir el sistema que más les acomodara, justificando esto con las características de su empresa.

El Art. 58 del anterior reglamento de la Ley del Impues- to sobre la Renta consideraba:

Art. 58.- Los contribuyentes dedicados al comercio, con ingre-- sos mayores de \$3,000,000.00 aparte de llevar los registros propios de su contabilidad (art. 57) llevarán los libros, regis--- tros o cuentas que estimen convenientes, para anotar en moneada nacional, las operaciones siguientes:

- I.- Las existencias de artículos, a precio de costo, con queinician su negocio y posteriormente las relativas al in-- ventario final de cada ejercicio, en los términos de la - fracción IV del art. 57.
- II.- Las entradas de los artículos a precio de compra, por las adquisiciones que lleven a cabo durante el ejercicio que comprenda la declaración y las rebajas que obtengan, lle- vando para ello un diario de compras;
- III.- Las erogaciones que efectúen por concepto de fletes, - - transportes, acarreos y demás gastos que no se apliquendirectamente al costo de las mercancías compradas;
- IV.- Las salidas de artículos a precio de costo por las ventas

que se realicen durante el ejercicio que comprenda la declaración y las devoluciones que hagan a sus proveedores:

- V.- Las rebajas, bonificaciones y descuentos que concedan sobre los precios de venta;
- VI.- Las devoluciones a precio de costo de artículos vendidos;
- VII.- Los ajustes por pérdida, destrucción, merma o deterioro de la mercancía adquirida, y
- VIII.- Las ventas realizadas en el ejercicio al precio de venta.

Las operaciones a que se refieren las fracciones III, V, VI y VII se registrarán abriendo una cuenta por cada uno de los distintos conceptos a que se refiere cada fracción, o una cuenta por cada fracción, analizándola por sus conceptos, mediante registros auxiliares.

A solicitud justificada del contribuyente, la Secretaría de Hacienda podrá eximirlo de cumplir con las obligaciones a -- que se refieren las fracciones IV, VI y VII, o con alguna de -- las obligaciones que le imponen las otras fracciones de este artículo, indicándole en este último caso la forma de suplirlas.

En relación a este último párrafo, se transcribe oficio circular de fecha 2 de agosto de 1954.

Oficio-circular 311-J-66919 que señala la forma de cumplir con las disposiciones del artículo 58 del Reglamento de la

## Ley del Impuesto sobre la Renta.

En relación con los escritos que se han recibido de diferentes cámaras nacionales de comercio, en los que se pide la modificación del Art. 58 del reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta, esta dirección en uso de las facultades que le confiere el Art. 10 del Código Fiscal de la Federación considera:

- 1.- .....
- 2.- .....
- 3.- .....
- 4.- .....
- 5.- .....
- 6.- La fracción IV del Art. 58 del reglamento, dispone que se anoten, "las salidas de artículos a precio de costo, por las ventas que se realicen durante el ejercicio que comprenda la declaración y las devoluciones que hagan a sus proveedores".

"Esta disposición ha sido una de las más discutidas por los contribuyentes desde que entró en vigor la fracción VII del artículo 27 del reglamento derogado. Se ha dicho que con ella se impone la obligación de manejar las existencias de mercancías por el sistema de inventarios perpétuos, que para muchos de los contribuyentes, resulta impracticable o incosteable".

"La Ley del Impuesto sobre la Renta, no pretende imponer a los contribuyentes ningún sistema de contabilidad específico; se hace cargo de que en casos especiales las disposiciones -

de carácter general que dicta, pueden tropezar con escollos para su exacto cumplimiento; estima también que la dificultad de proporcionar determinados informes, y en particular los referentes al costo unitario de los artículos que se manejan, no estriba en el volúmen de los negocios sino en el giro de la empresa".

Todos aquellos contribuyentes que no estén en condiciones de obtener los datos a que se refiere la fracción IV del -- Art. 58 haciendo uso del derecho que le otorga el último párrafo del mismo artículo, pueden solicitar de la Secretaría de Hacienda, que se les exima de la obligación de proporcionar estos datos, justificando su petición con las características del negocio y proponiendo el sistema que quieran seguir, para que la Secretaría de Hacienda, si procede, los autorice a ello o les señale algún otro método.-

A continuación mencionaremos el articulado de las diversas Disposiciones Fiscales que reglamentan los inventarios.

LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

TITULO I I DE LAS SOCIEDADES MERCANTILES

CAPITULO II DE LAS DEDUCCIONES

ART. 22.- Los contribuyentes podrán efectuar las deducciones siguientes:

I.- Las devoluciones, descuentos o bonificaciones

II.- El costo

ART. 29.- El costo de las mercancías o de los productos enajenados se determinará conforme a lo que denomina la técnica contable sistema de valuación de costeo absorbente, con base en costos históricos.

COSTO SUPERIOR AL DE MERCADO

Cuando el costo sea superior al de mercado podrá considerarse, previo aviso a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el que corresponda de los siguientes valores:

A) VALOR DE MERCADO

1.- El de reposición, sea éste por adquisición o producción, sin que exceda del valor de realización ni sea inferior al neto de realización.

B) VALOR DE REALIZACION

II.- El de realización, que es el precio normal de enajena-



ción menos los gastos directos de enajenación, siempre -  
que sea inferior al de mercado.

C) VALOR NETO DE REALIZACION

III.- El neto de realización, que es el equivalente del pre-  
cio normal de enajenación menos los gastos directos -  
de enajenación y menos el porcentaje de utilidad que -  
habitualmente se obtenga en su realización, si es su-  
perior al de mercado.

ART. 24.- Las deducciones autorizadas en este Título deberán -  
reunir los siguientes requisitos:

XVIII.- Que el importe de las mercancías en existencia que  
por deterioro u otras causas no imputables al contribuyente  
hubiera perdido su valor, se deduzca de los inventarios du-  
rante el ejercicio en que esto ocurra: siempre que se cum-  
pla con los requisitos establecidos en el reglamento de es-  
ta Ley.

REGLAMENTO DE LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

PLAZO PARA EMPEZAR A LLEVAR "INVENTARIOS PERPETUOS".

ART. CUARTO TRANSITORIO.- Los contribuyentes obligados a ---  
llevar el sistema de control de inventario denominado "Inven-  
tarios Perpétuos" señalado en el artículo 23 de este Regla-  
mento y que no lo hayan adoptado a la fecha de entrada en vi-  
gor del mismo, deberán hacerlo a más tardar dentro del mes -  
siguiente a la fecha de cierre de su ejercicio.

ART.- 79.- Para formular el balance a que se refiere la fracción VII, del artículo 58 de la Ley, los contribuyentes deberán realizar un inventario físico total de existencias a la fecha del balance. La práctica del inventario podrá anticiparse hasta el último día del mes anterior al cierre del ejercicio, pero en todo caso deberá hacerse el ajuste respectivo para actualizar el saldo a la fecha del balance. Cuando utilice el sistema de control de inventarios perpétuos o el método de valuación de detallistas, se podrá efectuar mediante conteos físicos parciales durante el ejercicio.

En seguida hacemos mención de las consecuencias fiscales por no llevar alguno de los controles de inventarios establecidos por nuestra legislación fiscal.

#### LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

##### CAPITULO VI. DE LAS FACULTADES DE LAS AUTORIDADES FISCALES.

ART. 64.- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá determinar presuntivamente el precio en que los contribuyentes adquieran o enajenen bienes, así como el monto de la contraprestación en el caso de operaciones distintas de enajenación, en los siguientes casos:

I.- Cuando las operaciones de que se trate se pacten a menos del precio de mercado o el costo de adquisición sea mayor que dicho precio.

II.- Cuando la enajenación de los bienes se realice al costo o a menos del costo, salvo que el contribuyente compruebe que la enajenación se hizo al precio de mercado en la fecha de la operación, o que los bienes sufrieron demérito o existieron circunstancias que determinaron la necesidad de efectuar la enajenación en estas condiciones.

### LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

#### CAPITULO II. DE LA ENAJENACION

ART. 8.- Para los efectos de esta Ley, se entiende por enajenación, además de lo señalado en el Código Fiscal de la Federación, el faltante de bienes en los inventarios de las empresas. En este último caso, la presunción admite prueba en contrario.

### REGLAMENTO DE LA LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

#### CAPITULO II. DE LA ENAJENACION

ART. 20.- No se pagará el impuesto por los faltantes de bienes en los inventarios de las empresas a que se refiere el primer párrafo del artículo 8 de la Ley, cuando sean deducibles para efectos del impuesto sobre la renta y consistan en mermas, destrucción autorizada de mercancías o faltantes de bienes por caso fortuito o fuerza mayor.

CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION

CAUSALES DE DETERMINACION PRESUNTIVA DE UTILIDAD FISCAL Y DEL VALOR DE LAS ACTIVIDADES.

ART. 55. Las autoridades fiscales podrán determinar presuntivamente la utilidad fiscal de los contribuyentes, así como el valor de los actos o actividades por los que se deban pagar - contribuciones cuando:

III.- Se dé alguna de las siguientes irregularidades:

- a) Omisión del registro de operaciones, ingresos o compras, así como alteración del costo, por más de 3% sobre los declarados en el ejercicio.
- b) Registro de compras, gastos o servicios no realizados o no recibidos.
- c) Omisión o alteración en el registro de existencias que deban figurar en los inventarios, o registren dichas existencias a precios distintos de los de costo, que en ambos casos, el importe exceda del 3% del costo de los inventarios.

ART. 60.- Cuando el contribuyente omita registrar adquisiciones en su contabilidad y éstas fueran determinadas por las - autoridades fiscales, se presumirá que los bienes adquiridos y no registrados, fueron enajenados y que el importe de la - enajenación fué el que resulta de las siguientes operaciones:

I. El importe determinado de adquisición, incluyendo el -- precio pactado y las contribuciones, intereses, normales o -

moratorios, penas convencionales y cualquier otro concepto -- que se hubiera pagado con motivo de la adquisición, se multiplica por el por ciento de utilidad bruta con que opera el -- contribuyente.

II.- La cantidad resultante se sumará al importe determinado de adquisición y la suma será el valor de la enajenación.

El por ciento de utilidad bruta se obtendrá de los datos -- contenidos en la declaración del impuesto sobre la renta del contribuyente en el ejercicio de que se trate o de la última que hubiera presentado para ese efecto, y se determinará dividiendo la utilidad bruta declarada entre el costo declarado. A falta de declaración se entenderá que la utilidad bruta es de 50%.

La presunción establecida en este artículo no se aplicará -- cuando el contribuyente demuestre que la falta de registro -- de las adquisiciones fue motivada por caso fortuito o fuerza mayor.

Igual procedimiento se seguirá para determinar el valor -- por enajenación de bienes faltantes en inventarios. En este -- caso, si no pudiera determinarse el monto de la adquisición -- se considerará el que corresponda a bienes de la misma especie adquiridos por el contribuyente en el ejercicio de que -- se trate y en su defecto, el de mercado o el de avalúo.

ART. 70.- La aplicación de las multas por infracciones a las

disposiciones fiscales, se hará independientemente de que se exija el pago de las contribuciones respectivas y sus demás accesorios, así como de las penas que impongan las autoridades judiciales cuando se incurra en responsabilidad penal.

Consideramos que el articulado expuesto anteriormente, es el que quedan enmarcadas las disposiciones, obligaciones y consecuencias fiscales que reglamentan el control y valuación de los inventarios.

## CAPITULO IV

### APLICACION PRACTICA DEL SISTEMA DETALLISTA

#### I.- CONSIDERANDOS:

- 1.- En nuestro caso práctico consideramos a una empresa de tipo comercial constituida bajo el régimen de sociedad anónima que opera como tienda de autoservicio. Su ejercicio fiscal abarca del 1° de enero al 31 de diciembre de cada año.
- 2.- La empresa cuenta con un almacén general que se encuentra anexo a la tienda sí como una área destinada a oficinas administrativas. Cabe señalar que la empresa de nuestro ejemplo está dedicada a la compra-venta de ropa y artículos para caballero, damas y niños, mismos grupos en los que se clasifican las mercancías.
- 3.- El departamento de compras somete a concurso las cotizaciones de los proveedores para obtener los mejores precios de costo y condiciones de pago. Una vez seleccionado la mejor cotización se levanta el pedido turnándole una copia al encargado del almacén para que éste pueda recibir la mercancía solicitada. El almacenista elaborará un reporte diario de entradas de mercancía (Forma N° 3).  
El pedido de compra (Forma N° 2), deberá consignar el precio de venta con el objeto de facilitar la elaboración del reporte de entradas de mercancía.

El almacenista una vez elaborado su reporte de entrada, se encargará de surtir a la tienda de acuerdo a lo que le soliciten los encargados de cada departamento.

Es política de la empresa que sus compras se verán incrementadas en determinados meses del año a fin de mantener un stock elevado para poder satisfacer la demanda en festividades tales como día de reyes, día de la amistad, día del niño, día de las Madres, día del Padre, día del maestro, fiestas patrias y navidad.

- 4.- Dada la naturaleza de la empresa de nuestro ejemplo, las ventas se realizan en forma directa y de contado. El control de venta se ejerce a través de los reportes diarios de venta (Forma N° 8) en los cuales se consig~~n~~an los precios originales de venta a los que se debe dar salida a los artículos, así como los descuentos otorgados para determinar el precio de venta neto.
- 5.- Para efectos de este caso práctico, todas las operaciones donde se tenga que registrar I.V.A. se omitirán con el objeto de facilitar la comprensión del mismo.
- 6.- La cuenta de clientes se utilizará únicamente como medida de control contable, ya que los depósitos al banco por ventas efectuads se realizan al siguiente día.
- 7.- Los estados de resultados que se obtengan en este caso práctico, comprenderán hasta la obtención de la utili-



dad bruta ya que los rubros restantes hasta la utilidad antes de I.S.R., se determinan de igual forma que en -- cualquier otro sistema.

8.- Catálogo de cuentas:

120 Almacén  
    Varias cuentas  
400 Ventas  
500 Costo de ventas  
510 Pérdidas y ganancias

CUENTAS DE ORDEN:

001 Inventario a precio de venta  
002 Deducciones a precio de venta  
003 Precio de venta del inventario  
004 Precio de venta de las deducciones

9.- Para efectos del caso práctico únicamente se abrirán -- cuentas de mayor por las operaciones que afecten directamente al sistema detallista, por lo que se utilizará una cuenta de mayor denominada "varias cuentas" para el registro de las demás operaciones.

10.- Para efectos de ejemplificar la utilización de formas - en lo referente a notas de cargo y de crédito por devoluciones sobre compra, descuentos rebajas y bonificaciones sobre ventas, únicamente se llenará una sola en forma global por todo el ejercicio en ambos casos.

dad bruta ya que los rubros restantes hasta la utilidad antes de I.S.R., se determinan de igual forma que en -- cualquier otro sistema.

8.- Catálogo de cuentas:

120 Almacén

Varias cuentas

400 Ventas

500 Costo de ventas

510 Pérdidas y ganancias

CUENTAS DE ORDEN:

001 Inventario a precio de venta

002 Deducciones a precio de venta

003 Precio de venta del inventario

004 Precio de venta de las deducciones

9.- Para efectos del caso práctico únicamente se abrirán -- cuentas de mayor por las operaciones que afecten directamente al sistema detallista, por lo que se utilizará una cuenta de mayor denominada "varias cuentas" para el registro de las demás operaciones.

10.- Para efectos de ejemplificar la utilización de formas -- en lo referente a notas de cargo y de crédito por devoluciones sobre compra, descuentos rebajas y bonificaciones sobre ventas, únicamente se llenará una sola en forma global por todo el ejercicio en ambos casos.

## II.- OPERACIONES:

- 1.- Las cifras del inventario inicial de la empresa, son las siguientes:

DEPARTAMENTO	C O S T O	V E N T A	FACTOR DE COSTO
CABALLEROS	380,000.00	562,400.00	67.57%
DAMAS	950,000.00	1,444,000.00	65.78%
NIÑOS	<u>455,820.00</u>	<u>706,521.00</u>	64.51%
	\$1,785,820.00	\$2,712,921.00	

## 2.- Operaciones del mes de enero

- 2.1 Compra mercancía en el mes de enero como sigue:

DEPARTAMENTO	C O S T O	V E N T A
Caballeros	549,370.00	813,067.00
Damas	2,350,000.00	3,572,000.00
Niños	<u>873,456.00</u>	<u>1,353,856.80</u>
	\$3,772,820.00	\$5,738,924.40

- 2.2 Se efectuaron gastos sobre compras por concepto de fletes y seguros como sigue:

Caballeros	\$ 45,273.60
Damas	22,636.80
Niños	<u>7,545.60</u>
	\$ 75,456.00

- 2.3 Se devolvió mercancía a los proveedores del departamento de damas como sigue:

Departamento	C O S T O	V E N T A
Damas	\$ 85,500.00	\$ 129,960.00

2.4 Se efectuaron ventas en el mes según reportes de ventas como sigue:

DEPARTAMENTO	PRECIO ORIGINAL	DESCUENTOS	PRECIO NETO
Caballeros	343,866.90		343,866.90
Damas	752,400.00		752,400.00
Niños	<u>721,132.23</u>	<u>10,816.98</u>	<u>710,315.25</u>
	\$ 1,817,399.13	\$ 10,816.98	\$ 1,806,582.15

2.5 Se otorgaron descuentos, rebajas y bonificaciones sobre ventas como sigue:

D E P A R T A M E N T O	V E N T A
Niños	10,816.98

### 3.- Operaciones del mes de febrero

3.1 Los proveedores otorgaron descuentos sobre compras como sigue:

D E P A R T A M E N T O	C O S T O
Caballeros	\$ 5,792.50

3.2 Se efectuaron ventas en el mes según reportes de ventas como sigue:

D E P A R T A M E N T O	PRECIO ORIGINAL
Caballeros	206,320.14
Damas	1,065,900.00
Niños	<u>267,849.11</u>
	\$ <u>1,540,069.25</u>

3.3 Se otorgaron descuentos, rebajas y bonificaciones sobre ventas como sigue:

DEPARTAMENTO	V E N T A
Damas	26,647.50

4.- Operaciones del mes de Marzo

4.1 Se efectuaron ventas en el mes, según reportes de ventas como sigue:

DEPARTAMENTO	PRECIO ORIGINAL
Caballeros	275,093.52
Damas	639,540.00
Niños	<u>321,418.93</u>
	\$ 1,236,052.45

5.- Operaciones del mes de Abril

5.1 Se efectuaron compras en el mes como sigue:

DEPARTAMENTO	C O S T O	V E N T A
Damas	2,150,833.00	3,269,266.16
Niños	<u>1,754,821.00</u>	<u>2,719,972.55</u>
	\$ 3,905,654.00	\$5,989,238.71

5.2 Se efectuaron gastos sobre compras por concepto de fletes y seguros como sigue:

DEPARTAMENTO	
Caballeros	23,433.90
Damas	11,716.95
Niños	<u>42,962.15</u>
	\$78,113.00

5.3 Se autorizaron aumentos de precios en el departamento de niños, por ser temporada de mayor demanda por - - - \$52,644.65

5.4 Se efectuaron ventas en el mes, según reportes de ventas como sigue

DEPARTAMENTO	PRECIO ORIGINAL
Caballeros	\$ 192,565.46
Damas	1,165,485.23
Niños	<u>1,734,975.04</u>
	\$ <del>3,093</del> ,025.73

5.5 Los clientes devuelven mercancía que amparan con nota de crédito como sigue:

DEPARTAMENTO	V E N T A
Damas	23,309.70
Niños	<u>29,494.57</u>
	\$ 52,804.27

6.- Operaciones del mes de mayo

6.1 Se efectuaron compras en el mes como sigue:

DEPARTAMENTO	C O S T O	V E N T A
Caballeros	428,872.00	634,730.56
Damas	<u>387,428.00</u>	<u>588,890.56</u>
	816,300.00	1,223,621.12

6.2 Los proveedores otorgaron descuentos por la cantidad de \$21,443.60 según nota de crédito, los cuales corresponden al departamento de caballeros.

6.3 Se autorizaron aumentos de precios en el departamento de damas por la cantidad de \$12 6,913.05

6.4 La empresa efectuó ventas durante el mes de la siguiente manera:

DEPARTAMENTO	PRECIO ORIGINAL
Caballeros	148,852.82
Damas	3,150,498.89
Niños	<u>260,246.25</u>
	3,559,597.96

6.5 Los clientes devuelven mercancía por la cantidad de \$63,009.78 que corresponden al departamento de damas:

7.- Operaciones del mes de junio

7.1 Se devuelve mercancía a los proveedores correspondiente al departamento de damas a un precio de:

C O S T O	V E N T A
\$10,723.00	\$16,298.96

7.2 La empresa efectuó ventas durante el mes como sigue:

DEPARTAMENTO	PRECIO ORIGINAL
Caballeros	421,749.66
Damas	420,066.52
Niños	<u>294,945.75</u>
	\$ 1,136,761.93

7.3 Se otorgan descuentos, rebajas y bonificaciones sobre ventas a los clientes como sigue:

DEPARTAMENTO	V E N T A
Caballeros	\$ 6,326.24

## 8.- Operaciones del mes de Julio

8.1 Se autorizaron cancelaciones a los aumentos de precios efectuados en el mes de mayo como sigue:

DEPARTAMENTO	V E N T A
Damas	\$ 50,765.00

8.2 Se efectuaron ventas en el mes, según reportes de ventas como sigue:

DEPARTAMENTO	PRECIO ORIGINAL
Caballeros	\$ 84,349.93
Damas	252,039.91
Niños	<u>235,956.60</u>
	\$572,346.44

## 9.- Operaciones del mes de Agosto

9.1 Se efectuaron ventas en el mes, según reportes de ventas como sigue:

DEPARTAMENTO	PRECIO ORIGINAL
Caballeros	\$ 50,609.95
Damas	357,056.54
Niños	<u>174,607.89</u>
	\$582,274.38

## 10.- Operaciones del mes de Septiembre

10.1 Se efectuaron ventas en el mes, según reportes de ventas como sigue:



DEPARTAMENTO	PRECIO ORIGINAL
Caballeros	\$114,715.91
Damas	321,350.88
Niños	<u>538,452.98</u>
	\$974,519.77

## 11.- Operaciones del mes de octubre

11.1 La empresa efectuó compras de la siguiente manera:

DEPARTAMENTO	C O S T O	V E N T A
Caballeros	\$320,000.00	\$473,600.00
Damas	175,000.00	266,000.00
Niños	<u>480,000.00</u>	<u>744,000.00</u>
	\$975,000.00	\$1,483,600.00

11.2 Se devolvieron mercancías a proveedores correspondientes al departamento de caballeros con un precio de:

C O S T O	V E N T A
\$18,920.00	\$28,001.60

11.3 La empresa efectuó ventas de la siguiente manera:

DEPARTAMENTO	V E N T A
Caballeros	\$387,404.32
Damas	253,954.68
Niños	<u>194,953.11</u>
	\$836,312.11

## 12.- Operaciones del mes de noviembre

12.1 La empresa efectuó compras durante el mes como sigue:

DEPARTAMENTO	C O S T O	V E N T A
Caballeros	\$527,979.00	\$ 781,408.92
Damas	823,450.00	1,251,644.00
Niños	<u>680,720.00</u>	<u>1,055,116.00</u>
	\$2,032,149.00	\$ 3,088,168.92

12.2 Se efectuaron gastos sobre compras por concepto de -  
fletes y acarreo como sigue:

DEPARTAMENTO	
Caballeros	\$ 6,096.45
Damas	16,257.20
Niños	<u>18,289.35</u>
	\$40,643.00

12.3 Los proveedores otorgaron descuentos, rebajas y bonificaciones sobre compras, según notas de crédito por la cantidad de \$8,750.00 correspondientes al departamento de damas y \$24,000.00 correspondientes al departamento de niños.

12.4 Se autorizaron aumentos de precios en varios artículos de los siguientes departamentos:

Caballeros	\$26,398.95
Damas	41,172.50
Niños	<u>34,036.00</u>
	\$101,607.45

12.5 La empresa efectuó ventas como sigue:

DEPARTAMENTO	PRECIO ORIGINAL
Caballeros	\$ 363,887.46
Damas	402,701.61
Niños	<u>275,239.26</u>
	\$1,041,828.33

## 13.- Operaciones del mes de diciembre

13.1 Se devolvieron mercancías a los proveedores como sigue:

DEPARTAMENTO	C O S T O	V E N T A
Caballeros	\$25,832.00	\$38,231.36
Niños	<u>29,450.00</u>	<u>45,647.50</u>
	\$55,282.00	\$83,878.86

13.2 La empresa efectuó ventas según reportes de ventas como sigue:

DEPARTAMENTO	PRECIO ORIGINAL
Caballeros	\$ 540,632.80
Damas	1,208,104.84
Niños	<u>1,091,782.44</u>
	\$ 2,840,520.08

13.3 Se otorgan rebajas, descuentos y bonificaciones sobre -  
ventas en los siguientes Departamentos:

Caballeros	\$10,812.65
Damas	36,243.14
Niños	<u>21,835.64</u>
	\$68,891.43

POLIZA DE DIARIO NUM. 01

MEXICO, D.F. A 31 DE Enero DE 1982

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
ALMACEN		\$3,772,826.00	
Caballeros	\$ 549,370.00		
Damas	2,350,000.00		
Niños	873,456.00		
PROVEEDORES			\$3,772,826.00
INVENTARIO A PRECIO DE VENTA		4,738,924.40	
Caballeros	813,067.60		
Damas	3,572,000.00		
Niños	1,353,856.80		
PRECIO DE VENTA DEL INVENTARIO			5,738,924.40
Compras efectuadas en el presente mes			
		9,511,750.40	9,511,750.40
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

POLIZA DE DIARIO NUM. 02MEXICO, D.F. A 31 DE ENERO DE 1982

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
ALMACEN		\$75,456.00	
Caballeros	\$45,275.60		
Damas	22,636.80		
Niños	<u>7,545.60</u>		
BANCOS			\$75,456.00
Gastos sobre compras efectuadas en el presente mes.			
		\$75,456.00	\$75,456.00
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

129

POLIZA DE DIARIO NUM. 03MEXICO, D.F. A 31 DE Enero DE 1982

Cuentas y Conceptos	PARCIAL	DEBE	HABER
PROVEEDORES		\$ 85,500.00	
ALMACEN Damas			\$ 85,500.00
PRECIO DE VENTA DEL INVENTARIO		129,960.00	
INVENTARIO A PRECIO DE VENTA Damas			129,960.00
Nota de crédito N° 001 por devolución de mercancía			
		\$215,460.00	\$215,460.00
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

130

POLIZA DE DIARIO NUM. 04MEXICO, D.F. A 31 DE ENERO DE 1982

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
CLIENTES		\$1,817,399.13	
DEDUCCIONES A PRECIO DE VENTA		1,817,399.13	
VENTAS			\$1,817,399.13
Caballeros	\$343,866.90		
Damas	752,400.00		
Niños	<u>721,132.23</u>		
PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES			\$1,817,399.13
Caballeros	\$343,866.90		
Damas	752,400.00		
Niños	<u>721,132.23</u>		
Ventas efectuadas en el presente mes, según reportes de Ventas		\$3,634,798.26	\$3,634,798.26
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

131

POLIZA DE DIARIO NUM. 05MEXICO, D.F. A 31 DE ENERO DE 19 82

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
VENTAS Niños		\$10,816.98	
CLIENTES  Descuentos, rebajas y bonificaciones sobre ventas otorgadas a los clientes, según notas de crédito			\$10,816.98
		\$10,816.98	\$10,816.98
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	



CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
PROVEEDORES		\$ 5,792.50	
ALMACEN Caballeros			\$5,792.50
Descuentos otorgados por nuestros proveedores amparados con notas de crédito		\$ 5,792.50	\$5,792.50
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

133

POLIZA DE DIARIO NUM. 07MEXICO, D.F. A28 DE FEBRERO DE 19 82

Cuentas y Conceptos	PARCIAL	DEBE	HABER
CLIENTES		\$1,540,069.25	
DEDUCCIONES A PRECIO DE VENTA		1,540,069.25	
VENTAS Caballeros Damas Niños	\$ 206,320.14 1,065,900.00 267,849.11		\$1,540,069.25
PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES Caballeros Damas Niños  Ventas efectuadas en el presente mes, según reportes de ventas	206,320.14 1,065,900.00 267,849.11		1,540,069.25
		\$3,080,138.50	\$3,080,138.50
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

134

POLIZA DE DIARIO NUM. 08

MEXICO, D.F. A 28 DE FEBRERO DE 1932

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
<p>VENTAS Damas</p>         <p>CLIENTES</p>         <p>Descuentos, rebajas y bonificaciones otorgados a los clientes amparados con nota de crédito</p>		26,647.50	\$26,647.50
		\$26,647.50	\$26,647.50
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

POLIZA DE DIARIO NUM. 09MEXICO, D.F. A 31 DE MARZO DE 1982

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
CLIENTES		\$1,236,052.45	
DEDUCCIONES A PRECIO DE VENTA		1,236,052.45	
VENTAS Caballeros	\$275,093.52		\$1,236,052.45
Damas	639,540.00		
Niños	<u>321,418.93</u>		
PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES Caballeros	275,093.52		1,236,052.45
Damas	639,540.00		
Niños	<u>321,418.93</u>		
Ventas efectuadas durante el presente mes según reportes de ventas			
		\$2,472,104.90	\$2,472,104.90
FORMULIO	REVISO	AUTORIZACION	

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
ALMACEN Damas Niños	\$2,150,833.00 <u>1,754,821.00</u>	\$3,905,654.00	
INVENTARIO A PRECIO DE VENTA Damas Niños	3,269,266.16 <u>2,719,972.55</u>	5,989,238.71	
PROVEEDORES			\$3,905,654.00
PRECIO DE VENTA DEL INVENTARIO			5,989,238.71
Compras efectuadas durante el presente mes.			
		\$9,894,892.71	\$9,894,892.71
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

137

POLIZA DE DIARIO NUM. 11MEXICO, D.F. A 30 DE ABRIL DE 1982

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
<p>ALMACEN Caballeros Damas Niños</p> <p>BANCOS</p> <p>Gastos sobre compra efectuados durante el mes</p>	<p>\$ 23,433.90 11,716.95 <u>42,962.15</u></p>	<p>\$ 78,113.00</p>	<p>\$78,113.00</p>
		\$78,113.00	\$78,113.00
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
INVENTARIO A PRECIO DE VENTA Niños		\$ 52,644.63	
PRECIO DE VENTA DEL INVENTARIO  Registro de aumento de precios debidamente autorizados			\$52,644.63
		\$52,644.63	\$52,644.63
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
CLIENTES		\$3,093,025.73	
DEDUCCIONES A PRECIO DE VENTA		3,093,025.73	
VENTAS Caballeros Damas Niños	192,565.46 1,165,485.23 <u>1,734,975.04</u>		\$3,093,025.73
PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES Caballeros Damas Niños	192,565.46 1,165,485.23 <u>1,734,975.04</u>		3,093,026.73
Ventas efectuadas durante el presente mes según reportes correspondientes			
		\$6,186,051.46	\$6,186,051.46
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	



POLIZA DE DIARIO NUM. 14MEXICO, D.F. A 30 DE ABRIL DE 19 82

Cuentas y Conceptos	PARCIAL	DEBE	HABER
VENTAS Damas Niños	\$ 23,309.70 <u>29,494.57</u>	\$52,804.27	
PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES Damas Niños	23,309.70 <u>29,494.57</u>	52,804.27	
CLIENTES			\$52,804.27
DEDUCCIONES A PRECIO DE VENTA			52,804.27
Devoluciones sobre ventas del presente mes			
		\$105,608.54	\$105,608.54
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

141

POLIZA DE DIARIO NUM. 15

MEXICO, D.F. A31 DE MAYO DE 19 82

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
ALMACEN Caballeros Damas	428,872.00 <u>387,428.00</u>	816,300.00	
INVENTARIO A PRECIO DE VENTA Caballeros Damas	634,730.56 <u>588,890.56</u>	1,223,621.12	
PROVEEDORES			816,300.00
PRECIO DE VENTA DEL INVENTARIO			1,223,621.12
Compras efectuadas durante el presente mes			
		\$2,039,921.12	\$2,039,921.12
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

142

POLIZA DE DIARIO NUM. 16MEXICO, D.F. A 31 DE MAYO DE 1982

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
PROVEEDORES		21,443.60	
AIMACEN Caballeros			21,443.60
Descuentos sobre compras otorgadas por nuestros proveedores.			
		\$21,443.60	\$21,443.60
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

143

POLIZA DE DIARIO NUM. 17MEXICO, D.F. A 31 DE MAYO DE 19 82

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
<p data-bbox="133 492 469 534">INVENTARIO A PRECIO DE VENTA Damas</p> <p data-bbox="124 803 487 828">PRECIO DE VENTA DEL INVENTARIO</p> <p data-bbox="118 1155 481 1197">Registro de Aumentos de precio debidamente autorizados</p>		<p data-bbox="752 505 872 530">126,913.05</p>	<p data-bbox="912 811 1032 836">126,913.05</p>
		\$126,913.05	\$126,913.05
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

POLIZA DE DIARIO NUM. 18MEXICO, D.F. A 31 DE MAYO DE 19 82

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
CLIENTES		3,559,597.96	
DEDUCCIONES A PRECIO DE VENTA		3,559,597.96	
VENTAS Caballeros Damas Niños	148,852.82 3,150,498.89 <u>260,246.25</u>		3,559,597.96
PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES Caballeros Damas Niños	148,852.82 3,150,498.89 <u>260,246.25</u>		3,559,597.96
Ventas efectuadas durante el presente mes			
		\$7,119,195.92	\$7,119,195.92
FORMILLO	REVISO	AUTORIZACION	

145

POLIZA DE DIARIO NUM. 19

MEXICO, D.F. 31 DE MAYO DE 19 82

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
VENTAS Damas		63,009.78	
PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES Damas		63,009.78	
CLIENTES			63,009.78
DEDUCCIONES A PRECIO DE VENTA			63,009.78
Devoluciones sobre ventas que efectúan los clientes durante el presente mes			
		\$126,019.56	\$ 126,019.56
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

POLIZA DE DIARIO NUM. 20MEXICO, D.F. A 30 DE JUNIO DE 19 82

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
PROVEEDORES		10,723.00	
PRECIO DE VENTA DEL INVENTARIO		16,298.96	
ALMACEN Damas			10,723.00
INVENTARIO A PRECIO DE VENTA Damas			16,298.96
Nota de Crédito por devolución de mercancía			
		\$27,021.96	\$27,021.96
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

POLIZA DE DIARIO NUM. 21MEXICO, D.F. AÑO DE JUNIO DE 19 82

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
CLIENTES		1,136,761.93	
DEDUCCIONES A PRECIO DE VENTA		1,136,761.93	
VENTAS			1,136,761.93
Caballeros	\$421,749.66		
Damas	420,066.52		
Niños	<u>294,945.75</u>		
PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES			1,136,761.93
Caballeros	\$421,749.66		
Damas	420,066.52		
Niños	<u>294,945.75</u>		
Ventas efectuadas en el mes, según reportes de ventas			
		\$2,273,523.86	\$2,273,523.86
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	





POLIEA DE DIARIO NUM. 23MEXICO, D.F. A 31 DE JULIO DE 1982

Cuentas y Conceptos	PARCIAL	DEBE	HABER
PRECIO DE VENTA DEL INVENTARIO		50,765.00	
INVENTARIO A PRECIO DE VENTA Damas			50,765.00
Registro de cancelaciones a los au- mentos de precios efectuados en el mes de mayo.			
		\$50,765.00	\$50,765.00
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

POLIZA DE DIARIO NUM. 24MEXICO, D.F. A 31 DE JULIO DE 19 82

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
CLIENTES		572,346.44	
DEDUCCIONES A PRECIO DE VENTA		572,346.44	
VENTAS Caballeros Damas Niños	84,349.93 252,039.91 <u>235,956.60</u>		572,346.44
PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES Caballeros Damas Niños	84,349.93 252,039.91 <u>235,956.60</u>		572,346.44
Ventas efectuadas en el mes según reportes de ventas			
		\$1,144,692.88	\$1,144,692.88
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
CLIENTES		\$582,274.38	
DEDUCCIONES A PRECIO DE VENTA		582,274.38	
VENTAS			582,274.38
Caballeros	50,609.45		
Damas	357,056.54		
Niños	<u>174,607.89</u>		
PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES			582,274.38
Caballeros	50,609.45		
Damas	357,056.54		
Niños	<u>174,607.89</u>		
Ventas efectuadas en el mes, según reportes de ventas			
		\$1,164,548.76	\$1,164,548.76
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
CLIENTES		974,519.77	
DEDUCCIONES A PRECIO DE VENTA		974,519.77	
VENTAS			974,519.77
Caballeros	\$114,715.91		
Damas	321,350.88		
Niños	<u>538,452.98</u>		
PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES			974,519.77
Caballeros	114,715.91		
Damas	321,350.88		
Niños	<u>538,452.98</u>		
Ventas efectuadas en el presente mes según reportes de ventas			
		\$1,949,039.54	\$1,949,059.54
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

153  
 POLIZA DE DIARIO NUM. 27

MEXICO, D.F. A 31 DE OCTUBRE DE 19 82

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
ALMACEN Damas Caballeros Niños	175,000.00 320,000.00 <u>480,000.00</u>	975,000.00	
INVENTARIO A PRECIO DE VENTA Caballeros Damas Niños	473,600.00 266,000.00 <u>744,000.00</u>	1,483,600.00	
PROVEEDORES			975,000.00
PRECIO DE VENTA DEL INVENTARIO			1,483,600.00
Compras efectuadas en el presente mes			
		<b>\$2,458,600.00</b>	<b>\$2,458,600.00</b>
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

POLIZA DE DIARIO NUM. 28MEXICO, D.F. A 31 DE OCTUBRE DE 19 82

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
PROVEEDORES		18,920.00	
PRECIO DE VENTA DEL INVENTARIO		28,001.60	
ALMACEN Caballeros			18,920.00
INVENTARIO A PRECIO DE VENTA			28,001.60
Devoluciones sobre compras del presente mes			
		\$46,921.60	\$40,921.60
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

POLIZA DE DIARIO NUM. 29MEXICO, D.F. A 31 DE OCTUBRE DE 19 82

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
CLIENTES		836,312.11	
DEDUCCIONES A PRECIO DE VENTA		836,312.11	
VENTAS Caballeros Damas Niños	387,404.12 253,954.68 <u>194,953.11</u>		836,312.11
PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES Caballeros Damas Niños	387,404.12 253,954.68 <u>194,953.11</u>		836,312.11
Ventas efectuadas en el presente mes			
		\$1,672,624.22	\$1,672,624.22
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	



CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
ALMACEN Caballeros Damas Niños	527,979.00 823,450.00 <u>680,720.00</u>	2,032,149.00	
INVENTARIO A PRECIO DE VENTA Caballeros Damas Niños	781,408.92 1,251,644.00 <u>1,055,116.00</u>	3,088,168.92	
PROVEEDORES			2,032,149.00
PRECIO DE VENTA DEL INVENTARIO			3,088,168.92
Compras efectuadas durante el mes			
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	
		\$5,120,317.92	\$5,120,317.92

157

POLIZA DE DIARIO NUM. 31

MEXICO, D.F. A 30 DE NOVIEMBRE DE 19 82

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
<p>ALMACEN Caballeros Damas Niños</p> <p>BANCOS</p> <p>Gastos sobre compras por fletes y acarreos</p>	<p>6,096.45 16,257.20 <u>18,289.35</u></p>	<p>40,643.00</p>	<p>40,643.00</p>
		<p>\$40,643.00</p>	<p>\$40,643.00</p>
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

POLIZA DE DIARIO NUM. 32MEXICO, D.F. A 30 DE NOVIEMBRE DE 1982

Cuentas y Conceptos	PARCIAL	DEBE	HABER
PROVEEDORES		32,750.00	
ALMACEN Damas Niños	8,750.00 <u>24,000.00</u>		32,750.00
Descuentos, rebajas y bonificacio- nes sobre compras según notas de - crédito del presente mes.			
		\$32,750.00	\$32,750.00
FORMULADO	REVISO		AUTORIZACION



160

POLIZA DE DIARIO NUM. 34

MEXICO, D.F. AÑO DE NOVIEMBRE DE 1982

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
CLIENTES		\$1,041,828.33	
DEDUCCIONES A PRECIO DE VENTA		1,041,828.33	
VENTAS Caballeros Damas Niños	\$ 363,887.46 402,701.61 <u>275,239.26</u>		\$1,041,828.33
PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES Caballeros Damas Niños	363,887.46 402,701.61 <u>275,239.26</u>		1,041,828.33
Ventas efectuadas en el presente mes			
		\$2,083,656.66	\$2,083,656.66
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
PROVEEDORES		55,282.00	
PRECIO DE VENTA DEL INVENTARIO		83,878.86	
ALMACEN Caballeros Niños	25,832.00 <u>29,450.00</u>		55,282.00
INVENTARIO A PRECIO DE VENTA Caballeros Niños	38,231.36 <u>45,647.50</u>		83,878.66
DEVOLUCIONES SOBRE COMPRAS DEL MES			
		\$ 139,160.86	\$ 139,160.86
FORMULADO	REVISADO	AUTORIZACION	

162

POLIZA DE DIARIO NUM. 36MEXICO, D.F. A 3 DE DICIEMBRE DE 1982

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
CLIENTES		\$2,840,520.08	
DEDUCCIONES A PRECIO DE VENTA		2,840,520.08	
VENTAS			2,840,520.08
Caballeros	\$ 540,632.80		
Damas	1,208,104.84		
Niños	<u>1,091,782.44</u>		
PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES			2,840,520.08
Caballeros	540,632.80		
Damas	1,208,104.84		
Niños	<u>1,091,782.44</u>		
Ventas efectuadas en el mes según reportes de ventas			
		5,681,040.16	\$5,681,040.16
FORMULIO	REVISO	AUTORIZACION	

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
<p>VENTAS Caballeros Damas Niños</p> <p>CLIENTES</p> <p>Rebajas, bonificaciones y descuentos sobre ventas otorgadas durante el mes.</p>	<p>\$ 10,812.65 36,243.14 <u>21,835.64</u></p>	<p>68,891.43</p>	<p>68,891.43</p>
		\$ 68,891.43	\$ 68,891.43
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	



POLIZA DE DIARIO NUM. 38MEXICO, D. F. A 3IDE DICIEMBRE DE 19 82

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
COSTO DE VENTAS		12,663,396.40	
ALMACEN			
Caballeros	\$2,165,076.04		\$12,663,396.40
Damas	6,545,663.07		
Niños	<u>3,952,657.29</u>		
Traspaso para la obtención del costo			
		12,663,396.40	\$12,663,396.40
FORMILIO	REVISO	AUTORIZACION	

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
<p>VENTAS Caballeros Damas Niños</p> <p>PERDIDAS Y GANANCIAS</p> <p>TRASPASO A P. Y G.</p>	<p>3,112,909.98 9,839,888.98 <u>6,049,412.40</u></p>	<p>19,002,211.36</p>	<p>19,002.211.36</p>
		\$19,002,211.36	\$ 19,002,211.26
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

166

POLIZA DE DIARIO NUM. 40MEXICO, D.F. A 31 DE DICIEMBRE DE 19 82

CUENTAS Y CONCEPTOS	PARCIAL	DEBE	HABER
PERDIDAS Y GANANCIAS		\$12,663,396.40	
COSTO DE VENTAS			\$12,663,396.40
TRASPASO A PERDIDAS Y GANANCIAS			
		\$12,663,396.40	\$12,663,396.40
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	



168

POLIZA DE DIARIO NUM. 42MEXICO, D.F. A 31 DE DICIEMBRE DE 1982

Cuentas y Conceptos	PARCIAL	DEBE	HABER
PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES Caballeros Damas Niños	3,161,177.96 10,001,178.50 6,142,559.14	\$19,304,915.60	
PRECIO DE VENTA DEL INVENTARIO		19,304,915.60	
INVENTARIO A PRECIO DE VENTA Caballeros Damas Niños	3,161,177.96 10,001,178.50 6,142,559.14		\$ 19,304,915.60
DEDUCCIONES A PRECIO DE VENTA			\$ 19,304,915.60
Obtención del inventario final a precio de venta			
		\$38,609,821.20	\$38,609,831.20
FORMULO	REVISO	AUTORIZACION	

A L M A C E N				DEPTO. DE CABALLEROS			
S)	1,785,820.00	85,500.00	(3	S)	380,000.00	5,792.50	(6
1)	3,772,826.00	5,792.50	(6	1)	549,370.00	21,443.60	(16
2)	75,456.00	21,443.60	(16	2)	45,273.60	18,920.00	(28
10)	3,905,654.00	10,723.00	(20	11)	23,433.90	25,832.00	(35
11)	78,113.00	18,920.00	(28	15)	428,872.00		
15)	816,300.00	32,750.00	(32	27)	320,000.00		
27)	975,000.00	55,282.00	(35	30)	527,979.00		
30)	2,032,149.00			31)	6,096.45		
31)	40,643.00						
SUMAS	13,481,961.00	230,411.10	SUMAS	2,281,024.95	71,988.10		
SALDO	13,251,549.90	12,663,396.40	SALDO	2,209,036.85	2,165,076.04		
	588,153.50			43,960.81			

DEPTO. DE DAMAS				DEPTO. DE NIÑOS			
S)	950,000.00	85,500.00	(3	S)	455,820.00	24,000.00	(32
1)	2,350,000.00	10,723.00	(20	1)	873,456.00	29,450.00	(35
2)	22,636.80	8,750.00	(32	2)	7,545.00		
10)	2,150,833.00			10)	1,754,821.00		
11)	11,716.95			11)	42,962.15		
15)	387,428.00			27)	480,000.00		
27)	175,000.00			30)	680,720.00		
30)	823,450.00			31)	18,289.35		
31)	16,257.20						
SUMAS	6,887,321.95	104,973.00	SUMAS	4,313,614.10	53,450.00		
SALDO	6,782,348.95	6,545,663.07	SALDO	4,260,164.10	3,952,657.29		
	236,685.88			307,506.81			

## INVENTARIO A PRECIO DE VENTA

S)	2,712,921.00	129,960.00	(3
1)	5,738,924.40	16,298.96	(20
10)	5,989,238.71	50,765.00	(23
12)	52,644.63	28,001.60	(28
15)	1,225,621.12	85,878.86	(35
17)	126,915.05		
27)	1,485,600.00		
30)	5,088,168.92		
33)	101,607.45		
SUMAS	20,517,659.28	508,904.42	
SALDO	20,208,754.86	19,304,915.60	
	905,819.26		

## DEPTO. DE CABALLEROS

S)	562,400.00	28,001.60	(28
1)	813,067.60	38,231.36	(35
15)	634,730.56		
27)	473,600.00		
30)	781,408.92		
33)	26,398.95		
SUMAS	3,291,606.03	66,252.96	
SALDO	3,225,373.07	3,161,177.96	
	64,195.11		

## DEPTO. DE DAMAS

S)	1,444,000.00	129,960.00	(3
1)	3,572,000.00	16,298.96	(20
10)	3,269,266.16	50,765.00	(23
15)	588,890.56		
17)	126,915.05		
27)	266,000.00		
30)	1,251,644.00		
33)	41,172.50		
SUMAS	10,559,886.27	197,023.96	
SALDO	10,362,862.31	10,001,178.50	
	361,683.81		

## DEPTO. DE NIÑOS

S)	706,521.00	45,647.50	(35
1)	1,353,856.80		
10)	2,719,972.55		
12)	52,644.63		
27)	744,000.00		
30)	1,055,116.00		
33)	34,036.00		
SUMAS	6,666,146.98	45,647.50	
SALDO	6,520,499.48	6,142,559.14	
	477,940.34		

## PRECIO DE VENTA DEL INVENTARIO

3)	129,960.00	2,712,921.00	(S
20)	16,298.96	5,738,924.40	(1
23)	50,765.00	5,989,238.71	(10
28)	28,001.60	52,644.63	(12
35)	83,878.86	1,223,621.12	(15
		126,915.05	(17
		1,483,600.00	(27
		3,088,168.92	(30
		101,607.45	(33
SUMAS	308,904.42	20,517,639.28	
	19,304,915.60	20,208,734.86	
	903,819.26		



## V E N T A S

S)	10,816.98	1,817,399.13	(4
8)	26,647.50	1,540,069.25	(7
14)	52,804.27	1,236,052.45	(9
19)	63,009.78	3,093,025.73	(13
22)	6,326.24	3,559,597.96	(18
		1,136,761.93	(21
		572,346.44	(24
		582,274.38	(25
37)	68,891.43	974,519.77	(26
		836,312.11	(29
		1,041,828.33	(34
		2,840,520.08	(36
SUMAS	228,496.20	19,230,707.56	
	19,002,211.36	19,002,211.36	

## DEPTO. DE CABALLEROS

22)	6,326.24	343,866.90	(4
		206,320.14	(7
		275,093.52	(9
		192,565.46	(13
		148,852.82	(19
		421,749.66	(21
		84,349.93	(24
		50,609.95	(25
37)	10,812.65	114,715.91	(26
		387,404.32	(29
		363,887.46	(34
		540,632.80	(36
SUMAS	17,138.89	3,130,048.87	
	3,112,909.98	3,112,909.98	

## DEPTO. DE DAMAS

8)	26,647.50	752,400.00	(4
14)	23,309.70	1,065,900.00	(7
19)	63,009.78		
		639,540.00	(9
		1,165,485.23	(13
		3,150,498.89	(18
		420,066.52	(21
		252,039.91	(24
		357,056.54	(25
37)	36,243.14	321,350.88	(26
		253,954.68	(29
		402,701.61	(34
		1,208,104.84	(36
	149,210.12	9,989,099.10	
	9,839,888.98	9,839,888.98	

## DEPTO. DE NIÑOS

5)	10,816.98	721,132.23	(4
14)	29,494.57	267,849.11	(7
		321,418.93	(9
		1,734,975.04	(13
		260,246.25	(18
		294,945.75	(21
		235,956.60	(24
		174,607.89	(25
37)	21,835.64	538,452.98	(26
		194,953.11	(29
		275,239.26	(34
		1,091,782.44	(36
	62,147.19	6,111,559.59	
	6,049,412.40	6,049,412.40	

## DEDUCCIONES A PRECIO DE VENTA

4)	1,817,399.13	52,804.27	(14)
7)	1,540,069.25	63,009.78	(19)
9)	1,236,052.45		
13)	3,093,025.73		
18)	3,559,597.96		
21)	1,136,761.93		
24)	572,346.44		
25)	582,274.38		
26)	974,519.77		
29)	836,312.11		
34)	1,041,828.33		
36)	2,840,520.08		
	19,250,707.56	115,814.05	
	19,114,895.51		
	190,022.09		
	19,304,915.60	19,304,915.60	

## PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES

14)	52,804.27	1,817,399.13	(4)
19)	63,009.78	1,540,069.25	(7)
		1,236,052.45	(9)
		3,093,025.73	(13)
		3,559,597.96	(18)
		1,136,761.93	(21)
		572,346.44	(24)
		582,274.38	(25)
		974,519.77	(26)
		836,312.11	(29)
		1,041,828.33	(34)
		2,840,520.08	(36)
	115,814.05	19,250,707.56	
		19,114,893.51	
		190,022.09	
	19,304,915.60	19,304,915.60	

## DEPTO. DE CABALLEROS

	343,866.90	(4)
	206,320.14	(7)
	275,093.52	(9)
	192,565.46	(13)
	148,852.82	(18)
	421,749.66	(21)
	84,349.93	(24)
	50,609.95	(25)
	114,715.91	(26)
	387,404.32	(29)
	363,887.46	(34)
	540,632.80	(36)
	3,130,048.87	
	31,129.09	
	3,161,177.96	3,161,177.96

## DEPTO. DE DAMAS

14)	23,309.70	752,400.00	(4)
19)	63,009.78	1,065,900.00	(7)
		639,540.00	(9)
		1,165,485.23	(13)
		3,150,498.89	(18)
		420,066.52	(21)
		252,039.91	(24)
		357,056.54	(25)
		321,350.88	(26)
		253,954.68	(29)
		402,701.61	(34)
		1,208,104.84	(36)
	86,319.48	9,989,099.10	
		9,902,779.62	
		98,398.88	
	10,001,178.50	10,001,178.50	

## DEPTO. DE NIÑOS

14)	29,494.57	721,132.23	(4
		267,849.11	(7
		521,418.93	(9
		1,754,975.04	(13
		260,246.25	(18
		294,945.75	(21
		235,956.60	(24
		174,607.89	(25
		538,452.98	(26
		194,953.11	(29
		275,239.26	(34
		1,091,782.44	(36
	29,494.57	6,111,559.59	
		6,082,065.02	
		60,494.12	
	6,142,559.44	6,142,559.14	

VARIAS CUENTAS

		1,785,820.00	(S
3)	85,500.00	3,772,826.00	(1
4)	1,817,399.13	75,456.00	(2
6)	5,792.50	10,816.98	(5
7)	1,540,069.25	26,647.50	(8
9)	1,236,052.45	3,905,654.00	(10
13)	3,093,025.73	78,113.00	(11
16)	21,443.60	52,804.27	(14
18)	3,559,597.96	816,300.00	(15
20)	10,723.00	63,009.78	(19
21)	1,136,761.93	6,326.24	(22
24)	572,346.44	975,000.00	(27
25)	582,274.38	2,032,149.00	(30
26)	974,519.77	40,643.00	(31
28)	18,920.00	68,891.43	(37
29)	836,312.11		
32)	32,750.00		
34)	1,041,828.33		
35)	55,282.00		
36)	2,840,520.08		
	<u>19,461,118.66</u>	<u>13,710,457.20</u>	
	3,750,661.46		

## COSTO DE VENTA

12,663,396.40	12,663,396.40
---------------	---------------

## CABALLEROS

2,165,076.04	2,165,076.04
--------------	--------------

C.V.  
D A M A S

6,545,663.07	6,545,663.07
--------------	--------------

C. V.  
N I Ñ O S

3,952,657.29	3,952,657.29
--------------	--------------

## PERDIDAS Y GANANCIAS

12,663,396.40	19,002,211.36
	6,338,814.96

P. y G.  
CABALLEROS

2,165,076.04	3,112,909.98
	947,833.94

P. y G.  
D A M A S

6,545,663.07	9,839,888.98
	3,294,225.91

P. y G.  
N I Ñ O S

3,952,657.29	6,049,412.40
	2,096,755.11

## LA BARATA, S.A.

## ENTRADAS DE MERCANCIAS POR EL EJERCICIO DE 1982

FECHA	NOMBRE DEL PROVEEDOR	REG. FED. CAUS.	FACTURA FECHA N°	CABALLEROS		DAMIAS		NISOS	
				COSTO	VENTA	COSTO	VENTA	COSTO	VENTA
ENE. 82	CALCETIN, S.A.	CAL-750915	03-01-82 2541	115,850.00	171,458.00				
ENE. 82	INDUSTRIAS CHEJA, S.A.	ICE-750110	15-01-82 6350			2,350,000.00	3,572,000.00		
ENE. 82	EL FESTIVAL, S.A.	FEB-640306	18-01-82 65807					875,456.00	1,355,856.80
ENE. 82	VAN HEUSEN DE MEXICO, S.A.	VMH-500118	25-01-82 185471	433,520.00	641,609.60				
	TOTAL ENERO			549,370.00	813,067.60	2,350,000.00	3,572,000.00	875,456.00	1,355,856.80
ABRIL 82	POPI, S.A.	POP-770131	01-04-82 11840					1,754,821.00	2,719,972.55
" 82	INTIMA DE MEXICO, S.A.	IME-780928	25-04-82 2280			2,150,833.00	3,269,266.16		
MAYO 82	DISTRIBUIDORA MEDALLA GACELA, S.A.	MD-810503	01-05-82 6395	428,872.00	634,730.56				
" "	MODELOS D Y D, S.A.	MDY-790305	08-05-82 10125			387,428.00	588,890.56		
OCT. 82	MOISES JULIAN KURI	MDJK-320814	15-10-82 1835	320,000.00	473,600.00				
" "	EXCLUSIVAS SUTIL DE MEXICO	ESM-810622	22-10-82 379			175,000.00	266,000.00		
" "	ELSIE, S.A.	ELS-650508	28-10-82 67328					480,000.00	744,000.00
NOV. 82	INDUSTRIAL DE ROPA SANTA FE, S.A.	IRS-720803	15-11-82 20780			823,450.00	1,251,644.00		
" 82	ELSIE, S.A.	ELS-650508	20-11-82 67389					680,720.00	1,055,116.00
" 82	VAN HEUSEN DE MEXICO, S.A.	VMH-5001118	25-11-82 189920	527,979.00	781,408.92				
				\$1,826,221.00	\$2,702,807.08	\$ 5,886,711.00	\$3,947,800.72	\$5,788,997.00	\$5,872,945.55

LA BARATA, S.A.  
 REPORTE DE GASTOS SOBRE COMPRAS POR EL  
 EJERCICIO DE 1982

MES	CABALLEROS	DAMAS	NIÑOS	T O T A L
ENERO	\$ 45,273.60	\$ 22,636.80	\$ 7,545.60	\$75,456.00
ABRIL	23,433.90	11,716.95	42,962.15	78,113.00
NOVIEMBRE	6,096.45	16,257.20	18,289.35	40,643.00
	<u>\$74,803.95</u>	<u>\$ 50,610.95</u>	<u>\$68,797.10</u>	<u>\$194,212.00</u>

## LA BARATA, S.A.

## DEVOLUCIONES SOBRE COMPRAS POR EL EJERCICIO DE 1982

FECHA	NOMBRE PROVEEDOR	FACTURA N°	DEVOLUCION		CABALLEROS		DAMAS		NIÑOS	
			FECHA	N°	COSTO	VENTA	COSTO	VENTA	COSTO	VENTA
ENE. 82	INDUSTRIAS CHEJA, S.A.	6350	20-01-82	1			85,500.00	129,960.00		
JUNIO 82	MODELOS D Y D, S.A.	10125	01-06-82	2			10,723.00	16,298.96		
OCT. 82	MOISES JULIAN KURI	1835	02-10-82	3	18,920.00	28,001.60				
DIC. 82	VAN HEUSEN DE MEXICO, S.A.	189920	04-12-82	4	25,852.00	38,231.36			29,450.00	45,647.50
DIC. 82	ELSIE, S.A.	67389	09-12-82	5						

\$ 44,752.00 66,212.96 \$96,223.00 146,258.96 \$29,450.00 45,647.50



LA RARATA, S.A.

## DESCUENTOS SOBRE COMPRAS POR EL EJERCICIO DE 1982

FECHA	NOMBRE PROVEEDOR	FACTURA N°	DESCUENTOS		CABALLEROS		DAMÁS		NIÑOS	
			FECHA	N°	COSTO	VENTA	COSTO	VENTA	COSTO	VENTA
FEB. 82	CALCETIN, S.A.	2541			5,792.50					
MAYO 82	DISTRIBUIDORA MEDALLA GACELA, S.A.	6395			21,443.60					
NOV. 82	ELSIE, S.A.	67328							24,000.00	
NOV. 82	EXCLUSIVAS SUTIL DE MEXICO, S.A.	379					8,750.00			

\$27,236.10

\$ 8,750.00

\$ 24,000.00

LA BARATA, S.A.

REGISTRO DE AUMENTO A PRECIO DE VENTA POR EL  
EJERCICIO 1982

FECHA	FORMA DE AUMENTO		M O T I V O	CABALLEROS VENTA	DAMAS VENTA	NIÑOS VENTA
	FECHA	Nº				
ABR. 82	15-04-82	1	TEMPORADA DE MAYOR DEMANDA			52,644.65
MAYO 82	05-05-82	2	" " "		126,913.05	
NOV. 82	30-11-82	3	" " "	26,398.95	41,172.50	34,036.00

LA BARATA, S.A.

REGISTRO DE CANCELACIONES A AUMENTOS DE PRECIOS POR EL  
EJERCICIO 1982

FECHA	FORMA DE AUMENTO FECHA N°	M O T I V O	CABALLEROS	DAMAS	NIÑOS
JUL.82	12-07-82 1	REAJUSTE DE PRECIOS		50,765.00	

LA BARATA, S.A.  
 REPORTE DE VENTAS POR EL EJERCICIO DE 1982

M E S	CABALLEROS	D A M A S	N I Ñ O S	T O T A L
ENERO	345,866.90	752,400.00	721,132.23	1,817,399.13
FEBRERO	206,520.14	1,065,900.00	267,849.11	1,540,069.25
MARZO	275,093.52	639,540.00	321,418.93	1,236,052.45
ABRIL	192,565.46	1,165,485.23	1,734,975.04	3,093,025.73
MAYO	148,852.82	5,150,498.89	260,246.25	3,559,597.96
JUNIO	421,749.66	420,066.52	294,945.75	1,136,761.93
JULIO	84,349.93	252,039.91	235,956.60	572,346.44
AGOSTO	50,609.95	357,056.54	174,607.89	582,274.38
SEPTIEMBRE	114,715.91	321,350.88	538,452.98	974,519.77
OCTUBRE	387,404.32	253,954.68	194,953.11	836,312.11
NOVIEMBRE	363,887.46	402,701.61	275,239.26	1,041,828.33
DICIEMBRE	540,632.80	1,208,104.84	1,091,782.44	2,840,520.08

T O T A L E S : \$ 3,150,048.87    \$9,989,099.10    \$6,111,559.59    \$19,230,707.56

=====

## LA BARATA, S.A.

DEVOLUCIONES SOBRE VENTAS POR EL EJERCICIO  
1982

FECHA	CABALLEROS	DAMAS	NIÑOS	T O T A L
ABRIL 82		23,309.70	29,494.57	52,804.27
MAYO 82		63,009.78		63,009.78
TOTALES		86,319.48	29,494.57	115,814.05

## LA BARATA, S.A.

BONIFICACIONES, REBAJAS Y DESCUENTOS SOBRE VENTAS POR EL  
EJERCICIO 1982

FECHA	CABALLEROS	DAMAS	NIÑOS	T O T A L
ENE.82			10,816.98	10,816.98
FEB.82		26,647.50		26,647.50
JUN.82	6,326.24			6,326.24
DIC.82	10,812.65	36,243.14	21,835.64	68,891.43
TOTALES	17,138.89	62,890.64	32,652.62	112,682.15

## LA BARATA, S.A.

## ESTADO DE RESULTADOS DEL 1° DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1982

C A B A L L E R O S	P R E C I O S		FACTOR DE	RESULTADOS
	COSTO	VENTA	COSTO	IMPORTE
Inventario Inicial	380,000.00	562,400.00	67.57%	
Más:				
Compras	1,826,221.00	2,702,807.08		
Gastos sobre Compras	74,803.95			
Menos:				
Devoluciones sobre Compras	44,752.00	66,232.96		
Descuentos, Rebajas y Bonificaciones sobre Compras	27,236.10			
Compras Netas	\$2,209,036.85	3,198,974.12	69.05%	
Aumentos Netos de Precio		26,398.95		
Transferencias Netas				
Mercancía Disponible	2,209,036.85	3,225,373.07	68.48%	
Ventas Brutas		3,130,048.87		3,130,048.87
Devoluciones sobre Ventas				
Descuentos, Rebajas y Bonificaciones sobre Ventas		17,138.89		17,138.89
Ventas (a precio original) (V.B.-DEV)		\$3,150,048.87		\$ 3,112,909.98
Disminuciones Netas de Precios				
FILTRACIONES O Faltantes 1%		31,129.00		
Deducciones o Salidas		\$3,161,177.96		
Inventario Final en libros	43,960.81	64,195.11	68.48%	
Costo de Ventas	2,165,076.04			2,165,076.04
Utilidad Bruta				\$ 947,833.94 30.44%

## LA BARATA, S.A.

## ESTADO DE RESULTADOS DEL 1° DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1982

D A M A S	P R E C I O S		FACTOR DE	RESULTADOS	
	COSTO	VENTA	COSTO	IMPORTE	%
Inventario Inicial	950,000.00	1,444,000.00	65.78%		
Más:					
Compras	5,886,711.00	8,947,800.72			
Gastos sobre Compras	50,610.95				
Menos:					
Devoluciones sobre compras	96,223.00	146,258.96			
Descuentos, Rebajas y Bonificaciones sobre Compras	<u>8,750.00</u>				
Compras Netas	6,782,348.95	10,245,541.76	66.19%		
Aumentos Netos de Precio		117,320.55			
Transferencias Netas					
Mercancía Disponible	<u>6,782,348.95</u>	<u>10,362,862.31</u>	65.44%		
Ventas Brutas		9,989,099.10		9,989,099.10	
Devoluciones sobre Ventas		86,319.48		86,319.48	
Descuentos, Rebajas y Bonificaciones sobre ventas		<u>62,890.64</u>		<u>62,850.64</u>	
Ventas (a precio original) (V.B.-DEV)		\$ 9,902,779.62		\$ 9,839,888.98	
Disminuciones Netas de Precios					
Filtaciones o faltantes 1%		<u>98,398.88</u>			
Deducciones o Salidas		\$10,001,178.50			
Inventario Final en Libros	<u>236,685.88</u>	361,683.81	65.44%		
Costo de Ventas	6,545,663.07			<u>6,545,663.07</u>	
Utilidad Bruta				\$ 3,294,225.91	33.47%



## LA BARATA, S.A.

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1° DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE  
DE 1982

N I N O S	P R E C I O S		FACTOR DE COSTO	RESULTADOS IMPORTE
	COSTO	VENTA		
Inventario Inicial	455,820.00	706,521.00	64.51%	
Más:				
Compras	3,788,997.00	5,872,945.35		
Gastos sobre Compras	68,797.10			
Devoluciones sobre Compras	29,450.00	45,647.50		
Descuentos, Rebajas y Bonificaciones sobre compras	<u>24,000.00</u>			
Compras Netas	4,260,164.10	6,533,818.85	65.20%	
Aumentos Netos de Precio		86,680.63		
Transferencias Netas				
Mercancía Disponible	4,260,164.10	6,620,499.48	64.34%	
Ventas Brutas		6,111,559.59		6,111,559.59
Devoluciones sobre Ventas		29,494.57		29,494.57
Descuentos, Rebajas y Bonificaciones sobre Ventas		<u>32,652.62</u>		<u>32,652.62</u>
Ventas (a precio original) (V.B.-DEV)		\$6,082,065.02		6,049,412.40
Disminuciones Netas de Precios				
Filtraciones o faltantes 1%		<u>60,494.12</u>		
Deducciones o Salidas		\$ 6,142,559.14		
Inventario Final de Libros	<u>307,506.81</u>	477,940.34	64.34%	
Costo de Ventas	3,952,657.29			<u>3,952,657.29</u>
Utilidad Bruta				2,096,755.11 34.66%

LA BARATA, S.A.

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1º DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 1982

RESUMEN	P R E C I O S		FACTOR DE	RESULTADOS
	COSTO	VENTA	COSTO	IMPORTE
Inventario inicial	\$ 1,785,820.00	2,712,921.00		
Más:				
Compras	11,501,929.00	17,523,553.15		
Gastos sobre Compras	194,212.00			
Menos:				
Devoluciones sobre Compras	170,425.00	258,139.42		
Descuentos, Rebajas y bonificaciones sobre Compras	59,986.10			
Compras Netas	\$ 13,251,549.90	19,978,334.73	66.5296%	
Más:				
Aumentos Netos de Precio		230,400.13		
Transferencias Netas		0.00		
Mercancía Disponible	\$ 13,251,549.90	20,208,734.86	65.5734%	
Ventas Brutas		19,230,707.56		19,230,707.56
Devoluciones sobre Ventas		115,814.05		115,814.05
Descuentos, Rebajas y Bonificaciones sobre Ventas		112,682.15		112,682.15
Ventas (a precio original) (V.E.-DEV.)		19,114,893.51		19,002,211.36
Disminuciones Netas de Precios				100%
Filtraciones o faltantes		190,022.09		
Deducciones o Salidas		\$ 19,304,915.60		
Inventario final en Libros	588,153.50	903,819.26	65.0742%	
Costo de Ventas	<u>12,663,396.40</u>			<u>12,663,396.40</u>
Utilidad Bruta				\$ 6,338,814.96

53.36%

C O N C L U S I O N E S

- 1.- Es evidente que la implantación del Sistema Detallista en una Empresa con Venta al Detalle, es conveniente, ya que nos permite conocer nuestros Inventarios tanto a precio de Costo como de Venta en el momento que se Desee sin necesidad de llevar un Control por unidades.
- 2.- Para que el sistema brinde óptimos resultados, es necesario que el personal que en él interviene esté debidamente capacitado, ya que se requiere de un estricto control y coordinación en todos y cada uno de los departamentos.
- 3.- Todo sistema requiere de una supervisión adecuada para poder garantizar su correcto funcionamiento de una manera permanente, el sistema de Detallistas requiere de una Supervisión que permita verificar que los procedimientos y registros Implantados siguen los lineamientos previamente establecidos.  
  
Para lograr resultados óptimos en la supervisión es necesario elaborar programas detallados que deberán cubrir todas las áreas en que el sistema interviene.
- 4.- Debido a que el sistema de Detallistas es esencialmente un sistema de promedios, es necesario que las mercancías que en el se controlan, además de guardar una re-

ción comercial entre sí deben agruparse en secciones con con porcentajes de Utilidad Bruta semejantes.

- 5.- Mediante la aplicación del sistema, puede conocerse fácilmente el importe de los faltantes, comparando el inventario en Libros contra el Inventario físico que se practique periódicamente.
- 6.- La información emanada del sistema es razonable y lógica siempre y cuando se tenga gran cuidado en registrar todas las operaciones respecto de las mercancías oportunamente.
- 7.- Dado que el Precio de Venta es el Elemento esencial en el funcionamiento del sistema, es recomendable tener un estricto control del mismo en lo referente a los Aumentos de Precios, disminuciones de Precio, Cancelaciones, a dichos Aumentos, Rebajas de Precio y Cancelaciones a las Rebajas de Precio.
- 8.- Cualquier decisión que se tome respecto a aumentar nuevas secciones al sistema, cambiar secciones de Departamento o mercancías de sección, debe ser estudiado cuidadosamente para no violar una de las principales Características del sistema: La Homogeneidad.
- 9.- La información que proporciona el sistema de Detallistas, debe ser aplicada como un elemento de control y proyección Comercial, Financiera y Administrativa.

10.- La Implantación del sistema de Detallistas, dentro del marco de Empresas Comerciales que manejan gran cantidad de Artículos diferentes, es más conveniente en comparación con otros sistemas de control como el de Inventarios Perpétuos, ya que nos permite un mejor Logro de Objetivos.

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

- LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA  
Vigente en 1983.
  
- REGLAMENTO DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA  
Vigente en 1983
  
- COSTOS I  
C.P. Cristóbal del Río González M.C.A.
  
- CONTABILIDAD DE EMPRESAS DE AUTOSERVICIO  
Rogelio Cabrera Salgado  
Edit. Banca y Comercio, S.A.  
1974
  
- NEGOCIOS MINORISTAS  
Carlos Antonio Raimondi  
Buenos Aires, Argentina  
1946
  
- MANUAL DEL CONTADOR  
W.A. Paton  
UTEHA  
Reimpresión 1971

- PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD DEL  
INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS  
Boletín C-4. Inventarios
  
- CONTABILIDAD I  
Marcos Sastrías
  
- CONTROL Y VALUACION POR EL SISTEMA DETALLISTAS  
C.P. Jesús Patiño Soto  
Edit. E.F.A.  
1981

TESIS.- Control de Inventarios en Tiendas  
de Departamentos Aplicando el Sistema Detallistas.  
I.P.N., Jorge Alberto Galaviz Humarran  
1979.

TESIS.- Control de los Inventarios por el Sistema  
Detallista en las Tiendas Departamentales  
I.P.N., Jesús Enriquez Aguilar  
1978

TESIS.- Consideraciones Sobre el Sistema Detallista  
UNAM. David Carlos Brandon Vega  
1971

TESIS.- Control de Inventarios y su Valoración

en Base al Método de Detallistas

U.N.A.M. Miguel Eugenio Magaña Galván

1974.



A MIS PADRES  
CON LA GRATITUD DE  
QUIEN LES DEBE TODO.

A MIS HERMANOS.