



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES "CUAUTITLAN"

**ESTUDIO DEL SISTEMA DE DETALLISTAS
Y SU APLICACION PRACTICA**

T E S I S

**Que para obtener el Título de:
LICENCIADO EN CONTADURIA**

P r e s e n t a

J. JESUS ALCANTAR VALENCIA

**Director de Tesis:
LIC. JOSE LUIS SAAVEDRA RODRIGUEZ**

Cuautitlán Izcalli, Estado de México

1985



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

INTRODUCCION	1
--------------	---

CAPITULO I

SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS

1.- Definición	3
2.- Finalidad	4
3.- Tipos	7
3.1.- Global o mercancías generales	7
3.2.- Sistema analítico o pormenorizado	13
3.3.- Sistema de inventarios perpetuos o constantes	24
3.4.- Sistema de Detallistas	32

CAPITULO II

METODOS DE VALUACION DE INVENTARIOS

1.- Definición	34
2.- Objetivo	35
3.- Clasificación	37
3.1.- Costos Identificados	37
3.2.- Costos Promedios	38
3.3.- Primeras Entradas Primeras Salidas (P.E.P.S.)	40
3.4.- Ultimas Entradas Primeras Salidas (U.E.P.S.)	42
3.5.- Detallistas	44

CAPITULO III

TIENDAS DE AUTOSERVICIO

1.- Antecedentes	46
2.- Características	52
3.- Funciones	55

CAPITULO IV

SISTEMA DE DETALLISTAS

1.- Antecedentes	59
2.- El Sistema como Control de Inventarios y como Método de Valuación	61

3.- Principios en que se basa	64
4.- Características principales	67
5.- Procesos del Sistema de Detallistas hasta la determinación de la Utilidad Bruta	70
6.- Tipos de empresas a que se puede aplicar	81

CAPITULO V

IMPLANTACION DEL SISTEMA DE DETALLISTAS

1.- Etapas de la implantación	83
2.- Aspecto contable del sistema	96
3.- Información financiera	102

CONCLUSIONES	105
--------------	-----

BIBLIOGRAFIA	106
--------------	-----

INTRODUCCION

La importancia que tienen los inventarios para las empresas comerciales e industriales es inmensa, en virtud, de que este rubro por lo general es el más significativo en sus Estados Financieros, por tal motivo la preocupación para lograr la máxima eficiencia en el control y en la valuación de los mismos es enorme.

Por lo anterior, varias obras de consulta tratan únicamente a los sistemas de control de inventarios más conocidos como son:

- Mercancías Generales
- Por menorizado
- Inventarios Perpetuos

En similares circunstancias se encuentran los métodos de valuación de inventarios siguientes:

- Costos Promedios
- Primeras Entradas Primeras Salidas
- Ultimas Entradas Primeras Salidas
- Costos Identificados

Sin embargo, poco se ha difundido el Sistema de Detallistas visto como -- sistema de control de inventarios y como método de valuación, no obstante de las ventajas que presenta este sistema en las unidades comerciales e - industriales que operen gran variedad de mercancía.

Por lo expuesto, me surgió la inquietud de hacer este trabajo, el cual pre-- tende mostrar el Sistema de Detallistas como método de valuación y como - sistema de control de inventarios, además de contemplar la forma en que se debe implantar.

C A P I T U L O I

SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS

1.- DEFINICION

2.- FINALIDAD

3.- TIPOS

3.1.- GLOBAL O MERCANCIAS GENERALES

3.2.- ANALITICO O PORMENORIZADO

3.3.- INVENTARIOS PERPETUOS O CONSTANTES

3.4.- DETALLISTAS

1.- DEFINICION

El diccionario " pequeño Larouse Ilustrado", nos dice que sistema es:

" El conjunto de principios verdaderos o falsos reunidos entre sí de modo - que formen un cuerpo de doctrina " .

El diccionario enciclopedico Salvat, menciona que sistema es:

" Un conjunto de reglas o principios sobre una materia enlazados entre sí" .

Para el C.P. Arturo Elizondo López. Sistema es, " El conjunto de elementos que a través de procedimientos y métodos específicos establece un modo -- particular de combinación para alcanzar un objetivo" .

Según los Contadores Públicos Antonio y Javier Méndez Villanueva sistema es: " Un conjunto de elementos materiales y funcionales que, aunque con estructuras y finalidades particulares aparentemente independientes por medio de su combinación y coordinación conducen al logro de un objetivo - - común" .

El C.P. Jesús Patiño Soto, nos indica que sistema de control de inventarios es, el conjunto de procedimientos y técnicas tendientes a lograr el control de existencias de mercancías, mediante registros contables que permiten - conocer las unidades y valores que integran el inventario, así como controlar los movimientos de entrada y salida, cuya valuación dependerá el método que se utilice.

CONCLUSION

Por lo expuesto, sistema de control de inventarios se puede definir como:

El conjunto de elementos combinados y coordinados entre sí, para lograr el dominio de las existencias de mercancía y sus movimientos de entrada y salida a través de registros contables .

2.- FINALIDAD

Varios autores de obras contables, nos indican la finalidad que se pretende al implantar un sistema de control de inventarios; A continuación menciono algunos de ellos, así como su opinión sobre el objetivo que se intenta lograr cuando se establece un sistema de control de inventarios.

C.P. Arturo Elizondo López " El registro de las compras y ventas de mercancía, el costo de ventas, los gastos de operación, los productos financieros, los otros gastos y los otros productos juegan un papel decisivo para conocer fielmente el resultado que ha tenido una entidad durante un ejercicio determinado".

Los Contadores Públicos Javier y Antonio Méndez Villanueva, " Controlar de manera más estricta y eficaz las operaciones que se efectúan con mercancías".

C.P. Elías Lara Flores. " Llevar el registro de las operaciones de mercancía, ya que de él depende la exactitud de la utilidad o pérdida en ventas".

C.P. Jesús Patiño Soto. " La de ejercer un control estricto sobre el inventario destinado, para la venta y conocer en forma permanente la existencia de mercancía, y al mismo tiempo, determinar oportunamente el costo de los artículos vendidos, para obtener la utilidad bruta".

C.P. Tomás López Sánchez. En toda empresa comercial o industrial en que la fuente de ingresos la constituyen las mercancías es indispensable tener información sobre su movimiento y existencias".

CONCLUSION

Como se puede apreciar, todos estos autores coinciden en que el objetivo

es el controlar los movimientos de mercancías, o sea, sus entradas y salidas así como su existencia.

Por lo expuesto, se puede decir que la finalidad que se busca al implantar un sistema de control de inventarios es:

Controlar por medio de registros contables de manera eficiente, los movimientos de entrada y salida de mercancía, así como el conocer permanentemente la existencia de ésta, a fin de determinar en forma oportuna y confiable la utilidad o pérdida bruta de un ejercicio.

Por otra parte, también se puede incluir como una finalidad más, el de cumplir con lo estipulado en la Ley del Impuesto Sobre la Renta en su artículo 58, relativo a las obligaciones diversas de las sociedades mercantiles, el cual dice: " Los contribuyentes que obtengan ingresos de los señalados en este título, además de las obligaciones establecidas en esta Ley, tendrán las siguientes"; y en la fracción cuarta nos indica, "Controlar sus inventarios de mercancías con el procedimiento de control de inventarios perpetuos, con excepción de los contribuyentes que valúen sus inventarios con el método de detallistas. En los casos que señale el reglamento de esta Ley los contribuyentes podrán controlar sus inventarios en base a los procedimientos analítico o pormenorizado o al de mercancías generales". El artículo 61 del reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta nos señala; " Para efectos de la fracción IV del artículo 58 de esta Ley, los contribuyentes que en la declaración de su último ejercicio de 12 meses hubieran declarado ingresos hasta por 100 millones de pesos, podrán llevar

el sistema de control de inventarios pormenorizado, con excepción de --
aquellos que utilicen el método de valuación de detallistas".

"Asimismo, los que hubieran declarado ingresos que no excedan de 10 -
millones de pesos, podrán llevar el sistema de control de inventarios de
mercancías generales".

3.- TIPOS

Los tipos de sistemas de control de inventarios que reconoce la Ley del -- Impuesto Sobre la Renta y su reglamento, son los siguientes:

3.1.- GLOBAL O MERCANCIAS GENERALES

3.2.- ANALITICO O PORMENORIZADO

3.3.- INVENTARIOS PERPETUOS O CONSTANTES

3.4.- DETALLISTAS

A continuación expongo brevemente lo relativo a los sistemas de control de inventarios antes mencionados.

3.1.- GLOBAL O MERCANCIAS GENERALES

Es el sistema más elemental para el control de las operaciones con mercancías, teniendo como base el establecimiento de una cuenta denominada -- MERCANCIAS GENERALES, la cual debe contemplar los movimientos de entrada y salida de mercancías a precio de costo y a precio de venta.

Los conceptos por los que se afecta contablemente la cuenta de mercancías generales son los siguientes:

CARGOS

- Inventario inicial de mercancías
- Compras de mercancías (costo de adquisición)
- Gastos sobre compras
- Devoluciones sobre ventas (precio de venta)
- Descuentos, rebajas y bonificaciones sobre venta

ABONOS

- Ventas
- Devoluciones sobre compras (a costo de adquisición)
- Descuentos , rebajas y bonificaciones sobre compras
- Inventario final

Al final del ejercicio, cuando la cuenta ya fue afectada por los conceptos antes mencionados y el saldo que muestra es deudor, éste representará el importe de la pérdida bruta del ejercicio: sin embargo, si el saldo es de naturaleza acreedora, éste nos indicará el monto de la utilidad bruta del período.

EJEMPLO

- 1.- Se inicia un negocio con \$ 100,000.00 en efectivo y \$ 700,000.00 en mercancías .
- 2.- Se vende mercancía por \$ 600,000.00 pagando la mitad en efectivo y el resto a crédito .
- 3.- Los clientes devolvieron mercancía por \$ 40,000.00 los cuales abonamos a sus cuentas .
- 4.- Se conceden rebajas a los clientes por valor de \$ 10,000.00 mismos que se abonaron a sus cuentas .
- 5.- Se compra mercancía por valor de \$ 300,000.00 a crédito .
- 6.- Las compras anteriores originaron gastos por \$ 10,000.00 que se pagaron en efectivo .
- 7.- Para efectos de conocer el resultado del período, se procedió a levantar un inventario físico de mercancías el cual importó \$ 500,000.00 .

ASIENTOS PARA REGISTRAR LAS OPERACIONES ANTERIORES.

- 1 -

Bancos	\$ 100,000.00
Mercancías Generales	700,000.00

Capital		\$ 800,000.00
Aportación inicial de los socios		
	- 2 -	
Bancos	\$ 300,000.00	
Clientes	300,000.00	
Mercancías Generales		600,000.00
Venta de mercancías		
	- 3 -	
Mercancías Generales	40,000.00	
Clientes		40,000.00
Mercancía devuelta por los clientes		
	- 4 -	
Mercancías Generales	10,000.00	
Clientes		10,000.00
Rebajas concedidas a los clientes		
	- 5 -	
Mercancías Generales	300,000.00	
Proveedores		300,000.00
Compra de mercancía a crédito		
	- 6 -	
Mercancías Generales	10,000.00	
Bancos		10,000.00
Importe de los gastos sobre las compras anteriores		
	- 7 -	
Inventarios	500,000.00	
Mercancías Generales		500,000.00
Importe del inventario físico al finalizar el período		

LA AFECTACION DE LAS CUENTAS QUEDARIA DE LA SIGUIENTE MANERA:

BANCO S	
1) 100,000.00	10,000.00 (6)
2) 300,000.00	
<u>400,000.00</u>	
3) 390,000.00	
=====	

CAPITAL	
	800,000.00 (1)
	800,000.00 (5)
	=====

CLIENTES	
2) 300,000.00	40,000.00 (3)
	10,000.00 (4)
<u>300,000.00</u>	50,000.00
3) 250,000.00	
=====	

PROVEEDORES	
	300,000.00 (5)
	300,000.00 (5)
	=====

MERCANCIAS	GENERALES
1) 700,000.00	600,000.00 (2)
3) 40,000.00	500,000.00 (7)
4) 10,000.00	
5) 300,000.00	
6) 10,000.00	
<u>1'060,000.00</u>	1'100,000.00
	40,000.00 (8)
	=====

INVENTARIOS	
7) 500,000.00	
8) 500,000.00	
=====	

El saldo final de la cuenta de mercancías generales nos indica que en el período hubo una utilidad de \$ 40,000.00 .

Como se puede observar el movimiento de esta cuenta es heterogéneo, toda vez que en ella se registran conceptos a precio de costo y a precio de venta, por lo que su saldo durante el ejercicio no tienen ningún significado, ya que no representa el costo del inventario final ni la utilidad o pérdida bruta.

Por otra parte también se puede apreciar que en ella se registran tanto -- operaciones de activo (inventarios) como de resultados (ventas), por lo anterior se dice que su saldo es mixto .

Para que esta cuenta muestre un saldo significativo , en ella se debe abonar el importe del inventario final, el cual se conoce a través de la práctica de un recuento físico de mercancías, de esa forma el saldo mostrará la utilidad o pérdida del ejercicio .

A continuación menciono las principales ventajas y desventajas que tiene el sistema global .

VENTAJAS .

- Su operación es sencilla; no se requiere capacitación
- El costo administrativo es muy bajo

DESVENTAJAS

- No existe un control sobre las unidades
- No se pueden detectar robos o mermas ni sus causas
- No existe información para planear los volúmenes adecuados por comprar
- Se desconoce la sobreinversión en artículos de lenta rotación
- Se desconocen los artículos obsoletos
- No se puede conocer el costo de lo vendido, ni la utilidad bruta hasta - que se efectúe un inventario físico.
- Se desconoce el costo de compra de cada artículo.

- Imposibilidad para conocer la productividad por grupo de productos
- No se conoce la existencia de mercancías durante el ejercicio
- El estado de resultados sólo se puede preparar al final del ejercicio, previo recuento físico de mercancías
- No se conoce por separado el importe de los siguientes conceptos:

VENTAS

COMPRAS

DEVOLUCIONES SOBRE COMPRAS

REBAJAS SOBRE COMPRAS

DEVOLUCIONES SOBRE VENTAS

REBAJAS SOBRE VENTAS

No obstante de ser un sistema de control de inventarios aprobado por la -
Ley del Impuesto Sobre la Renta, para los causantes cuyo ingreso sean -
hasta 10 millones de pesos, actualmente es poco utilizado ya que su apli-
cación se limita a pequeños negocios, ésto debido a las desventajas que
ya mencione.

De conformidad a la finalidad que tienen los sistemas de control de inventarios, misma que se expusó anteriormente, puedo decir que el sistema -- global o de mercancías generales no es un sistema de control de inventarios, sino un procedimiento de registro contable bastante sencillo el cual proporciona información incompleta.

3.2.- SISTEMA ANALITICO O PORMENORIZADO

Este sistema consiste en establecer una cuenta en el libro mayor, para -- registrar cada una de las operaciones realizadas directamente con mercancías, para controlar sus movimientos.

En este sistema se crean las siguientes cuentas:

INVENTARIOS

COMPRAS

GASTOS DE COMPRA

DEVOLUCIONES SOBRE COMPRAS

REBAJAS SOBRE COMPRAS

BONIFICACIONES SOBRE COMPRAS

DESCUENTOS SOBRE COMPRAS

VENTAS

DEVOLUCIONES SOBRE VENTAS

REBAJAS SOBRE VENTAS**BONIFICACIONES SOBRE VENTAS****DESCUENTOS SOBRE VENTAS**

Como se puede apreciar, los conceptos que integran el movimiento de la cuenta de mercancías generales, al pasar al procedimiento analítico se convierten en cuentas, las cuales se conocen con el nombre de cuentas auxiliares de mercancías o cuentas de mercancías.

A continuación menciono el movimiento y el saldo de cada una de las cuentas de este sistema.

A).- Inventarios.- Esta cuenta se carga al iniciar el ejercicio por el importe del inventario inicial el cual se conoce por medio de un recuento físico de mercancías.

El saldo de este rubro es de naturaleza deudora y representa el importe del inventario inicial, el cual al final del ejercicio se traspasará a la cuenta de compras con la finalidad de acumularlo al total de las mercancías adquiridas en el ejercicio.

B).- Compras.- Los cargos que recibe esta cuenta durante el ejercicio, son por el importe de las compras de mercancías, según la factura correspondiente.

El saldo es de naturaleza deudora y significa el importe de la mercancía adquirida durante el ejercicio, cabe hacer mención que esta cuenta al final del ejercicio se usa para determinar el costo de ventas.

C).- Gastos de compras.- Esta cuenta se carga durante el ejercicio por

las erogaciones originadas en las compras de mercancías .

El saldo de esta cuenta es deudor y representa el importe de los gastos efectuados por las compras de mercancías . Al término del ejercicio , el saldo se debe de traspasar a la cuenta de compras , para determinar las compras totales .

D).- Devoluciones sobre compras.- En el transcurso del ejercicio , se abona por el importe de las mercancías que se le devuelven al proveedor , a costo de adquisición .

El saldo de este rubro es acreedor y significa el importe de la mercancía devuelta a los proveedores . Al final del ejercicio el saldo se traspasa a la cuenta de compras , para determinar las compras netas .

E).- Rebajas sobre compras.- Esta cuenta se acredita durante el ejercicio por el importe de las rebajas otorgadas por los proveedores , sobre las compras .

El saldo de este rubro es de naturaleza acreedora y representa el -- importe de las rebajas obtenidas sobre el precio de las mercancías compradas . Al fin del período el saldo se debe de traspasar a la cuenta de compras para determinar las compras netas .

F).- Bonificaciones sobre compras.- Se acredita esta cuenta durante el ejercicio , por el importe de las disminuciones concedidas por los -- proveedores , cuando se les compra grandes volúmenes de mercancías . El saldo es acreedor y representa el importe de las disminuciones -- hechas por los proveedores . Al final del ejercicio el saldo se debe

de traspasar a la cuenta de compras a fin de determinar el importe de las compras netas.

G).- Descuentos sobre compras.- Esta cuenta se abona en el transcurso del ejercicio por el importe de los descuentos otorgados por los proveedores por concepto de " pronto pagos ". Al finalizar el ejercicio el saldo se debe traspasar a la cuenta de compras para determinar las compras netas.

H).- Ventas.- Se acredita durante el ejercicio por el importe de las mercancías vendidas (a precio de venta).

El saldo que presenta es de naturaleza acreedora y representa el -- importe de los ingresos por las ventas efectuadas durante el ejercicio. Al terminar el ejercicio esta cuenta se utiliza para determinar -- el importe de las ventas netas.

I).- Devoluciones sobre ventas.- Esta cuenta se carga durante el ejercicio por el importe de las mercancías devueltas por los clientes -- (a precio de venta).

El saldo es deudor y significa el importe total de la mercancía devuelta por los clientes, al final del período el saldo se debe traspasar a la cuenta de ventas a fin de determinar las ventas netas.

J).- Rebaja sobre ventas.- Se carga en el transcurso del ejercicio por el importe de las rebajas que se conceden a los clientes (a precio de venta) .

El saldo es de naturaleza deudora y representa el importe total de las

rebajas otorgadas a los clientes. El saldo se debe pasar a la cuenta de ventas cuando concluya el ejercicio, para determinar las ventas netas.

K).- Bonificaciones sobre ventas.- El presente rubro se carga durante el ejercicio por el importe de las disminuciones al precio de venta - - concedidas a los clientes cuando éstos adquieren un número elevado de unidades.

El saldo es de naturaleza deudora y significa el importe del total de las bonificaciones hechas a los clientes.

El saldo se debe traspasar a la cuenta de ventas, al terminar el ejercicio, para determinar el monto de las ventas netas.

L).- Descuentos sobre ventas.- Esta cuenta se carga por el importe de las disminuciones al precio de venta, cuando los clientes pagan - antes el tiempo estipulado.

El saldo es de naturaleza deudora y representa el importe total de los descuentos concedidos a los clientes. Al finalizar el ejercicio - el saldo de este rubro se debe de traspasar a la cuenta de ventas, para determinar las ventas netas.

Para conocer la utilidad bruta en este sistema, se deben traspasar los -- saldos de las cuentas de mercancías a una denominada cuenta liquidadora y esta puede ser la de ventas, pérdidas y ganancias o alguna especial.

El procedimiento para determinar la utilidad bruta es el siguiente:

- Se acreditan todas las cuentas de mercancías cuyos saldos sean deudo-

res, con cargo a la cuenta liquidadora .

- Se cargan las cuentas de mercancía que presenten saldo acreedor con crédito a la cuenta liquidadora .

- Se carga la cuenta de inventarios por el inventario final, el cual se conoce con la práctica de un recuento físico de mercancías, con abono a la -- cuenta liquidadora .

Después de estos movimientos la cuenta liquidadora debe arrojar la utilidad (saldo acreedor) o la pérdida (saldo deudor) bruta .

EJEMPLO

- 1.- Iniciamos un negocio con \$ 100,000.00 en efectivo y \$ 700,000.00 en mercancías .
- 2.- Vendimos mercancía por \$ 600,000.00 , de los cuales nos pagaron la mitad en efectivo y el resto a crédito .
- 3.- Los clientes devolvieron mercancías por \$ 40,000.00 los cuales abonamos a sus cuentas .
- 4.- Se concedieron rebajas a los clientes , por valor de \$ 10,000.00 , los cuales también se abonaron a sus cuentas .
- 5.- Compramos mercancías por \$ 300,000.00 a crédito .
- 6.- Las compras anteriores originaron gastos por \$ 10,000.00 , que se pagaron en efectivo .
- 7.- Se devolvieron mercancías a los proveedores por \$ 55,000.00 que cargamos a sus cuentas .
- 8.- Los proveedores nos concedieron rebajas por \$ 5,000.00, los cuales cargamos a sus cuentas .

Al finalizar el ejercicio el inventario físico importó \$ 500,000.00 .

ASIENTOS PARA REGISTRAR LAS OPERACIONES ANTERIORES.

- 1 -

Bancos	\$ 100,000.00	
Inventarios	700,000.00	
Capital		\$ 800,000.00
Aportación inicial de los socios.		

- 2 -

Bancos	300,000.00	
Clientes	300,000.00	
Ventas		600,000.00

Por la venta de mercancía
pagando la mitad en efectivo
y el resto a crédito.

- 3 -

Devoluciones sobre ventas	40,000.00	
Clientes		40,000.00

Devolución de mercancía hecha por
los clientes, cuyo importe se le --
abonó a su cuenta.

- 4 -

Rebajas sobre ventas	10,000.00	
Clientes		10,000.00

Por las rebajas concedidas a los
clientes, mismas que fueron --
acreditadas a su cuenta.

- 5 -

Compras	300,000.00	
Proveedores		300,000.00

Por compras de mercancías a
crédito.

- 6 -

Gastos sobre compras	10,000.00	
Bancos		10,000.00

Liquidación de los gastos ocasionados por la compra anterior.

- 7 -

Proveedores	55,000.00	
Devoluciones sobre compras		55,000.00

Por mercancía devuelta a los proveedores cuyo importe cargamos a su cuenta.

- 8 -

Proveedores	5,000.00	
Rebajas sobre compras		5,000.00

Rebaja concedida por los proveedores aplicada a su cuenta.

- Aj1 -

Ventas	50,000.00	
Devoluciones sobre ventas		40,000.00
Rebajas sobre ventas		10,000.00

Asiento para determinar las ventas netas.

- Aj2 -

Compras	10,000.00	
Gastos sobre compras		10,000.00

Asiento para determinar las compras totales.

- Aj3 -

Devoluciones sobre compras	55,000.00	
Rebajas sobre compras	5,000.00	
Compras		60,000.00

Ajuste para la determinación de las compras netas.

- Aj4 -

Compras	700,000.00	
Inventarios		700,000.00

Ajuste para determinar el total de mercancías

- Aj5 -

Inventarios	500,000.00	
Compras		500,000.00

Asiento para determinar el costo de lo vendido, considerando que el inventario físico final tiene un importe de \$ 500,000.00

- Aj6 -

Ventas	550,000.00	
Pérdidas y Ganancias		550,000.00

Por el traspaso del saldo de la cuenta de ventas a la de pérdidas y ganancias.

- Aj7 -

Pérdidas y Ganancias	450,000.00	
Compras		450,000.00

Por el traspaso del saldo de la cuenta de compras a la de pérdidas y ganancias para determinar el resultado del período.

LA AFECTACION DE LAS CUENTAS QUEDARIA DE LA SIGUIENTE MANERA:

BANCOS

1) 100,000.00	10,000.00 (6)
2) 300,000.00	
<u>400,000.00</u>	<u>10,000.00</u>
S) 390,000.00	
=====	

CAPITAL

	<u>800,000.00 (1)</u>
	=====

CLIENTES

2) 300,000.00	40,000.00 (3)
	<u>10,000.00 (4)</u>
<u>300,000.00</u>	<u>50,000.00</u>
S) 250,000.00	
=====	

PROVEEDORES

7) 55,000.00	300,000.00 (5)
8) 5,000.00	
<u>60,000.00</u>	<u>300,000.00</u>
	<u>240,000.00 (S)</u>
	=====

INVENTARIOS

1) 700,000.00	700,000.00 (Aj4)
Aj5) 500,000.00	
<u>1'200,000.00</u>	<u>700,000.00</u>
S) 500,000.00	
=====	

DEV. SOBRE VENTAS

3) 40,000.00	40,000.00 (Aj1)
	=====

REBAJAS SOBRE VENTAS

4) 10,000.00	10,000.00 (Aj1)
	=====

GASTOS SOBRE COMPRAS

6) 10,000.00	10,000.00 (Aj2)
	=====

DEV. SOBRE COMPRAS

Aj3) 55,000.00	55,000.00 (7)
	=====

REBAJAS SOBRE COMPRAS

Aj3) 5,000.00	5,000.00 (8)
	=====

VENTAS

Aj1) 50,000.00	600,000.00 (2)
Aj6) 550,000.00	550,000.00 (S)
	=====

COMPRAS

5) 300,000.00	
Aj2) 10,000.00	
S) 310,000.00	60,000.00 (Aj3)
S) 250,000.00	
Aj4) 700,000.00	
S) 950,000.00	500,000.00 (Aj5)
S) 450,000.00	450,000.00 (Aj7)
	=====

PERDIDAS Y GANANCIAS

Aj6) 450,000.00	550,000.00 (Aj6)
	<u>100,000.00 (S)</u>
	=====

Como podemos observar, el saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias nos indica que en ejercicio hubo una utilidad de \$ 100,000.00.

A continuación expongo las principales ventajas y desventajas que presenta el sistema analítico o pormenorizado.

VENTAS

- Es un sistema sencillo y barato
- En cualquier momento se puede conocer el importe de cada una de las operaciones realizadas con mercancías.
- Se facilita la elaboración del Estado de pérdidas y ganancias, toda vez que se conocen por separado el importe de cada uno de los conceptos con que se forma.
- Mayor claridad en el registro de las operaciones de mercancías.

DESVENTAJAS

- No se conoce la existencia de mercancías durante el ejercicio
- Se desconocen los faltantes de mercancías que en forma global los absorbe el costo de ventas.
- Para conocer el inventario final, es necesario hacer un recuento físico-

de mercancías, lo cual implica suspender las operaciones en forma parcial o total, mientras se efectúa el inventario físico.

- El costo de ventas y la utilidad bruta sólo se conocen hasta el final del ejercicio.

De conformidad a las desventajas mencionadas, este sistema es poco - - aplicado, toda vez que se utiliza únicamente en negocios de escasa capacidad económica, además de que la Ley del Impuesto Sobre la Renta autoriza su uso solamente en empresas cuyos ingresos anuales sean hasta los \$ 100 millones.

Como se puede observar, este sistema no cumple con la finalidad de controlar las existencias de mercancías, por lo que se puede afirmar que este sistema es incompleto.

3.3.- SISTEMA DE INVENTARIOS PERPETUOS O CONSTANTES

Es uno de los sistemas de control de inventarios más completos, toda vez que controla las unidades y los valores de la mercancía.

Este sistema consiste en registrar las operaciones de entrada y salida de mercancía de tal forma que permita conocer en cualquier momento el importe del inventario del costo de ventas y de la utilidad o pérdida bruta; para tal efecto se utilizan tres cuentas una de balance (almacén) y dos de resultados (ventas y costo de ventas) y para el control de las unidades se abren registros auxiliares por cada tipo diferente de artículo que exista en el inventario.

Los conceptos por los que se afectan contablemente las cuentas que se -

usan en este sistema son los siguientes:

A).- ALMACEN

CARGOS

- Compras a precio de adquisición
- Gastos sobre compras
- Devoluciones sobre ventas a precio de costo

ABONOS

- Importe de las ventas a precio de costo
- Devoluciones sobre compras
- Rebajas sobre compras
- Bonificaciones sobre compras
- Descuentos sobre compras

El saldo de esta cuenta es de naturaleza deudora y representa en cualquier momento , el valor de las existencias en el Almacén a precio de costo .

B).- COSTO DE VENTAS

CARGOS

- Importe de las ventas a precio de costo

ABONOS

- Importe de las devoluciones sobre ventas a precio de costo

El saldo de este rubro, invariablemente será deudor y nos indica el - costo de la mercancía que fue vendida .

C).- VENTAS

CARGOS

- Devoluciones sobre ventas
- Rebajas sobre ventas
- Bonificaciones sobre ventas
- Descuentos sobre ventas

ABONOS

- Importe de las ventas a precio de venta

El saldo de esta cuenta es de naturaleza acreedora y representa el importe de las ventas netas.

Para determinar la utilidad bruta en este sistema, únicamente se requiere hacer una comparación entre la cuenta de ventas y la de costo de ventas, siendo el resultado de esta comparación la utilidad o pérdida bruta.

EJEMPLO

- 1.- Iniciamos un negocio con \$ 150,000.00 en efectivo y 50 artículos "x" a \$ 10,000.00 cada uno.
- 2.- Compramos a crédito 60 artículos "x" a \$ 10,000.00 cada uno.
- 3.- De la compra anterior devolvimos 20 artículos
- 4.- Vendimos en efectivo 40 artículos "x" a \$ 20,000.00 cada uno.
- 5.- De la venta anterior nos devolvieron 10 artículos que pagamos en efectivo.

ASIENTOS PARA REGISTRAR LAS OPERACIONES ANTERIORES.

- 1 -

Bancos	150,000.00	
Almacén	500,000.00	
Capital		650,000.00

Por la aportación inicial
para el inicio del negocio

- 2 -

Almacén	600,000.00	
Proveedores		600,000.00

Por la compra a crédito de 60 artículos "x" a \$ 10,000.00 cada uno.

- 3 -

Proveedores	200,000.00	
Almacén		200,000.00

Devolución al proveedor de 20 artículos "x" con costo de -- \$ 10,000.00 cada uno.

- 4 -

Bancos	800,000.00	
Ventas		800,000.00

Por la venta de 40 artículos "x" a \$ 20,000.00 cada uno.

- 4A -

Costo de ventas	400,000.00	
Almacén		400,000.00

Por el costo de la venta de 40 artículos "x"

- 5 -

Ventas	200,000.00	
Bancos		200,000.00

Por la devolución que nos hicieron de 10 artículos "x"

- 5A -

Almacén	100,000.00	
Costo de Ventas		100,000.00

Para registrar en el almacén la entrada de los 10 artículos "x" que nos devolvieron, a su valor de costo.

- Aj1 -

Ventas	300,000.00	
Costo de ventas		300,000.00

Ajuste para determinar el resultado del ejercicio.

- Aj2 -

Ventas	300,000.00	
Pérdidas y Ganancias		300,000.00

Por el traspaso del saldo de la cuenta de ventas para quedar saldada y que el resultado del ejercicio se refleje en el rubro de pérdidas y ganancias.

LA AFECTACION DE LAS CUENTAS QUEDARIA DE LA SIGUIENTE MANERA:

<u>BANCOS</u>	
1) 150,000.00	200,000.00 (5)
4) 800,000.00	
950,000.00	200,000.00
S) 750,000.00	
=====	

<u>CAPITAL</u>	
	650,000.00 (1)
	650,000.00 (S)
	=====

<u>PROVEEDORES</u>	
3) 200,000.00	600,000.00 (2)
	400,000.00 (S)
	=====

<u>ALMACEN</u>	
1) 500,000.00	200,000.00 (3)
2) 600,000.00	400,000.00 (4A)
5A) 100,000.00	
1'200,000.00	600,000.00
S) 600,000.00	
=====	

<u>VENTAS</u>	
5) 200,000.00	800,000.00 (4)
Aj1) 300,000.00	600,000.00 (S)
Aj2) 300,000.00	300,000.00 (S)
	=====

<u>COSTO DE VENTAS</u>	
4A) 400,000.00	100,000.00 (5A)
S) 300,000.00	300,000.00 (Aj1)
	=====

<u>PERDIDAS Y GANANCIAS</u>	
	300,000.00 (Aj2)
	=====

Las principales ventajas y desventajas que presenta el sistema de inventarios perpetuos y constantes son los siguientes:

VENTAJAS

- Se tiene información oportuna de las existencias de cada artículo.
- Se detectan fugas, robos o mermas.
- Se pueden planear las compras con anticipación.
- Fácilmente se detectan los artículos de lento y nulo desplazamiento.
- Se conoce con precisión el costo de cada artículo
- Se puede planear adecuadamente los volúmenes por comprar
- En cualquier momento se puede conocer el costo de lo vendido.
- Se conoce con precisión el importe de las ventas netas realizadas durante el ejercicio
- Se puede conocer en cualquier momento, el importe de la utilidad o pérdida bruta.
- Se pueden elaborar estados de resultados sin efectuar inventarios físicos
- Se puede conocer en cualquier momento el importe del inventario final --valuado a precio de costo, sin necesidad de practicar recuentos físicos de mercancía.
- Fiscalmente no es necesario hacer inventarios físicos totales, ya que durante el ejercicio se puedan hacer rotativos, hasta completar el total de las existencias.

DESVENTAJAS

- Su costo administrativo de operación es muy elevado

- Al efectuarse un recuento físico y al tratar de hacer la comparación - - físico- teórica del inventario , muchas veces la información de los libros no esta al corriente; ésto consecuentemente demora la comparación y la oportunidad de verificar el inventario para poder tomar decisiones .
- En muchas ocasiones la comparación física-teórica de inventarios arroja resultados muy disparados , en estos casos el control de inventarios - deja de tener importancia dentro de las empresas .
- Para empresas que tienen más de 3,000 artículos diferentes , el control - de sus inventarios se vuelve complicado y laborioso .

Este sistema es muy usado en la actualidad debido a las ventajas que ofrece y a que las Ley lo autoriza para empresas cuyos ingresos sean superiores a los \$ 100 millones .

3.4.- SISTEMA DE DETALLISTAS

Este sistema controla los inventarios por grupos de mercancías a precio de costo a través de una cuenta de balance mientras que a precio de venta se hace por medio de cuentas de orden o por cuentas complementarias de -- activo .

En los capítulos cuarto y quinto mencionaré lo relativo a este sistema .

C A P I T U L O I I

METODOS DE VALUACION DE INVENTARIOS

1.- Definición

2.- Objetivo

3.- Clasificación

3.1.- Costos Identificados

3.2.- Costos promedios

3.3.- Primeras entradas primeras salidas
(PEPS)

3.4.- Ultimas entradas primeras salidas
(UEPS)

3.5.- Detallistas

1.- DEFINICION

Angeles Mendieta Alatorre, nos define la palabra método como " el camino o medio para llegar a un fin, el modo de obrar y de proceder para alcanzar un objeto determinado".

Felipe Pardinas nos dice, " método es una sucesión de pasos ligados - - entre sí por un propósito".

El gran diccionario enciclopedico ilustrado edición 1979, de Selecciones del Readers Digest; nos señala que " método es el modo ordenado de proceder o de hacer una cosa".

Jesús Patiño Soto nos indica que método de valuación de inventarios, " es el conjunto de reglas que se utilizan para valor correctamente el costo de los artículos vendido, o bien , para valor adecuadamente las existencias de un inventario con motivo de recuento físico".

Manuel Durán Silva, dice que método de valuación de inventarios, " es una aceptable distribución del costo total de los artículos disponibles, en un período contable entre los artículos disponibles, en un período contable entre los artículos usados o vendidos (costo de ventas) y los - - artículos integrantes del activo circulante para posterior uso o venta -- (inventarios finales).

De conformidad a estos autores puedo definir a método de valuación de - inventarios , como la forma ordenada de proceder a valor adecuadamente los artículos que integran el inventario, así como su movimiento de salida.

2.- O B J E T I V O

Tanto en las empresas comerciales como en las industriales, los artículos que forman su inventario generalmente son adquiridos o producidos (según el tipo de empresa) a diferentes costos, siendo ésto un problema al que tienen que enfrentarse los Contadores, toda vez que tienen que determinar que costos son aplicables a los artículos que se han vendido y cuales -- se deben aplicar a los productos que quedan en el inventario.

Ante el problema mencionado, los métodos de valuación de inventarios le van a indicar al Contador la forma de determinar el costo de ventas y el costo de las existencias, sin embargo, el Contador es quien debe de elegir el método más adecuado a las necesidades de la empresa.

Por lo expuesto y de conformidad a su definición, se puede concluir que el objetivo de los métodos de valuación de inventarios, son las formas de -- evaluar las salidas de inventarios ante las cuales la valuación de los -- artículos que quedan en el mismo resulta por diferencia.

Cabe señalar la importancia que tiene el método de valuación de inventarios que se adopte a una empresa para la información financiera de la misma, ya que interviene en la determinación del Estado de Resultados en el importe que refleja el renglón costo de ventas; en la preparación del Estado de Situación Financiera a través del valor que muestra el rubro de -- inventarios.

La Ley del Impuesto Sobre la Renta, en su artículo No. 58 nos dice; " Los contribuyentes que obtengan ingresos de los señalados en este título, ..

además de las obligaciones establecidas en otros artículos de esta Ley, -
tendrán las siguientes ":

La Fracción III del artículo antes mencionado establece:

" 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

" Los contribuyentes que lleven el método de valuación de detallistas, lo
podrán combinar con cualquiera de los otros permitidos en esta fracción".

Por lo anterior, el llevar en una empresa un método de valuación para sus
inventarios, a parte de lograr con él los objetivos que ya comenté, puedo
decir que también tiene como finalidad cumplir con la disposición legal -
que establece el artículo de la Ley del Impuesto Sobre la Renta antes men-
cionado.

3.- CLASIFICACION

De acuerdo al artículo 58 Fracción III de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, los métodos de valuación de inventarios que reconoce este ordenamiento legal, son los siguientes:

3.1.- COSTOS IDENTIFICADOS

3.2.- COSTOS PROMEDIOS

3.3.- PRIMERAS ENTRADAS, PRIMERAS SALIDAS (P.E.P.S.)

3.4.- ULTIMAS ENTRADAS, PRIMERAS SALIDAS (U.E.P.S.)

3.5.- DETALLISTAS

A continuación menciono en que consiste cada uno de los métodos de valuación mencionados anteriormente.

3.1.- COSTOS IDENTIFICADOS

Este método consiste en valuar los movimientos del inventario así como la existencia de éste, al costo histórico en que fue adquirido o producido cada artículo que forma parte de ellos. Esto es factible, por las características que muestran algunos productos y que fácilmente se identifica su costo de adquisición o producción.

Para conocer el costo de los artículos a que hago mención, generalmente se logra por medio de etiquetas o por placas que se le adhiere a los productos, las cuales contienen la clave del costo o su codificación, misma que puede compararse con registros auxiliares.

Para manejar este método, los artículos que integran el inventario deben ser identificables desde su origen, sin tener la necesidad de hacer un --

rastreo físico, es decir, cuando las unidades se entremezclan; dadas estas circunstancias, este método se utiliza en la práctica para inventarios de valor considerable tal como maquinaria pesada, equipo de transporte, -- piedras preciosas, etc.

Este método de valuación se puede utilizar con:

- Sistema de inventarios perpetuos
- Sistema analítico o pormenorizado

3.2.- COSTOS PROMEDIOS

Este método se basa en el supuesto según el cual a medida que la mercancía se vende o se consume, cada partida tomada del stock se compone de partes proporcionables de los diversos lotes que lo integran. A. Tom Nelson en su libro "Contabilidad Acelerada" nos ejemplifica lo anterior con la -- gasolina comprada por una estación de servicio en el cual el flujo físico -- corresponde al planteamiento mencionado. " Cada vez que se recibe una -- nueva entrega de gasolina, ésta se mezcla con el contenido del tanque". Cada litro extraído del tanque incluye una fracción de cada una de las cantidades que se han vertido anteriormente.

El boletín C-4 inventarios, de la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., establece:

" Como su nombre lo indica, la forma de determinarlo es sobre la base de dividir el importe acumulado de las erogaciones aplicables, entre el número de artículos adquiridos o producidos".

Por lo expuesto, se dice que los costos promedios se determinan tomando

en cuenta las unidades y el costo del inventario inicial y de las compras o de lo producido durante el ejercicio.

Existen dos formas de calcular el costo promedio, los cuales a continuación menciono; mismos que se usan según el sistema de control de inventarios que se esté aplicando.

3.2.1.- COSTO PROMEDIO PONDERADO

Se aplica cuando se usa el sistema de recuentos físicos de las unidades para establecer los inventarios, es decir, cuando se utiliza los sistemas de control de inventarios de mercancías generales o el sistema analítico o pormenorizado. Para determinar el costo promedio ponderado, se debe dividir el costo de las mercancías disponibles entre el número de unidades correspondientes.

El costo ponderado se caracteriza por:

- a).- Teórica y matemáticamente es sólido, por su base es racional y sistemático, y no está sujeto a manipulaciones.
- b).- El costo promedio produce el efecto de minimizar las variaciones extremas en los precios de las compras.
- c).- Cuando los precios en el mercado están en alza, entonces el costo ponderado será más bajo que el costo corriente. Cuando el mercado está a la baja, entonces el costo ponderado será más alto que el costo corriente.
- d).- Es muy apropiada su aplicación cuando no existe el sistema de inventarios perpetuos, es decir, que es necesario el recuento físico de las unidades.

dades al cierre del período contable, para conocer el inventario final correspondiente y, en esa ocasión se hace el cálculo del costo ponderado unitario correspondiente.

e).- Así se cuantifica el inventario final y el costo de ventas, bajo la misma base y el mismo tiempo.

3.2.2.- COSTO PROMEDIO MOVIBLE

Su aplicación es útil, cuando se lleva el sistema de inventarios perpetuos y se calcula cada vez que se hace una nueva compra de mercancías, el costo de las ventas se computa en el momento en que se hacen las ventas.

El costo promedio movable se caracteriza por:

- a).- Su concepción, su matemática y practicidad es firme, como también es consistente y no es materia de manipulaciones.
- b).- El promedio es un costo más actualizado, y por lo tanto, más representativo que el costo promedio ponderado.

En el método del costo promedio, tanto ponderado como móvil, se establecen cantidades que son lógicas y coherentes como valuación, además de que la cuantificación del inventario final y del costo de ventas están entre los valores que determinan los métodos UEPS y PEPS, mismos que a continuación comentaré.

3.3.- PRIMERAS ENTRADAS - PRIMERAS SALIDAS (P.E.P.S.)

Este método que se conoce por sus siglas como P.E.P.S., está basado en el supuesto de que las mercancías se venden en el orden en que se compran o se producen, es decir, que las existencias más antiguas son las primeras

en salir, esta hipótesis coincide generalmente con la forma de manejar -- adecuadamente las mercancías, principalmente los productos que son altamente perecederos como es el caso de los lácteos, carnes rojas, carnes -- frías, frutas, verduras, etc.

No obstante lo anterior, el boletín C-4 inventarios, de la Comisión de -- Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., en su párrafo 32 señala lo siguiente:

" Es conveniente destacar que el manejo físico de los artículos no necesariamente tiene que coincidir con la forma en que se valúan y que para una correcta asignación del costo deben establecerse las diferentes capas del inventario según las fechas de adquisición o producción".

Sobre el particular se concluye diciendo, que este método valua las salidas de mercancía al costo más antiguo sin importar el movimiento físico -- de los artículos del inventario el cual siempre estará valuado al precio de adquisición o producción más reciente.

A continuación menciono algunas características que presenta este método de valuación de inventarios .

- a).- Teóricamente , los primeros artículos en entrar al almacén son los primeros en salir, quedando las existencias al finalizar cada ejercicio, prácticamente valuadas a los últimos costos de adquisición o producción,
- b).- El costo de ventas corresponde al costo de las primeras compras.
- c).- Es aplicable a cualquiera de los sistemas de control de inventarios.
- d).- El inventario final representa un valor aproximado al costo corriente

de reposición de las mercancías .

e).- Las utilidades no son materia de manipulaciones, ya que el valor que se asigne a los inventarios finales es fácil de comprobación, los costos -- unitarios de las compras más recientes.

Este método se recomienda en épocas de deflación, es decir, cuando existen constantes bajas en los precios, obteniendo de esa forma que el costo de ventas esté absorbiendo el costo más alto del mercado, quedando el -- inventario automáticamente valuado al menor precio.

3.4.- ULTIMAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS (U.E.P.S.)

El método de valuación de inventarios de Ultimas Entradas Primeras Salidas, identificado también como método U.E.P.S., consiste en suponer que el artículo que se vende es el último que se compró o fabricó, mientras que las existencias físicas se considera que son los productos más antiguos. Sobre el particular, es importante mencionar lo que establece el boletín -- C-4 inventarios, de la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, en su párrafo 35:

" Como en el caso del sistema PEPS el manejo físico de los artículos no -- necesariamente tienen que coincidir con la forma en que se valúan y también deben establecerse las diferentes capas del inventario, según las fechas -- de adquisición o producción, para una correcta asignación del costo".

Por lo mencionado, se dice que el método UEPS, opera en forma contraria al PEPS, es decir, que las salidas de mercancía se valúan a los precios -- de las últimas compras o producciones, por lo tanto las existencias físicas

quedarán valuadas a los costos de las adquisiciones más antiguas .

El método Últimas Entradas Primeras Salidas, es recomendable en épocas inflacionarias como la que pasa nuestro país, ya que como lo indica el -- boletín B-7, revelación de los efectos de la inflación en la información financiera, de la Comisión de los Principios de Contabilidad del Instituto -- Mexicano de Contadores Públicos, en el párrafo 5:

" Se expresa el costo de las ventas en términos contemporáneos a los de -- éstas, aunque sus inventarios queden expresados en costos muy antiguos". Lo anterior trae consigo que no se lleguen a determinar utilidades ficticias, ya que el expresar el costo de ventas en términos contemporáneos se disminuye el margen de utilidad, toda vez que en las épocas inflacionarias -- siempre el último costo de las compras es el más aproximado al costo de -- reposición.

A continuación menciono algunas de las características que tiene el método de valuación UEPS .

- a).- Computa las utilidades del período vinculando el costo más reciente -- en los precios de venta también más actuales .
- b).- El costo de ventas se acerca a los costos de reposición, cumpliendo así como el principio contable de compaginar los costos con los ingresos .
- c).- Reduce las utilidades al contemplar el costo de venta a valores actuales, por lo tanto más altos, mientras que el rubro de inventarios muestra los importes de adquisición más antiguos, es decir, más bajos .
- e).- Es aplicable el sistema de control de inventarios, analítico, global

e inventarios perpetuos.

3.5.- DETALLISTAS

Este método es el que comunmente se utiliza en tiendas dedicadas a vender al menudeo, principalmente en unidades que ejercen la compra-venta de múltiples artículos y consiste en valuar las mercancías a precio de venta y costo.

Sobre el particular, en el capítulo cuarto, trataré lo relativo al funcionamiento y aplicación de este método.

C A P I T U L O I I I

TIENDAS DE AUTOSERVICIO

1.-Antecedentes

2.-Características

3.-Sus Funciones

1.- ANTECEDENTES

En Francia en la Ciudad de París en el año de 1852, el Sr. Aristides Básico ideó juntar varias tiendas de especialidades en un mismo local, toda vez - que observó la existencia de otras que vendían artículos exclusivos tal - como: vestidos, blusas, zapatos , etc., todas estas unidades de venta -- separados por paredes las que hacían que fueran totalmente independientes unas de otras. Ante lo observado, Básico calculó el porcentaje de gastos que requería el servicio y mantenimiento de cada uno de los establecimientos de especialidades así como el monto en forma global, además calculó las erogaciones que se podrían hacer en una gran tienda la cual tendría - todos los productos de las otras unidades comerciales, llegando a la conclusión de que el gran almacén tendría gastos más bajos que el total de las tiendas de especialidades.

Básico estableció una tienda en la que había todas y cada una de las especialidades , para lo cual alquiló un edificio con la capacidad suficiente - para la gran variedad de artículos; colocó postes para que se pusieran los coches de caballos, en medio del edificio, mandó instalar un tragaluz de colores con el fin de utilizar la luz natural durante el día. Esto dio origen a la primera tienda de departamentos de que se tiene noticia .

El resultado que obtuvo Básico fue magnífico, siendo por ésto imitado por muchas tiendas que aún se conocen en la actualidad y en nuestro país, - tales como: Palacio de Hierro, Liverpool, París Londres, Suburbia, etc .

En estas unidades comerciales el cliente recibía y recibe atención personal de los empleados que están para esa labor, mismos que indican en que - caja se debe de pagar y donde se entregará la mercancía.

Según la publicación del Silver Jubilee de la Independent Grocer Alliance, - había un hombre en 1848 llamado Michael Uhler el cual era propietario de un típico almacén general al que le hacía publicidad parecida a la que hacen - los especialistas en supermercado, dándose cuenta de la importancia que - tiene la rotación de los inventarios, toda vez que su lema decía " Es pre- ferible medio chelín corredor y no un chelín que no se mueva", compraba - y vendía al contado estando decidido a no dejar que ningún establecimiento de la ciudad vendiera más barato.

Advertía a los granjeros " pagaré el más alto precio del mercado por cual- quier cantidad de artículos tales como cereales, frutas, etc.

En New London Connecticut hubo otro precursor del supermercado Frank - Munsey; editor del Sun de New York insatisfecho por la clase de servicio - suministrado por las tiendas de comestibles, decidió abrir un nuevo tipo de almacén ; fue así como en 1896 inauguró la Mohican Company misma que -- estaba dividida en secciones con una gran variedad de artículos alimenti- cios y de otra clase teniendo los precios marcados, proporcionando al clien- te varios servicios extras. La publicidad de esta tienda fue una novedad, - pero el proyecto resultó demasiado adelantado para la época puesto que las amas de casa de aquellos sosegados tiempos no comprendían semejante -- tipo de establecimiento, fue hasta que consiguió arraigo, el supermercado

logro su objetivo.

La primera persona en introducir el torniquete y el puesto registrador, los cuales eran características definidas del supermercado ya que el torniquete en actualidad ya no es muy común, fue Clarence Jaunders que con sus almacenes Piggy Wiggly, prestó una definida contribución al supermercado. Los tratos con los tenderos detallistas lo convencieron de que el fracaso de las pequeñas tiendas de ultramarinos era debido al crédito y a los gastos generales de funcionamiento. En 1915 organizó la Jaunders Brackburn Co., de ventas al contado de ultramarinos al por mayor.

Se le ocurrió la idea de una tienda de ultramarinos con autoservicio, eligiendo el cliente los artículos expuestos sobre unos mostradores pagándose en metal. El secreto del funcionamiento consistía en el torniquete y el mostrador registrador.

Los comentarios anteriores son sólo una parte del desarrollo de la historia del supermercado. Hay que destacar que los supermercados tomaron cuerpo hasta los años treinta.

Las primeras tiendas de autoservicio de que se tienen noticia, son las -- creadas en los Estados Unidos de Norteamérica. Este tipo de comercios tomaron auge en ese país debido a su tipo de vida práctica, además del ahorro de dinero al ocupar menos empleados de mostrador.

En la década de los años treinta en la Unión Americana, surge un concepto nuevo de vender, el autoservicio (identificado con el supermercado).

Aunque ya en 1912 en el Estado de California algunos comerciantes comenzaron a denominar sus establecimientos como de autoservicio, no es hasta 1930 con la empresa King Cuellen de Long Island cuando se le identifica plenamente; después aparecen los establecimientos Big Beer en 1932, pero no es sino hasta 1933 en noviembre cuando aparece el término Super Market como parte de la razón social Alber's Super Market's Inc., en la ciudad de Cincinnati.

Philip Kotler nos dice que en los últimos años de la década de los cuarentas aparecieron los centros mercantiles suburbanos planeados (plazas comerciales) en las grandes ciudades de los Estados Unidos de Norteamérica, donde debido a las enormes distancias de las áreas suburbanas al centro de la ciudad, hacía más atractivo hacer las compras en estos centros comerciales que desplazarse al corazón de la ciudad.

Por todo lo expuesto, podemos concluir que las tiendas de autoservicio -- tuvieron su origen en la Unión Americana en la década de los treinta, para de ahí extenderse la idea a diversos países.

En México la creación de las tiendas de autoservicio fue primeramente en el Distrito Federal en el año de 1946, siendo presidente de los Estados -- Unidos Mexicanos, el General Manuel Avila Camacho, el cual en su decreto del 18 de enero de ese mismo año, publicaba en el Diario Oficial de la Federación, autorizó la creación de este tipo de unidades de venta al -- menudeo en el Distrito Federal, para que posteriormente estos comercios -- proliferarán en todo el país, pero teniendo más éxito en las grandes masas

de población, tales como el área metropolitana.

El decreto antes mencionado en su artículo primero establece:

Se autoriza el establecimiento en el Distrito Federal de lonjas (galerfas) de distribución al detalle de artículos de consumo necesario: comestibles, bebidas en envases cerrados, artículos higienicos , para el uso doméstico, aseo personal y del hogar, por el sistema de autoservicio.

Los demás artículos de este decreto indican los requisitos necesarios para poder abrir al público un establecimiento de esta índole, tales condiciones son las relativas a:

- La obtención de la licencia de funcionamiento
- Requerimientos mínimos que deben tener los locales.
- Tarjetas sanitarias a los empleados
- Inscripción ante el Registro Federal de Causantes
- Licencia sanitaria de la Secretaría de Salubridad y Asistencia
- Etc.

La primera tienda que utilizó el sistema de autoservicio fue SUMESA en marzo de 1946, interesando a los comerciantes le siguió Central de Mercado, S.A. (CEMERCA) en octubre del mismo año.

Los primeros supermercados tenían dimensiones alrededor de 300 metros cuadrados considerada ideal para varios años, hasta que las mercaderías se incrementaron a tal grado que fue indispensable ampliarlo para -- darles cabida. Por algún tiempo, 1,000 metros cuadrados se consideraron suficientes , pero siguieron creciendo hasta doblar y triplicar esta dimensión.

La primera tienda de descuento fue inaugurada en 1956 y fue el Centro Comercial Satélite que en su época representó una novedad en el ambiente, la presentación de un gran supermercado y su anexo de mercancías en general, operada bajo el mismo techo, pero separada de los alimentos; cada uno con su propia caja registradora.

Posteriormente se fueron creando otros como: Mercados Minimax, S.A. - Detodo, S.A. Super Nova, S.A. y Conasupo, entre las principales, ya que en toda la República Mexicana se han creado una serie de tiendas de auto-servicio, pero sin llegar a las proporciones de las ya mencionadas, de las cuales destaca Conasupo, por su mayor número de tiendas y por consiguiente sus ventas son más altas.

2.- CARACTERISTICAS

Las características que presentan las tiendas de autoservicio han sido - determinantes en el éxito que han logrado, así como del futuro tan promisorio que les espera .

A continuación comento algunas de las particularidades de las tiendas de autoservicio .

1. El público se sirve por su propia mano.- La principal característica de las tiendas de autoservicio consiste en poner al alcance de los compradores la mercancía para que éstos seleccionen los productos que les interesan sin tener la presión del vendedor. Lo anterior provoca que el consumidor compre más que si hiciera sus adquisiciones en una tienda cuyas ventas fueran a través de mostrador, ya que se ha comprobado que el cliente compra más cuando tiene acceso a la mercancía .

Por lo expuesto, se cree que el autoservicio existe desde la prehistoria, ya que en esa época el hombre elegía y tomaba su alimentación o cualquier objeto que le agradaba sin ninguna presión .

2. La exhibición de la mercancía esta distribuida de tal forma que facilita la selección de ésta al comprador.- Los productos para la venta, deben de tener un acomodo ideal para que el cliente no sufra incomodidades al elegir y tomar la mercancía que le interesa adquirir, es decir, que los pasillos en el Centro Comercial tengan el espacio suficiente para que circule la clientela con los carros de autoservicio sin tener que pasar - molestias . También deben contar con fácil acceso a toda la mercancía la

la cual debe de ostentar una total visibilidad.

Los aspectos mencionados son importantes, ya que inciden en la presentación de la tienda además de que incitan al consumidor a comprar otros -- artículos los cuales no tenía planeado adquirir.

3. Se encuentran productos de diversa índole.- La diversificación de productos existentes en las tiendas de autoservicio es una característica muy importante ya que logra que el cliente encuentre todo o casi todo lo que sus necesidades requieran sin verse en la necesidad de desplazarse a varios - establecimientos de especialidades lo que le implicaría mucha incomodidad, por otra parte la particularidad en cuestión es determinante para el éxito - que ha logrado la industria de la construcción principalmente en las zonas alejadas del centro de la ciudad de México, D.F.

4. Cajas rápidas.- Las unidades de venta que operan con el sistema de - autoservicio , cuentan con cajas registradoras denominadas "Cajas Rápidas", este calificativo se les atribuye debido a que atienden únicamente a clientes que van a adquirir un máximo de 10 artículos, haciendo con -- ésto que la operación de compra de los consumidores sea más rápida, lo cual les proporciona mayor comodidad.

5. Servicios al cliente.- Las tiendas de autoservicio cuentan con una área denominada servicios al cliente, esta zona tiene como función la de proporcionar al consumidor una serie de atenciones de las cuales en seguida menciono algunas :

- Quejas por malos tratos del personal de la tienda o sobre cualquier --

cosa .

- Atender las devoluciones de mercancía que hace el cliente .
- Dar a conocer a través del sonido de la tienda , las ofertas que se tienen , así como de las novedades de la mercancía .
- Etc .

Con este tipo de servicios que se le proporcionan al cliente , se logra que este se sienta protegido y debidamente informado .

6. Estacionamiento gratuito.- Los supermercados se han caracterizado por contar con áreas de estacionamiento gratuito , siendo este servicio de gran comodidad para la clientela , toda vez que en una ciudad tan grande como el D.F. , el lugar para estacionar los automóviles es uno de los muchos - problemas que la aquejan .

Dado el escaso espacio para estacionamiento con que cuenta la ciudad de México , los habitantes de ella han ocupado el lugar que pertenece a las tiendas de autoservicio para este fin , ocasionando que los clientes de estas cuenten con una menor capacidad para sus automóviles .

Por lo expuesto , algunos supermercados han optado por controlar esta -- situación marcando el comprobante de la compra de los consumidores , de esa forma a esas personas no se les cobra el tiempo que usaron el estacionamiento , mientras que al público que no muestren dicho comprobante se les procederá a cobrar el uso del estacionamiento en base a la tarifa previamente establecida y aprobada por las autoridades competentes .

3.- F U N C I O N E S

La función primordial de las tiendas de autoservicio, es la de proporcionar a los consumidores todos los satisfactores que encuentra en el centro de la ciudad, sin tener que recurrir a él, lo cual incide en la comodidad del público.

Las tiendas de autoservicio tienen otras funciones (finalidades) no menos importantes que la mencionada al principio, a continuación comento algunas de ellas:

1. Propician la creación de otras negociaciones .- A su alrededor se establecen comercios que complementan los servicios que otorga la unidad de venta principal . Lo anterior lo hemos constatado en varias ocasiones, ya que las veces que acudimos a un Centro Comercial observamos establecimientos de artículos fotográficos, tintorería, restaurantes, helados, etc., en su periferia.
2. Apertura de fuentes de trabajo.- Al instalarse una tienda de autoservicio se crean empleos en ellas, en virtud de que se requiere de 30 a 200 trabajadores aproximadamente, dependiendo su magnitud, ésto sin tomar en cuenta los comercios que se encuentran en sus afueras.
3. Los precios son más bajos que en otros negocios,- Los supermercados se encuentran en posibilidades de otorgar a los consumidores artículos más baratos que otros comercios, ya que éstos cuentan con factores que afectan el costo de la mercancía, a continuación hago mención de algunos de éstos:

- El financiamiento que otorgan los proveedores .
- Rebajas que hacen los proveedores por la compra de grandes volúmenes de artículos
- Gastos de operación más bajos , por ser poco el personal para la atención a la clientela .
- Por su rotación de inventarios , fijan un margen mínimo de utilidad .
- Etc .

4. Aumenta la demanda de productos manufacturados .- Dado que el volumen de ventas de las tiendas de autoservicio es grande , por consiguiente las compras de estos comercios también son fuertes , por lo que los proveedores tendrán más demanda teniendo como consecuencia que la producción de artículos de consumo sea mayor .

5. Propician el desarrollo de la industria de la construcción .- En la ciudad de México , D.F. , así como en su periferia (ciudades del Estado de México) , podemos ver infinidad de construcciones de casa habitación las cuales no habrían tenido la misma aceptación si no tuvieran Centros Comerciales , ya que ésto ocasionaría que los ocupantes de ellas se vieran obligados a desplazarse a grandes distancias para hacer sus compras , lo cual implicaría gran incomodidad para éstos .

6. Proporcionan ingresos al país por concepto de pago de impuestos .- Sol Cantor , presidente en 1968 de Interstate Department Stores . Inc. Nueva York , N.Y. , en su artículo " El creciente papel que desempeña la tienda de descuento " , nos dice:

En los negocios recaé en gran medida el sostener una tasa de crecimiento económico que baste no solo para satisfacer los deseos y necesidades de nuestra población, sino también para generar suficiente riqueza sobrante que permita a la nación cumplir con sus responsabilidades en el orden - - internacional". Por lo expuesto, considero que esta función la cumplen las tiendas de autoservicio a través del pago de impuestos, ya que otras negociaciones lo harán por sus exportaciones , además del pago de impuestos .

IV.- SISTEMA DE DETALLISTAS

1. ANTECEDENTES

2. EL SISTEMA COMO CONTROL DE INVENTARIOS
Y COMO METODO DE VALUACION

3. PRINCIPIOS EN QUE SE BASA

4. CARACTERISTICAS PRINCIPALES

5. PROCESOS DEL SISTEMA DE DETALLISTAS
HASTA LA UTILIDAD BRUTA

6. TIPOS DE EMPRESAS A QUE SE PUEDE APLICAR

1.- ANTECEDENTES

Según D.M. Freudenthal, el sistema de detallistas nació en Europa en -- 1890. Sin embargo, se puede afirmar que el sistema tuvo su origen en la decisión tomada por las empresas que efectúan ventas al detalle de ropa y novedades, de marcar al precio de venta en cada uno de los artículos, -- con la finalidad de atender a la clientela con rapidez y eficiencia. Por -- otra parte, se obtuvo la facilidad de practicar inventarios físicos valuados a precio de venta, toda vez que esta actividad resulto más rápida que si se practicara el recuento físico de mercancía valuado a precio de costo. Desde 1872 en los Estados Unidos, Macy's de Nueva York utilizaba un -- sistema similar al que se conoce en la actualidad. En 1913 varios almacenes de los Estados Unidos emplearon el sistema de detallistas, y a -- principios del mismo año se fundó la Asociación Nacional de Detallistas de Ropa, quienes empezaron a publicar un boletín especial con el fin de difundir este tema.

Fue en los Estados Unidos hasta el año de 1941, cuando el sistema se -- consolidó, ya que fue en ese año cuando las autoridades fiscales de ese país lo reconocieron totalmente. Es importante mencionar que para que -- fuera reconocido y aceptado por el Fisco americano así como incorporado a su legislación tuvieron que transcurrir varios años de lucha.

Algunos consideran a Carlos B. Clark, el padre del método de detallistas (Rethall Method), quien escribió sobre el tema por primera vez en su -- artículo "Reservoir Concept-Is Keynote of Future Profits, Retail of Ledger" (diciembre de 1933).

Como se puede observar, el sistema de detallistas no es nuevo, sin embargo, en nuestro país es poco conocido toda vez que su aplicación es común únicamente en algunos supermercados, almacenes de ropa y comercios de ventas al menudeo, por otra parte, las instituciones educativas por lo general no lo contemplan en sus programas de estudio, específicamente para la carrera de Contador Público. Por lo expuesto se puede decir que el sistema de detallistas es poco conocido en México por la poca difusión que se le ha hecho, ya que las publicaciones que lo han puesto de moda son las fiscales (reglamento y ley del I.S.R.)

2.- EL SISTEMA COMO CONTROL DE INVENTARIOS Y COMO METODO DE VALUACION.

2.1.- EL SISTEMA COMO CONTROL DE INVENTARIOS.

De conformidad a la finalidad que se pretende al implantar un sistema de control de inventarios la cual fue comentada en el primer capítulo de este trabajo y que consiste en:

Controlar por medio de registros contables de manera eficiente los movimientos de entrada y salida de mercancía, así como el conocer permanentemente la existencia de ésta, a fin de poder determinar en forma oportuna y -- confiable la utilidad o pérdida del ejercicio.

Sobre el particular, el sistema de detallistas satisface plenamente esta -- pretensión, atendiendo lo siguiente:

- Controla permanentemente los movimientos de entrada y salida de mercancía, así como su existencia, a precio de venta y costo.
- El inventario final y el costo de ventas se pueden determinar sin necesidad de levantar inventarios físicos.
- Es menos laborioso y costoso que el sistema de inventarios perpetuos.

Es importante señalar que el control de los inventarios a precio de venta el sistema de detallistas lo considera en cuentas de orden, mientras que a precio de costo lo registra en cuentas de activo y de resultados.

Cabe mencionar que existe una posibilidad más para el control de inventarios a precio de venta, el cual sería utilizando cuentas complementarias --

de activo, es decir, teniendo el inventario a precio de venta y en la cuenta complementaria se reflejaría el margen entre el precio de costo y el precio de venta, sin embargo, para efectos de este trabajo me enfocare al uso de las cuentas de orden para el control del inventario a precio de venta.

El sistema de detallistas proporciona un control sobre la mercancía pero únicamente en valores, razón por lo que recomienda su empleo en las entidades que manejan inventarios de artículos diversos, donde el control por unidad es muy problemático y poco práctico, siendo el sistema de detallistas el que ofrece un control eficaz sobre los inventarios antes señalados, ya que éste lo hace en los grupos de mercancía, así como en la totalidad del inventario, lo cual representa una ventaja para la toma de decisiones.

2.2.- EL SISTEMA COMO METODO DE VALUACION DE INVENTARIOS.

Atendiendo el objetivo de los métodos de valuación de inventarios, mismo que mencioné en el capítulo dos de este trabajo, donde se estableció que: El objetivo que se quiere lograr al implantar un método de valuación de inventarios es el de tener la forma de valuar las salidas de los inventarios ante las cuales la valuación de los artículos que quedan en el mismo (inventario final) resulta por diferencia.

Asimismo, cumplir con la obligación legal de valuar sus inventarios por cualquiera de los métodos de valuación estipulados en el artículo 58 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Por lo expuesto puedo afirmar que el sistema de detallistas también es un método de valuación de inventarios, considerando que:

- Al comparar el precio de costo con el precio de venta expresado en porcentaje, valúa las salidas por ventas a su valor de costo, mediante la aplicación del factor de costo del cual comentaré más adelante.
- El importe de los inventarios a precio de costo es obtenido valuando las existencias a precio de venta y deduciendo el factor de utilidad.

Es conveniente destacar que este sistema controla la valuación de los inventarios a precio de costo y a precio de venta, lo cual ofrece que se tenga mayor información sobre ellos para la toma de decisiones.

Como se puede observar, el sistema de detallistas es el único que tiene la característica de ser un sistema de control de inventarios y a la vez - un método de valuación de inventarios, además de que los valúa y controla a precio de costo y ventas simultáneamente.

3.- PRINCIPIOS EN QUE SE BASA

A continuación expongo lo relativo a los principios en que esta basado el Sistema de Detallistas, los cuales son importantes para poder entenderlo, razonarlo y aplicarlo adecuadamente.

3.1.- ES UN SISTEMA DE PROMEDIOS

Este principio se fundamenta en que el inventario final de un período es una muestra de la mercancía disponible en dicho período, es decir, el factor de costo de la mercancía disponible representa el porcentaje promedio de la -- mercancía manejada, a precio de costo.

Asimismo, el factor de costo que se debe aplicar para determinar el inventario final a precio de costo, representa en promedio, la relación en porcentaje que existe entre la mercancía disponible a precio de venta y a precio de costo.

Es conveniente señalar, que el factor de costo puede sufrir variaciones -- constantes por la adquisición o producción de mercancía igual a la que se tiene en existencia, pero comprada o fabricada a precios distintos, lo -- cual trae consigo que el factor de costo de la mercancía disponible se modifique.

Sobre el particular, podemos apreciar que este comportamiento es similar -- al que presenta el método de valuación costos promedios móvil, el cual lo expuse en el capítulo segundo del presente trabajo.

3.2.- EL INVENTARIO SE VALUA AL PRECIO MAS BAJO ENTRE EL COSTO HISTORICO Y EL PRECIO DE MERCADO.

Esta aseveración la contempló el boletín C-4 de los principios de contabilidad relativo a inventarios, en el mencionado documento se establece - en sus párrafos 43 y 44 los siguientes:

" Tomando en cuenta que los inventarios pueden sufrir variaciones importantes por cambios en los precios de mercado, obsolescencia y lento movimiento de los artículos que forman parte del mismo, es indispensable, para cumplir con el principio de realización que indica que:

" Las operaciones y eventos económicos que la contabilidad cuantifica se considera por ella realizados.... cuando han ocurrido eventos económicos externos a la entidad o derivados de operaciones de ésta, cuyo efecto puede cuantificarse en términos monetarios", que se modifiquen las cifras que arrojan la valuación al costo sobre las siguientes bases:

Costo o valor de mercado, el que sea menor, excepto que:

- (1) el valor de mercado no debe exceder de valor de realización y que - -
- (2) el valor de mercado no debe ser menor que el valor neto de realización.

Sobre el particular, el sistema de detallistas observa este principio, toda vez que cuando valúa el inventario lo hace por medio del factor de costo, mismo que se determina dividiendo la mercancía disponible a precio de venta entre la mercancía disponible a precio de costo, incluyendo la primera - los aumentos de precio y no considera las rebajas, sobre estas bases los inventarios se valúan automáticamente a precio de costo o de mercado el que sea menor, cumpliendo además con el principio contable de que las - pérdidas se registran cuando se conocen y las utilidades cuando se - -

realizan, es decir, que este sistema no registra las utilidades que provengan de aumentos de mercancía, cuando éstas no han sido vendidas. Además registra las rebajas de inmediato con cargo al costo de ventas, sin esperar que la pérdida se refleje hasta que la mercancía sea vendida.

4.- CARACTERISTICAS PRINCIPALES

4.1.- Los inventarios se controlan mediante la agrupación de mercancías semejantes en cuanto a su naturaleza .

4.2.- Mantiene un control continuo de los inventarios a valor de costo y venta . En base a estos dos valores se determinan, registran y actualizan los factores de costo y margen de utilidad sobre ventas, los cuales son - elementales en la aplicación del sistema .

4.3.- El inventario final y el costo de ventas se puede determinar sin necesidad de levantar inventarios físicos .

Características que únicamente presenta el sistema de inventarios perpetuos o constantes .

4.4.- El valor de costo del inventario se obtiene al deducir el porcentaje de utilidad bruta al inventario a precio de venta .

4.5.- El costo de ventas se obtiene por diferencia de inventarios , es decir, inventario inicial más compras menos inventario final es igual al costo de ventas , para efectuar este cálculo es necesario determinar el inventario final a valor de venta y convertirlo a precio de costo , ya que los conceptos que intervienen para la determinación del costo de venta se tienen que manejar a valor de costo .

4.6.- El valor de los inventarios se ajusta automáticamente al precio de - costo o de mercado , el que sea menor , y por consecuencia el costo de ventas absorbe las diferencias por baja de valor . En caso de aumentos en los precios de venta el costo no se eleva .

4.7.- En general es menos laborioso y costoso que el sistema de inventarios perpetuos.

4.8.- El costo de ventas se determina de acuerdo a lo establecido por la Ley del Impuesto Sobre la Renta en sus artículos 32 y 33 según sean comercios o industrias.

4.9.- En comparación con los sistemas pormenorizado y de mercancías generales, permite conocer los faltantes de inventarios en valor. Los dos primeros no permiten conocer los faltantes ni en valor ni en unidades.

4.10.- Permite la preparación de estados financieros con la frecuencia deseada, sin tener necesidad de levantar inventarios físicos.

4.11.- Para fines de la cobertura de los seguros de inventario, cuando ésta se basa en una declaración periódica, el sistema proporciona la información para ajustar la suma asegurada al valor de las existencias.

4.12.- Los inventarios físicos se toman al precio de venta lo que significa una ventaja, toda vez que no es necesario recurrir a los registros de costos para valuarlos. Por lo tanto simplifica el procedimiento para la toma y valuación de inventarios y se pueden hacer con más frecuencia. En caso de tener los inventarios divididos en varios grupos como es el caso de las tiendas departamentales, se pueden hacer conteos parciales durante el año, lo cual está aceptado por el artículo 62 del Reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

4.13.- En base a los grupos en que se clasifique el inventario, permite preparar una amplia gama de información para mejor administración del

inventario, como son: Estado de Resultados, Estados Comparativos, Rotación de Inventarios entre los distintos grupos y secciones.

4.14.- Los faltantes se determinan a su valor de venta y costo a través de la práctica de inventarios físicos.

5.- PROCESOS DEL SISTEMA DE DETALLISTAS HASTA
LA DETERMINACION DE LA UTILIDAD BRUTA.

A continuación expongo lo relativo a los procesos del Sistema de Detallistas, los cuales deben ejecutarse en el orden que se indica, ya que de no hacerlo así, se distorsiona el valor del inventario, del costo de ventas y la utilidad bruta, es decir, se tendría un sistema el cual no proporciona ninguna información confiable.

5.1.- Determinación de la mercancía disponible - -
 (a precio de costo y venta).

5.2.- Determinación del factor de costo

5.3.- Determinación de las deducciones a la mercancía disponible (únicamente a precio de venta).

5.4.- Determinación del inventario final en libros -
 a su valor de venta .

5.5.- Determinación del inventario final en libros a -
 su valor de costo

5.6.- Determinación del costo de venta

5.7.- Determinación de la utilidad bruta

5.1.- DETERMINACION DE LA MERCANCIA DISPONIBLE.

Se denomina mercancía disponible, a los artículos que en un período determinado se encuentran disponibles para su venta y su determinación consiste en calcular su precio de costo y el de venta, siendo éstos la base para obtener el factor de costo del período, además es indispensable para los -

posteriores procesos .

Para el cálculo de la mercancía disponible se deben sumar algebraicamente los siguientes conceptos .

- a).- Inventario inicial.- Es la existencia de mercancía a principio del período y que fue la que quedó de inventario final en el período anterior, a precio de costo y de venta .
- b).- Compras totales o producción.- Es el importe de las mercancías recibidas de los proveedores o fabricadas en el período, en el caso de las industrias, a valor de costo y que deben convertirse a su precio de venta, para registrarse y para marcar el precio de venta al público .
- c).- Gastos sobre compras.- Son las erogaciones que se hicieron durante el período por concepto de fletes, seguros, impuestos, gastos aduanales, etc., mismos que aumentan el valor de las compras y se registran únicamente a precio de costo .
- d).- Devoluciones sobre compras.- Es el valor de la mercancía devuelta a los proveedores o a los departamentos de producción, por encontrarse la mercancía defectuosa, dañada o cualquier otra causa; a su precio de costo que se recibió se le dará salida, también dándola de baja del inventario al precio de venta que tenga asignado .
- e).- Descuentos, rebajas y bonificaciones sobre compras.- Es el importe de las disminuciones a las mercancías compradas y cuyo valor no está -- incluido en las facturas . El mencionado importe solamente se registrará a precio de costo .

f).- Aumentos netos de precio.- Se refiere a los aumentos netos de precio de venta, los que se registran solamente a este valor, es decir, la diferencia que resulte entre un aumento de precios y una cancelación del aumento de dichos precios será el aumento neto de precio, el cual se registrará únicamente a precio de venta.

g).- Transferencias netas de mercancía.- Este concepto se refiere al importe de las mercancías que se traspa a otra sección departamental de la tienda o a otra unidad de venta, en el caso de existir varias sucursales. El neto que resulte de la mercancía enviada y recibida entre tiendas o - - entre secciones departamentales será la que se considere en este renglón aumentando o disminuyendo la mercancía disponible a precio de costo y - venta.

Con el propósito de hacer más objetiva la determinación de la mercancía - disponible a continuación muestro un ejemplo de este proceso.

- 1.- El día primero del mes existía un inventario inicial con importe de - - \$ 75,000 a precio de costo y de \$ 150,000 a precio de venta.
- 2.- Se recibieron mercancías por compras durante el mes por \$225,000 a precio de costo y cuyo valor de venta importa \$ 465,000.
- 3.- Se liquidaron en el mes \$ 15,000 por concepto de fletes y otros gastos de la mercancía que se adquirió en dicho período.
- 4.- Durante el mes se hicieron devoluciones de mercancía a los proveedores por \$ 37,500 a precio de costo y \$ 78,750 a precio de venta.
- 5.- Se obtuvieron descuentos confidenciales de los proveedores por ----

\$ 7,500 los cuales no fueron incluidos en las facturas de compra.

6.- Varios artículos marcados originalmente en \$ 45,000 fueron remarcados a \$ 60,000 por un incremento al precio de venta de los mismos, por lo tanto, su aumento neto fue de \$ 15,000 (60,000 - 45,000).

7.- Durante el mes se recibió y entregó mercancía de otras tiendas y otros departamentos por valor de:

	<u>COSTO</u>	<u>VENTA</u>
mercancía recibida	30,000	60,000
mercancía enviada	<u>(7,500)</u>	<u>(15,000)</u>
Transferencias netas	<u>22,500</u>	<u>45,000</u>

CALCULO DE LA MERCANCIA DISPONIBLE

C O N C E P T O			PRECIOS	
			COSTO	VENTA
1	+	INVENTARIO INICIAL	75,000	150,000
A	+	Compras totales	225,000	465,000
B	+	Gastos sobre compras	15,000	- 0 -
C	-	Devoluciones sobre compras	37,500	78,750
D	-	Desc.Reb. y Bonif., sobre compras	7,500	- 0 -
2	+	COMPRAS NETAS (A+B-C-D)	185,000	386,250
3	+	AUMENTOS NETOS DE PRECIO	- 0 -	15,000
4	+	TRANSFERENCIAS NETAS	22,500	45,000
5		(1+2+3+ 4) TOTAL DE MERCANCIAS DISPONIBLES	282,500	596,250

5.2.-DETERMINACION DEL FACTOR DE COSTO

El factor de costo se obtiene dividiendo el precio de costo de la mercancía disponible, entre el valor de venta de la misma.

$$\text{Factor de Costo} = \frac{\text{Mercancía disponible a precio de costo}}{\text{Mercancía disponible a precio de venta}}$$

El resultado que se obtenga de esta operación será en porcentaje y representa la relación promedio de costo, sobre el valor de venta de la mercancía -- disponible.

Por lo expuesto es que se dice que el Sistema de Detallistas es un sistema basado en promedios, toda vez que el factor de costo representa el porcentaje promedio de la mercancía manejada a precio de costo.

Para calcular el factor de costo en el ejemplo que estoy usando, únicamente se le asignan valores a la fórmula antes señalada y se obtiene el mencionado factor.

$$\frac{282,500}{596,250} = 47.3794 \%$$

Es recomendable usar cuatro decimales a efecto de obtener cifras más exactas.

5.3.-DETERMINACION DE LAS DEDUCCIONES A LA MERCANCIA DISPONIBLE

Los conceptos que intervienen en este proceso se manejan únicamente a -- precio de venta y son los siguientes:

a).- Ventas totales.- Es el importe de las ventas hechas en el periodo, -- registrando la salida de la mercancía del inventario al precio que tenía en el mismo.

- b).- Devoluciones sobre ventas.- Es el valor de la mercancía devuelta por los clientes al precio en que se les vendió.
- c).- Descuentos, rebajas y bonificaciones sobre ventas.- Estas partidas representan disminuciones al valor original de las mercancías vendidas.
- d).- Disminuciones o rebajas netas de precios.- Se refiere a los casos en que se disminuye el precio original de la mercancía existente. Estas situaciones ocurren cuando se hace una barata o una promoción de algunos o todos los artículos del inventario los cuales al finalizar dichas promociones o baratas se vuelven a marcar con los precios originales.
- e).- Filtraciones o faltantes.- Se trata de una estimación para faltantes la cual esta basada en la experiencia, misma que se calcula e incluye mensualmente como deducción a la mercancía disponible. En la práctica la -- estimación se calcula en un 2% sobre las ventas netas aproximadamente, este porcentaje se ha comprobado que no es muy lejano a la realidad ya que con este se trata de cubrir las posibles sustracciones de mercancía por la clientela sin que ésta sea pagada, asimismo, como la que se destruye por su manejo.

Continuando con el ejemplo, voy a determinar las deducciones a la mercancía disponible.

1. Las ventas totales del mes fueron de \$ 225,000
2. Las devoluciones sobre ventas importan \$ 37,500
3. Durante el mes se hicieron descuentos sobre ventas por \$ 15,000
4. Para fines de una promoción se redujeron precios por \$ 7,500 de los -

cuales se restituyeron a su precio original \$ 1,500 al finalizar la promoción por mercancía que no se vendió. Es decir, que las disminuciones netas de precios fueron por \$ 6,000.

5. De acuerdo a la experiencia se incluye una estimación para faltantes del 2% sobre las ventas netas (187,500 x 2% = 3,750)

Determinación de las deducciones a la mercancía disponible.

	<u>PRECIO DE COSTO</u>	<u>PRECIO DE VENTA</u>	<u>FACTOR DE COSTO</u>
Mercancía disponible	\$ 282,500	\$ 596,250	47.3794 %.
Ventas totales		225,000	
Devoluciones sobre ventas		(37,500)	
Desc. Reb. y Bonif. sobre ventas		<u>15,000</u>	
VENTAS A PRECIO ORIGINAL		\$ 202,500	
REBAJAS NETAS DE PRECIO		6,000	
FILTRACIONES O FALTANTES		<u>3,750</u>	
TOTAL DE SALIDAS		\$ 212,250	

5.4. DETERMINACION DEL INVENTARIO FINAL EN LIBROS A SU VALOR DE VENTA

Este proceso es muy sencillo y consiste en restar de la mercancía disponible a precio de venta el total de las deducciones, las cuales también se manejan a precio de venta.

A continuación muestro la determinación del inventario final a precio de -

venta en el ejemplo.

MERCANCIA DISPONIBLE A PRECIO DE VENTA	\$ 596,250
MENOS: TOTAL DE SALIDAS	<u>212,250</u>
INVENTARIO FINAL A PRECIO DE VENTA	\$ 384,000 =====

5.5. DETERMINACION DEL INVENTARIO FINAL EN LIBROS A SU VALOR DE COSTO

Para determinar el inventario final a precio de costo, únicamente se le aplica el factor de costo al inventario final a precio de venta obteniéndose el importe del inventario final a precio de costo.

En el ejemplo el inventario final a precio de costo es el siguiente:

Inv. final a P. de venta x factor de costo = Inv. final a P. de costo.

$$\begin{aligned} \$ 384,000 \times 47.3794 &= 181.937 \\ &===== \end{aligned}$$

5.6. DETERMINACION DEL COSTO DE VENTAS

De conformidad al ejemplo y a los valores que han resultado a partir de la mercancía disponible, el costo de venta es:

	<u>PRECIO DE</u>	<u>COSTO</u>	<u>VENTA</u>
MERCANCIA DISPONIBLE	\$ 282,500		\$ 596,250
Menos:			
INVENTARIO FINAL EN LIBROS AL COSTO		<u>181,937</u>	
COSTO DE VENTAS		<u>100,563</u>	
		=====	

Como se puede observar la determinación del costo de ventas se hace por diferencia de inventarios, toda vez que a la mercancía disponible a precio de costo se le resta el inventario final a su valor de costo obteniéndose como diferencia el importe del costo de lo vendido.

5.7. DETERMINACION DE LA UTILIDAD BRUTA

La determinación de la utilidad bruta se hace igual que los otros sistemas, es decir, ventas netas menos costo de lo vendido igual a utilidad bruta.

La determinación de la utilidad bruta, en el ejemplo es como sigue:

VENTAS TOTALES	\$ 225,000
Menos:	
Devoluciones sobre ventas	<u>(37,500</u>
VENTAS NETAS	\$ 187,500
Menos:	
COSTO DE VENTAS	<u>100,563</u>
UTILIDAD BRUTA	\$ 86,937 =====

Para concentrar toda la información que proporcionan los procesos antes -- comentados, se recomienda se utilice el siguiente formato, toda vez que de esa manera es más fácil su manejo, el cuadro a que hago mención es -- enunciativo, ya que cada empresa lo puede hacer atendiendo a sus necesidades, además en la actualidad es muy común que lo proporcionen las máquinas computadoras, lo cual significa una gran ayuda para la obtención -- de información en forma más oportuna.

ESTADO DE RESULTADOS SISTEMA DE DETALLISTAS (HASTA UTILIDAD BRUTA)

C O N C E P T O		P R E C I O S		FACTOR DE COSTO	RESUL- TADOS	
		COSTO	VENTA			
1	+	Inventario inicial	75,000	150,000	50.0000	
A	+	Compras totales	225,000	465,000		
B	+	Gastos sobre compras	15,000	- o -		
C	-	Devoluciones sobre compras	37,500	78,750		
D	-	Desc.reb. y bonificaciones sobre compras	7,500	- o -		
2	+	Compras netas (A+B-C-D)	185,000	386,250	47.8964	
3	+	Aumentos netos de precios		15,000		
4	+	Transferencias netas	22,500	45,000		
		(1+2+3+ 4)				
5		Total de mercancía disponible	282,500	595,250	47.3794	
E	+	Ventas totales		225,000		
F	-	Devoluciones sobre ventas		(37,500)		187,500
G	+	Desc.rebajas y bonif.s/ventas		15,000		
6	+	Ventas (a precio original)(E-F+G)		202,500		
7	+	Rebajas netas de precio		6,000		
8	+	Filtraciones o faltantes		3,750		
		(6+7+8)				
9		Total de deducciones o salidas		212,250		
		(5 - 9)				
10		Inventario final en libros	181,937	384,000	47.3794	
		(5 - 10)				
11		Costo de ventas	100,563			100,563
12		Utilidad Bruta				86,937

6.- TIPOS DE EMPRESAS A QUE SE PUEBE APLICAR

De conformidad a sus características , se puede afirmar que el Sistema de Detallistas se puede aplicar en la industria de la transformación para el control y valuación de artículos terminados , sin embargo, el medio natural de este sistema es el comercio, siendo en esta área donde se ha extendido su empleo a los grandes almacenes de ropa , centros comerciales, farmacias , refaccionarias, papelerías, etc. , es decir, se utiliza en los inventarios de negocios que manejan gran variedad de artículos, toda vez que estos inventarios presentan problemas para el control de las unidades así como para asignar el valor de costo de cada uno de los cientos de artículos que manejan, siendo este sistema el que les permite ser controlados más eficazmente.

Por lo expuesto, el Sistema de Detallistas, es un sistema para empresas dedicadas a vender, como su nombre lo indica al detalle o menudeo y sobre todo cuando estan dedicadas a la fabricación o a la compra y venta de múltiples mercancías, aunque como ya se indicó antes, en la industria su aplicación se limita a los inventarios de artículos terminados únicamente.

V.- IMPLANTACION DEL SISTEMA DE DETALLISTAS

1.- ETAPAS DE LA IMPLANTACION

2.- ASPECTO CONTABLE DEL SISTEMA

3.- INFORMACION FINANCIERA

1.- ETAPAS DE LA IMPLANTACION

Para la implantación del Sistema de Detallistas , se requiere que se realicen previamente las siguientes actividades:

1.1.- CLASIFICACION DEL INVENTARIO

De conformidad a lo comentado, el inventario debe clasificarse en grupos homogéneos de artículos, considerando que tengan un margen de utilidad o una rotación lo más aproximado que sea posible, o también, por el uso que tienen los productos que forman el inventario.

1.2.- PRACTICA DEL INVENTARIO FISICO INICIAL

Una vez clasificada la mercancía, ésta se debe de contar físicamente teniendo especial cuidado en identificar la mercancía en el grupo que le corresponde. Es importante señalar que únicamente el inventario físico inicial se levanta a precio de costo.

1.2.- DETERMINACION DE LOS PRECIOS DE COSTO

Los precios de costo de cada artículo, ya sea que se compren o fabriquen en la propia empresa, deben localizarse o determinarse y anotarse en el inventario físico inicial. En el caso de empresas que vayan a cambiar su sistema de control de inventarios por el de detallistas el precio de costo se debe calcular en base al método de valuación que venían utilizando.

1.4.- DETERMINACION DE LOS PRECIOS DE VENTA

Estos precios deben determinarse en base a las políticas establecidas por la empresa, los cuales pueden estar considerando los precios de la competencia los cuales deben anotarse en el listado del inventario físico inicial.

1.5.-VALORIZACION DEL INVENTARIO FISICO INICIAL

Una vez que se tienen los precios unitarios de costo y venta de los artículos del inventario físico inicial, se procede a valorizarlos, cuyo importe en cada grupo será el punto de partida del sistema. Sobre lo anterior, anexo un modelo de hoja de inventario físico inicial la cual contempla los -- conceptos de precio de costo y precio de venta (forma No. 1) una vez -- implantado el sistema se puede utilizar únicamente la columna precio de -- venta, es conveniente aclarar que la forma que muestro es enunciativa, ya que cada empresa la puede adaptar a sus necesidades.

1.6.-CONTROL DE COMPRAS O PRODUCCION A PRECIO DE VENTA

Para la recepción de la mercancía se deben de tener los medios necesarios para que ésta se lleve a cabo correctamente en la unidad de venta, así -- como también es necesario que se tenga un registro adecuado de la mercancía que se recibe en la tienda en cuestión.

Considerando que la recepción de la mercancía es responsabilidad del jefe del almacén o gerente de la tienda, según el lugar donde se haga la entrega, en ambos casos, la mercancía debe de ser checada verificando que contenga las características que se solicitaron, que se encuentre en buen estado, que se reciba completa, etc., para esta verificación el responsable se auxilia en el pedido.

El jefe del almacén o el gerente de la tienda son los encargados de elaborar un reporte de entradas de mercancía (forma No. 2) el cual debe consignar los precios de venta y costo simultáneamente, así como el grupo --

a que pertenece la mercancía. Una vez elaborado el reporte, se envía a Contabilidad para su registro.

1.7.- CONTROL DE LAS DEVOLUCIONES A PROVEEDORES O PRODUCCION

En el ambiente mercantil es muy común que existan devoluciones sobre -- compras por encontrarse la mercancía dañada, fuera de moda, defectuosa, medidas incorrectas, no sujetarse a las especificaciones del pedido, por -- ser de nulo desplazamiento, etc., con motivo de esta actividad, es necesario establecer los controles adecuados los cuales deben contemplar el -- descuento de los importes de las devoluciones a los pagos de los proveedores. Es importante establecer los controles mencionados, ya que las devoluciones se deben considerar tanto a precio de costo como a precio de -- venta, dado que a estos valores están en el inventario. En la práctica el -- precio de venta se identifica con facilidad ya que éste lo deben tener etiquetados los artículos, mientras que el precio de costo se tiene que considerar al mismo que se adquirieron esos productos, salvo que se pacte lo contrario (forma No. 3).

1.8.- CONTROL DE GASTOS SOBRE COMPRAS

El artículo 42 del Reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta establece, que los gastos sobre compras, el contribuyente tiene la opción de -- considerarlos en el costo o en gastos.

Sobre el particular, las empresas que decidan incluirlos en el costo y en -- especial las que además usen el Sistema de Detallistas deben de mantener un control de estas erogaciones, ya que este sistema los considera a --

precio de costo dentro del renglón de mercancía disponible .

1.9.- DESCUENTOS REBAJAS Y BONIFICACIONES SOBRE COMPRAS

El importe de estas partidas generalmente esta amparado por una nota de crédito del proveedor, ya que no se consideran en el valor de la factura de compra, a este tipo de descuentos se les conoce como descuentos confidenciales.

Algunos autores de obras de contabilidad recomiendan que cuando existan descuentos por pronto pago, éstos se deben manejar como Productos Financieros, cuando se consideren estos conceptos como productos y no como parte integrante del costo, se debe de tener un control sobre éstos para que no se mezclen y distorsionen el costo de las compras.

El registro contable de estas operaciones permite determinar el precio neto de las compras y el control de éstas es importante para el Sistema de Detallistas, ya que disminuye el valor inicial de las adquisiciones de mercancía.

1.10.- TRANSFERENCIAS DE MERCANCIAS

En las unidades de venta que tengan artículos cuyo desplazamiento sea más lento que en otras tiendas o cuando existan excedentes en el inventario de una tienda, se procede a elaborar transferencias entre las tiendas a fin de darle rotación a esos artículos. También se hacen transferencias entre grupos de mercancía y entre departamentos, estos últimos son las que con mayor frecuencia se hacen ya que generalmente se elaboran para transferir mercancía del inventario tal como artículos de limpieza al departamento de

consumos internos .

Las transferencias se manejan en las tiendas únicamente a precio de venta y por grupos de mercancía, mediante la expedición de un documento que compruebe su movimiento (forma No. 4). El área de Contabilidad debe de concentrar estos documentos a fin de mes para valorizarlos a precio de costo usando para tal efecto el factor de costo del inventario inicial.

Es muy importante establecer un control de las transferencias de mercancía ya que intervienen en el cálculo de la mercancía disponible, además de que para determinar ésta se deben considerar las transferencias netas, es decir, las transferencias enviadas menos las recibidas, lo cual implica que el control de estos movimientos sea más estricto .

1.11.- CAMBIOS DE PRECIO

Un cambio de precio, en caso de ser un aumento, representa una modificación al factor de costo de la mercancía disponible así como una modificación al importe de ésta, en el caso de las rebajas no sufren ninguna variación estos conceptos, sin embargo si intervienen en la determinación del inventario final. Por lo expuesto se recomienda ejercer un control estricto sobre los cambios de precios. Como medida de control interno es necesario que los cambios de precio (forma No. 5), esten autorizados por un funcionario responsable, ya que en caso de no estar debidamente respaldado el cambio en el precio de la mercancía, la persona que lo aprobó será responsable de que el inventario se encuentre alterado además de otras consecuencias que traiga consigo este evento. Por otra parte, es necesario que los

aumentos de precio se hagan por separado de las rebajas dado que tienen --
tratamiento diferente en el sistema de detallistas, aunque a los dos los --
maneje únicamente a precio de venta .

Los cambios de precio son de cuatro tipos:

- Aumento de precio
- Cancelación del aumento de precio
- Rebaja de precio
- Cancelación de rebaja de precio

Ya se vio porqué se deben compensar las cancelaciones de aumento con los --
aumentos de precio y las cancelaciones de rebaja con las rebajas de precio.

1.12.- VENTAS

La salida de mercancía por este concepto debe de ser al valor que tenían --
cuando integraban el inventario de la mercancía disponible y su registro se --
hace en base a las facturas, notas de venta, tiras de máquina registradora ,
etc .

Al finalizar el día o al término del período que se establece dependiendo --
del número de operaciones, se envían al área de Contabilidad los reportes --
de ventas (forma No. 6), en los cuales se informan éstas por grupo de --
mercancías, para que de esa forma se den de baja del inventario de cada -
uno de ellos

1.13.- DEVOLUCIONES SOBRE VENTAS

Cuando existan devoluciones sobre ventas, éstas deben de controlarse --
adecuadamente, ya que intervienen directamente en la determinación de las --
ventas netas. Al tener una devolución de un cliente, debe de expedirse -

una nota de devolución sobre venta la que solamente se valúa a este precio, indicando a que grupo de mercancías pertenece para que se haga la disminución de sus ventas.

1.14.- DESCUENTOS REBAJAS Y BONIFICACIONES SOBRE VENTAS

Estos conceptos se deben de considerar para efectos de determinar las -- ventas netas, cuando el importe de estos elementos esten consignados en la factura o en la tira de la máquina registradora, de lo contrario, cuando se hacen los descuentos, rebajas y bonificaciones sobre venta con posterioridad a la expedición de la factura u otro documento que ampare la venta, los importes de estos conceptos afectarán directamente los resultados de la empresa por lo tanto no intervienen en el sistema de detallistas. Por lo expuesto es importante mantener un adecuado control de los descuentos, rebajas y bonificaciones sobre venta.

1.15.- FILTRACIONES O FALTANTES

Es conveniente calcular una estimación para posibles faltantes de mercancía la cual debe de incluirse como una deducción a la mercancía disponible en forma mensual, es importante señalar que esta estimación se hace en base a la experiencia, estando el porcentaje de la estimación en la -- práctica de un 2% sobre las ventas netas.

Forma No. 4

NOMBRE DE LA EMPRESA			
TRANSFERENCIAS DE MERCANCIA			
Entregada por el Departamento			No.
Recibida por el Departamento		No.	Fecha
Canti- dad	Artículo	Precio de venta	
		Unidad	Total
SUMAS:			
Entregó		Recibió:	

2.- ASPECTO CONTABLE DEL SISTEMA

El registro contable del Sistema de Detallistas es muy similar al sistema de inventarios perpetuos con la diferencia de que el primero controla únicamente valores, además de que utiliza cuentas de orden para el registro de los movimientos del inventario a precio de venta.

A continuación menciono las cuentas que se usan en el sistema de detallistas, así como el movimiento y saldo de cada una de ellas.

2.1.- INVENTARIO

Esta cuenta se clasifica dentro del balance como un rubro de activo circulante, sus cargos y abonos deben de ser por los siguientes conceptos:

CARGOS

- Por el inventario inicial a precio de costo
- Por las compras totales
- De los gastos sobre las compras
- Por las transferencias recibidas

ABONOS

- De las devoluciones sobre compras
- De los descuentos, rebajas y bonificaciones sobre compras
- Por las transferencias enviadas
- Al final del período por el costo de ventas

SALDO

El saldo de esta cuenta será de naturaleza deudora y durante el período re-

presentará el importe de la mercancía disponible a precio de costo, mientras que al final del mismo representará el inventario final a precio de costo el cual será el inicial para el siguiente período.

2.2.- VENTAS

Esta es una cuenta de resultados acreedora, cargándose y abonándose por los siguientes conceptos.

CARGOS

- Por las devoluciones sobre ventas
- De los descuentos, rebajas y bonificaciones sobre ventas, otorgados a los clientes después de la expedición de la factura o el documento que ampare la venta y por los cuales se formula una nota de crédito a favor de los clientes.

ABONOS

- De las ventas según facturas o tiras de máquina registradora
- Al cierre del período para traspasar su saldo a la cuenta de pérdidas y ganancias

SALDO

El saldo de la cuenta de ventas siempre será acreedor e invariablemente durante el período representará el importe de las ventas netas.

2.3.- COSTO DE VENTAS

Cuenta de resultados de naturaleza deudora y se carga y abona por las operaciones siguientes.

CARGOS

- Por el costo de la mercancía vendida

ABONOS

- Al cierre del ejercicio, por el paso de su saldo a la cuenta de pérdidas - y ganancias .

SALDO

Su saldo siempre será deudor y representará el costo de la mercancía vendida .

2.4.- INVENTARIO A PRECIO DE VENTA

Esta es una cuenta de orden de naturaleza deudora, dado que para el manejo de las operaciones del inventario a precio de venta se usan cuentas de orden. Los movimientos de cargo y abono de esta cuenta son los siguientes:

CARGOS

- Inventario inicial a precio de venta
- Por las compras a su valor de venta
- Por los aumentos de precio
- Por las transferencias a precio de venta

ABONOS

- De las cancelaciones de aumentos de precio
- Por las transferencias enviadas a precio de venta
- Al final de cada período, del saldo de la cuenta PRECIO DE VENTA DE - LAS DEDUCCIONES, por el total de las salidas.

SALDO

El saldo de esta cuenta siempre será deudor y durante el período significará el importe de la mercancía disponible a precio de venta y el término de éste representará el inventario final a precio de venta mismo que será el inicial para el siguiente período.

Como se puede observar esta cuenta tiene movimientos semejantes a los del rubro de INVENTARIOS, con la diferencia de que esta última se maneja a precio de costo, mientras que la de INVENTARIO A PRECIO DE VENTA, se mueve únicamente a precio de venta.

2.5.- PRECIO DE VENTA DEL INVENTARIO

Cuenta de orden acreedora contracuenta de la de inventario a precio de venta siendo sus cargos y abonos los siguientes:

CARGOS

- Del total de los abonos de la cuenta inventario a precio de venta.

ABONOS

- Por el total de los cargos de la cuenta inventario a precio de venta.

SALDO

El saldo de este rubro siempre será acreedor y significará lo mismo que la cuenta de inventario a precio de venta, toda vez que es una contracuenta de esta última.

2.6.- DEDUCCIONES A PRECIO DE VENTA

Cuenta de orden deudora, es contracuenta de la denominada precio de venta de las deducciones y sus movimientos de cargo y abono son los siguientes.

CARGOS

- Del total de los abonos de la cuenta precio de venta de las deducciones.

ABONOS

- Del total de los cargos de la cuenta precio de venta de las deducciones.

SALDO

Su saldo será invariablemente deudor y representará lo mismo que la cuenta precio de venta de las deducciones, rubro que menciono en el siguiente punto.

2.7.- PRECIO DE VENTA DE LAS DEDUCCIONES

Cuenta de orden de naturaleza acreedora y sus movimientos de cargo y abono serán por los siguientes conceptos.

CARGOS

- De las devoluciones sobre venta al valor original
- De las cancelaciones de las rebajas de precio
- Del saldo final de cada período para darle salida al inventario a precio de venta en la cuenta inventario a precio de venta.

ABONOS

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

SALDO

El saldo de esta cuenta siempre será acreedor y durante el período representa el total de las salidas o deducciones al inventario a precio de venta.

Las cuentas que mencioné anteriormente se les pueden abrir tantos auxiliares como sean necesarios para que se pueda manejar la mercancía por grupos, logrando con ésto el máximo aprovechamiento de la aplicación del sistema de detallistas.

3.- INFORMACION FINANCIERA

Considerando que la contabilidad es una fuente de información y que los estados financieros se formulan con los datos que figuran en los registros contables para proporcionar a los interesados la información necesaria para la adecuada toma de decisiones, se puede afirmar que los estados financieros son la extensión de los registros contables en su etapa final.

El sistema de detallistas proporciona todos los elementos para la elaboración de cualquier estado financiero que se requiera para la toma de decisiones, como son; estado de situación financiera o balance, estado de resultados, estados comparativos de compras y ventas, etc., los elementos que otorga el sistema de detallistas para la formulación de estos cuadros los presenta por grupos de mercancía y/o en forma global, lo cual significa una gran ventaja para las personas que necesiten información más a detalle. Es importante recordar que el sistema de detallistas únicamente nos proporciona datos en valores y no en unidades.

Anexo me permito presentar un balance a efecto de mostrar la forma en que aparecen en él las cuentas de orden mismas que contienen los importes -- del inventario a precio de venta, mientras que en el cuerpo del balance se pueden apreciar las cifras del inventario a precio de costo. Se puede observar que el inventario a precio de venta contenido en las cuentas de orden, es la única variante que presenta este balance en relación a los que se conocen comunmente, también incluyo otro estado de situación financiera, en el que se contempla la forma en que aparece el inventario a precio de venta y la cuenta complementaria de inventarios.

NOMBRE DE LA EMPRESA
Balance General al 31 de diciembre de 1984
(Miles)

ACTIVO

Circulante:

Caja y bancos	\$ 425	
Cuentas por cobrar	263	
Inventarios	<u>732</u>	\$ 1,420

Propiedades planta y equipo:

Terrenos	\$ 481	
Mobiliario y equipo de tienda	347	
Depreciación acumulada (125)	<u>(125)</u>	703

Cargos diferidos:

Pagos anticipados	\$ 115	
Cargos por amortizar	<u>188</u>	<u>303</u>
Suma el activo		\$ 2,426 =====

PASIVO

A corto plazo:

Cuentas por pagar	\$ 420	
Documentos por pagar	<u>133</u>	\$ 553

A largo plazo:

Obligaciones hipotecarias	\$ 225	
Documentos por pagar	<u>143</u>	368

CAPITAL CONTABLE

Capital social	385	
Utilidad por aplicar	330	
Utilidad del ejercicio	<u>790</u>	
Suman pasivo y capital contable		<u>\$ 2,426</u> =====

CUENTAS DE ORDEN

Inventarios a precio de venta	\$ 1,115
-------------------------------	----------

CONTRALOR

DIRECTOR GENERAL

NOMBRE DE LA EMPRESA
Balance General al 31 de diciembre de 1984
(Miles)

ACTIVO

Circulante:

Caja y bancos	\$ 426		
Cuentas por cobrar	263		
Inventarios	\$ 1,115		
Sobre precio de inv.	(383)	<u>732</u>	\$ 1,420

Prop. planta y equipo

Terrenos	\$ 481		
Mob. y equipo de tienda	347		
Depreciación acumulada	(125)	<u>703</u>	

Cargos diferidos:

Pagos anticipados	\$ 115		
Cargos por amortizar	<u>118</u>	<u>233</u>	

Suma el activo:		\$ 2,426	<u>=====</u>
-----------------	--	----------	--------------

CONTRALOR

PASIVO

A corto plazo:

Cuentas por pagar	\$ 420		
Documentos por pagar	<u>133</u>	\$ 553	

A largo plazo:

Obligaciones hipotecarias	\$ 225		
Documentos por pagar	<u>143</u>	368	

CAPITAL CONTABLE

Capital social	\$ 385		
Utilidad por aplicar	330		
Utilidad del ejercicio	<u>790</u>		

Suma pasivo y cap. contable		\$ 2,426	<u>=====</u>
-----------------------------	--	----------	--------------

DIRECTOR GENERAL

CONCLUSIONES

Es importante que el Contador Público tenga un conocimiento amplio sobre los sistemas de control de inventarios, así como de los métodos de valuación de inventarios, incluyendo en ambos casos el sistema de detallistas, lo anterior a efecto de que los aplique adecuadamente en el ejercicio de su profesión.

Considerando las características que tiene el sistema de detallistas; las ventajas que ofrece y tomando en cuenta que la legislación fiscal lo acepta, en nuestro país se le ha dado poca difusión, no obstante de ser el más recomendable para empresas que manejan inventarios integrados por una gran variedad de artículos y cuyo control unitario se dificulta, ya que el mencionado sistema proporciona un control de inventarios en valores.

El sistema de detallistas es un sistema de control de inventarios y al mismo tiempo un método de valuación, características que no se presentan en ningún otro procedimiento.

El sistema de detallistas es un sistema de promedios.

El medio natural del sistema de detallistas, son las empresas comerciales de autoservicio, sin embargo, también se puede aplicar en las compañías industriales pero únicamente en los inventarios de artículos terminados.

La información financiera que proporciona el sistema de detallistas, es suficiente para la adecuada toma de decisiones, toda vez que ofrece datos a nivel grupos de mercancía, es decir información detallada, además de -- otorgarla en forma global.

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

- CABRERA SALGADO ROGELIO
Contabilidad de empresas de
autoservicio "Editorial Banca
Comercio, S.A."
México, 1981.
- DE LA ROSA MUNGUIA HELIODORO
Aspectos más relevantes des-
de el punto de vista contable
en tiendas de autoservicio
Tesis I.P.N., 1964.
- DURAN SILVA MANUEL
Los inventarios y el impuesto
sobre la renta.
Instituto Mexicano de Conta-
dores Públicos, A.C.
México, 1983.
- ELIZONDO LOPEZ ARTURO
El proceso contable.
Editorial ECASA
México, 1980.
- INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES
PUBLICOS, A.C.
Las bases para la contabili-
zación de los inventarios.
Edición 1978.
- INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES
PUBLICOS, A.C.
Principios de Contabilidad -
Boletín C-4 Inventarios.
- INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES
PUBLICOS, A.C.
Revista Contaduría Pública
Julio de 1984
- KOTLER PHILIP
Dirección de mercadotecnia -
análisis, planeación y con-
trol .
Editorial Diana
México, 1974.
- LARA FLORES ELIAS
Primer curso de contabilidad
Editorial Trillas
México, 1983.

MANRIQUE DIAZ LEAL
ENRIQUE ARTURO

Control y valuación de inventarios a través del Sistema de Detallistas e Inventarios Perpetuos.
Notas de un seminario en el - I.S.E.F., 1982.

MENDEZ VILLANUEVA
ANTONIO Y JAVIER

Contabilidad primer curso método autodidáctico.
México, 1973.

NC. NAIR Y BERMAN

Las ventas a través de minoristas.
Editorial Técnica, S.A.
México, 1968.

NELSON TOM A.

Contabilidad acelerada.
Compañía Editorial Continental, S.A.
México, 1981.

PATIÑO SOTO JESUS

Sistemas de Control de Inventarios.
Grupo Editorial I.E.F.A.S.A. de C.V.
México, 1981.

PATON WILLIAM A.

Tratado de Contabilidad Media y Superior Tomo III
Editorial "El Ateneo"
Buenos Aires, 1964.

RAMIREZ HERNANDEZ AGUSTIN

Control interno de una tienda de autoservicio.
Colección Cámara Nacional - de Comercio de la Ciudad de México. Tomo 27.
México, 1981.

LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA
1984.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO (ENEP-C)

Apuntes de Contabilidad -
Administrativa .
México, 1975 .