

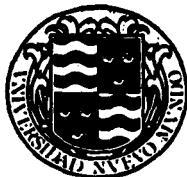
878508<sup>1</sup>  
2eje.

# VNIVERSIDAD NVEVO MVNDO

---

ESCUELA DE CONTADURIA

Con estudios incorporados a la Universidad Nacional Autónoma de México



## BASES DE APOYO DIDACTICO PARA LA INICIACION DE LA PRACTICA CONTABLE

T E S I S  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN CONTADURIA  
P R E S E N T A N:  
ANEL EICHNER PODGURSKY  
PATRICIA VIDAÑA HOYOS  
DIRECTOR DE TESIS : ING. ANTONIO TORRE MARINA

MEXICO, D. F.

1994

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis 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.

A Dios gracias.

A mis papás Benito y Raquel gracias por estar siempre conmigo, por ayudarme, apoyarme, enseñarme y quererme y por hacer junto conmigo que este paso tan importante se hiciera realidad.

A mis hermanos Frida, Quique y Mau, y mis cuñados gracias por darme siempre su mejor ejemplo y quererme y apoyarme en mi vida.

A mis sobrinas Karen, Vivi y Mijal, las quiero mucho.

A ti mi amor, gracias por hacerme sentir día con día que estás junto a mí y por compartir tu vida conmigo, te amo.

A mis suegros Michel y Tita gracias por ser mis amigos y por estar conmigo en todo momento.

A ti Paty, primero compañera de clases y después una verdadera amiga, gracias por todo este tiempo y por entregarme gran parte de ti, sin ti este momento hubiera sido mucho mas difícil.

A Karen y Celia gracias por ser el apoyo de cada día y por entregarme todo lo que hay dentro de ustedes, las quiero mucho!.

A mis directores Cuauhtemoc y Toño por estar siempre al pendiente y ayudarme a realizar una mejor carrera.

A todos mis amigos y familia que siempre han estado junto a mí y me han ayudado a crecer.

## INDICE

	PAG.
INTRODUCCION.	5
OBJETIVO GENERAL.	8
OBJETIVOS ESPECIFICOS.	8
CAPITULO I.	
PROFESION.	
¿QUE ES PROFESION?	10
REQUISITOS.	10
LA CONTADURIA PUBLICA COMO PROFESION.	12
ETICA PROFESIONAL.	
CONCEPTO DE ETICA Y ETICA PROFESIONAL.	16
CODIGO DE ETICA.	16
CONTENIDO.	17
CAPITULO II.	
LA INFORMACION FINANCIERA.	
CONCEPTO DE CONTABILIDAD.	18
OBJETIVOS DE LA CONTABILIDAD.	19
FUENTES DE INFORMACION FINANCIERA.	21
USUARIOS DE LA INFORMACION FINANCIERA.	21

	PAG.
PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD.	
CONCEPTO.	25
CLASIFICACION.	25
CAPITULO III.	
ESTADOS FINANCIEROS.	
CONCEPTO.	30
CLASIFICACION.	30
EL BALANCE GENERAL.	
CONCEPTO.	32
ELEMENTOS QUE LO INTEGRAN.	33
FORMAS DE PRESENTACION.	34
ESTADO DE RESULTADOS.	
CONCEPTO.	35
ELEMENTOS QUE LO INTEGRAN.	35
FORMAS DE PRESENTACION.	35
CAPITULO IV.	
LA CUENTA Y LA PARTIDA DOBLE.	
LA CUENTA.	37
LA PARTIDA DOBLE.	43
PRACTICA.	45

**CAPITULO V.****IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.**

EFFECTO DEL IMPUESTO SOBRE INGRESOS MERCANTILES.	49
EFFECTOS QUE PRODUCE EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.	49
SUJETOS OBLIGADOS AL PAGO DEL IMPUESTO.	50
TASA DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.	51
TRASLACION DEL IMPUESTO.	51
COMPUTO DEL IMPUESTO A CARGO DEL CAUSANTE.	51
PAGO DEL IMPUESTO.	52
INICIACION DE LA VIGENCIA.	52
CONTABILIZACION DEL IVA.	55
PRACTICA.	56

**CAPITULO VI.****COMPRA Y VENTA DE MERCANCIAS.**

SISTEMAS DE MANEJO CONTABLE DE MERCANCIAS.	58
METODO DE MERCANCIAS GENERALES.	60
METODO ANALITICO O PORMENORIZADO.	62
SISTEMA DE INVENTARIOS PERPETUOS.	69
PREGUNTAS Y PROBLEMAS.	71

PAG.

**CAPITULO VII.**

**METODOS DE VALUACION DE INVENTARIOS.**

<b>COSTO PROMEDIO.</b>	<b>75</b>
<b>PEPS: PRIMERAS ENTRADAS, PRIMERAS SALIDAS.</b>	<b>80</b>
<b>UEPS: ULTIMAS ENTRADAS, PRIMERAS SALIDAS.</b>	<b>82</b>
<b>REVELACION DEL METODO EMPLEADO.</b>	<b>83</b>
<b>PREGUNTAS Y PROBLEMAS.</b>	<b>85</b>

**CAPITULO VIII.**

**CATALOGO DE CUENTAS.**

<b>CONCEPTOS Y OBJETIVO.</b>	<b>88</b>
<b>ESTRUCTURA.</b>	<b>91</b>

<b>CONCLUSIONES.</b>	<b>94</b>
----------------------	-----------

<b>BIBLIOGRAFIA CONSULTADA.</b>	<b>97</b>
---------------------------------	-----------

## INTRODUCCION

En esta profesión a medida que pasa el tiempo se cae en la necesidad de modificar y actualizar tanto métodos como sistemas y procedimientos con el fin de estar al día y acordes con la tecnología y necesidades contemporáneas.

Para que el profesionista logre la excelencia, será necesaria una preparación adecuada para el desempeño eficiente y eficaz del ejercicio profesional.

Con el objetivo de establecer un apoyo teórico y práctico adaptado a la realidad de los sistemas contables utilizados en la actualidad, se ha desarrollado la presente recopilación enfocada específicamente a la carrera de Contaduría Pública de la Universidad Nuevo Mundo, como un soporte al nuevo plan de estudios, con el propósito de formar profesionistas competentes.

El capítulo uno se divide en dos partes. En primer lugar se hablará de lo que es una profesión con el objeto de que el estudiante universitario ubique a la Licenciatura en Contaduría Pública como tal.

En segundo lugar por la importancia que implica la ética en la vida diaria de todo ser humano y profesionista, se hará una descripción de los postulados y normas bajo las cuales deberá sujetarse el ejercicio profesional de la Contaduría Pública.



En el capítulo dos se dará una explicación de la Contaduría Pública desde las fuentes de información financiera hasta los diversos usuarios de la misma. Cabe destacar que éste capítulo es de gran importancia pues es el punto de partida que establece el primer contacto del universitario con el estudio de la contabilidad como profesión. La segunda mitad del capítulo dos hará especial énfasis en la descripción de los principios de contabilidad generalmente aceptados y su importancia por la confiabilidad que brindan a la información financiera.

La información financiera requiere ser tratada bajo fundamentos preestablecidos tanto en la captación, procesamiento y presentación. Toda la información contable deberá ser presentada cumpliendo los requisitos mínimos de calidad en los Estados Financieros. En el capítulo tres se presentarán los dos Estados Financieros principales que son el Estado de Resultados y el Balance General.

Posteriormente en el capítulo cuatro se analizarán los conceptos y los objetivos de la partida doble y de la cuenta, así como sus elementos, clasificaciones y registros.

El capítulo cinco de esta recopilación es uno de los más amplios, por la importancia que tiene el IVA en el registro contable de las operaciones de compra-venta de productos o servicios.

En el capítulo seis se estudiarán los tres sistemas de manejo contable de mercancías, analizando las características propias de cada uno con el objeto de conocerlos profundamente y aplicarlos apropiadamente según las necesidades específicas de cada entidad.

El capítulo siete revelará los tres métodos de valuación de inventarios y los parámetros para utilizar cada uno de éstos de acuerdo a las condiciones particulares de cada empresa, tomando en cuenta la situación económica del país.

Finalmente en el último capítulo de ésta recopilación, se dan las bases para la elaboración de un catálogo de cuentas eficiente que servirá como base esencial para llevar a cabo el proceso contable.

## OBJETIVO GENERAL.

El objetivo básico que se busca al realizar este trabajo queda comprendido en su total amplitud en el título del mismo:

"BASES DE APOYO DIDACTICO A LA INICIACION DE LA PRACTICA CONTABLE".

Según el diccionario de la Real Academia Española; "Bases", son los fundamentos o apoyos principales en que estriba o descansa alguna cosa.

Siendo ésto así, se presume que la presente recopilación pueda servir como un apoyo fundamental a la enseñanza de la profesión contable dándole un enfoque práctico y teórico coherente a la realidad de nuestros días.

## OBJETIVOS ESPECIFICOS.

### CAPITULO I.

Al finalizar éste capítulo, se deberá diferenciar lo que es una profesión y en particular la de Licenciado en Contaduría, así como analizar los conceptos de ética social y profesional.

### CAPITULO II.

Con el estudio de éste capítulo se podrá:

- Explicar los conceptos de Contabilidad así como sus principios generalmente aceptados.
- Explicar los objetivos de la contabilidad.
- Analizar las fuentes de información financiera.
- Explicar la confiabilidad en la información, una vez aplicados los principios de contabilidad.

### CAPITULO III.

Con éste capítulo se busca conocer los Estados Financieros principales, formulándolos técnicamente.

### CAPITULO IV.

En éste capítulo se podrá analizar el concepto y objetivo de la partida doble, así como la cuenta, sus elementos, clasificaciones y registros en esquemas de mayor.

### CAPITULO V.

Al estudiar éste capítulo se busca conocer las causas, evolución y efectos del Impuesto al Valor Agregado (IVA) en las operaciones de toda entidad.

### CAPITULO VI.

Al finalizar éste capítulo se busca conocer los tres sistemas de manejo de mercancías, estando así capacitados para determinar cuál de ellos debe ser usado de acuerdo a las condiciones particulares de cada entidad y el registro de las operaciones.

### CAPITULO VII.

El objetivo de éste capítulo es el conocer los métodos de valuación de inventario así como el registro de sus operaciones.

### CAPITULO VIII.

La finalidad al estudiar éste capítulo es el poder formular un catálogo de cuentas aplicado a los Estados Financieros.

## CAPITULO I

### PROFESION

#### ¿QUE ES PROFESION?.

En un sentido amplio profesión significa el trabajo u oficio habitual que realiza una persona. En un sentido estricto, la profesión como carrera profesional o profesión universitaria puede definirse como el conjunto de conocimientos adquiridos y ejercidos de una manera metódica, racional y objetiva sobre un área del conocimiento universal con el propósito de satisfacer necesidades del hombre.

#### REQUISITOS.

El estudio y ejercicio de una profesión deben proceder de una manera sistemática, racional y objetiva. Las características o requisitos con que debe cumplir una profesión son:

- A) Requisitos académicos.
- Cursar previamente bachillerato o equivalente.
  - Acreditar el plan de estudios específico.
  - Cumplir el servicio social.
  - Obtener el título y la cédula profesional.

**B) Requisitos sociales.**

\* Tratarse de una actividad dotada de interés al público y la adopción de normas específicas de calidad para la realización del trabajo profesional.

**C) Requisitos legales.**

\* Reconocimiento para su ejercicio en la ley reglamentaria del artículo 5o. Constitucional relativo al ejercicio de las profesiones en el territorio nacional y existencia de un cuerpo colegiado.

**D) Requisitos intelectuales.**

\* Capacidad para efectuar razonamientos lógicos así como para efectuar observaciones, comunicar ideas y tomar decisiones.

La profesión está destinada a la satisfacción de necesidades humanas como por ejemplo:

- a. MEDICINA- Prevención y curación de enfermedades.
- b. ABOGACIA- Destinada a la impartición de justicia.
- c. INGENIERIA- Destinada a la construcción de viviendas, maquinaria y vías de comunicación.
- d. ECONOMIA- Destinada a la regulación de la producción y distribución de bienes y servicios.
- e. ADMINISTRACION- Destinada a la optimización de recursos.
- f. CONTADURIA- Destinada a la obtención y comprobación de la información financiera.

## **LA CONTADURIA PUBLICA COMO PROFESION.**

La profesión contable nace como un intento práctico de resolver problemas, y en ésta afirmación estriba precisamente la justificación de la contabilidad en la sociedad de hoy. La presencia de la contabilidad en el mundo de los negocios actual se convalida siempre y cuando ofrezca un servicio de calidad a sus clientes.

La contabilidad tiene como objetivo generar información útil para la toma de decisiones de usuarios tales como administradores, banqueros, inversionistas, dueños, público en general, empleados, autoridades gubernamentales y otros más.

En la medida en que la contabilidad cumpla con ésta premisa fundamental, su presencia en la sociedad actual será cada vez más necesaria y demandada.

El ejercicio profesional de la contabilidad se divide en dos categorías generales:

### **A) EL EJERCICIO PROFESIONAL INDEPENDIENTE.**

Es un área en la cual los contadores prestan sus servicios más para el público en general que para una sola organización. En este campo, los servicios básicos que brinda el contador público son la auditoría de estados financieros, desarrollo de sistemas administrativos, ayuda en distintos problemas fiscales y asesoría en servicios administrativos.

## B) EL EJERCICIO PROFESIONAL DEPENDIENTE.

Es un área en la cual los contadores prestan sus servicios a una sola organización. En ésta área, el contador es responsable de supervisar y asegurar la calidad de la información financiera, administrativa y fiscal, de desarrollar y proponer las políticas contables más adecuadas para una organización, de diseñar sistemas de información y de proporcionar a la administración la información financiera necesaria para la toma de decisiones.

El contador público puede especializarse en contabilidad financiera, de costos, impuestos, análisis financiero, presupuestos, planeación, elaboración de sistemas de contabilidad y auditoría.

La contaduría es una disciplina profesional ya que reúne los requisitos sociales, legales e intelectuales que exige una profesión.

Los requisitos para obtener el grado de contador público son:

### \* REQUISITOS SOCIALES.

- Satisfacer las necesidades sociales de información financiera.
- Cuenta con normas mínimas de calidad en la ejecución de sus trabajos dictadas por los cuerpos colegiados y avaladas por el código de ética profesional.



▪ REQUISITOS LEGALES.

- Se encuentra tipificada como profesión que requiere título y cédula profesional para su ejercicio, en el artículo 2 de la ley reglamentaria del artículo 5o. Constitucional.

- Cuenta con colegios profesionales que vigilan el ejercicio profesional de sus miembros y promueve la expedición de leyes y reglamentos en la materia.

▪ REQUISITOS INTELECTUALES.

- Los ejercitantes de esta profesión deben comprobar su capacidad para formular razonamientos lógicos, observaciones, comunicación de ideas y toma de decisiones.

La contaduría tiene carácter científico aunque todavía no alcanza la denominación de ciencia porque no cumple con todos los requisitos de ésta; sin embargo, sigue el método científico ya que se fundamenta en un cuerpo específico de conocimientos y sigue un camino lógico para conseguir sus objetivos. Cuenta con una teoría propia que es la teoría contable, la cual puede definirse como el conjunto de principios, reglas, criterios, postulados, normas, pronunciamientos, procedimientos, métodos, técnicas, instrumentos y terminología que rigen el estudio y ejercicio de la contaduría.

La contaduría sigue un proceso lógico que es el proceso contable, el cual se encuentra formado por un conjunto de fases que son:

- 1.SISTEMATIZACION- Establecimiento de sistemas para alcanzar metas.
- 2.VALUACION- Cuantificación de los fenómenos sociales que le interesan.
- 3.PROCESAMIENTO- Organización de los datos con los que se cuenta.
- 4.EVALUACION- Análisis e interpretación de los fenómenos sociales.
- 5.INFORMACION- Comunicación de resultados acerca de los fenómenos sociales que son de su dominio.

La contaduría como profesión satisface en la sociedad la necesidad que ésta tiene de información acerca de la obtención y aplicación de recursos materiales. También comprueba la información financiera que se obtiene para ofrecer un testimonio acerca de su validez y confiabilidad.

## ETICA PROFESIONAL

### CONCEPTO DE ETICA Y ETICA PROFESIONAL

La ética es la parte de la filosofía que norma las acciones del hombre en las diversas situaciones de la vida con el propósito de conducirlo hacia el bien.

La ética profesional orienta las acciones del hombre que ejerce una profesión.

### CODIGO DE ETICA

La necesidad de tener un código, nace de la aplicación de las normas generales de conducta a la práctica diaria. Puesto que todos los actos humanos son regidos por la ética, también las reglas escritas deben ser de aplicación general.

Con objeto de ofrecer mayores garantías de solvencia moral y establecer normas de actuación profesional, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos expidió en los últimos años de la década de los veinte un código de ética profesional, el cual ha sido elaborado y modificado por la propia profesión a fin de tener una serie de reglas que permitan regir la actuación de todos los contadores públicos.

Al elaborar el código, se ha reconocido la existencia de varios principios de ética aplicables directamente a la profesión, principios a los que en este código nos referimos como postulados. Se estima que estos postulados representan la esencia de las intenciones de la profesión para vivir y actuar dentro de la ética.

## CONTENIDO

A groso modo se describirá la integración del código de ética profesional.

Primeramente se encontrará con un preámbulo en el cual se destacan los postulados de forma tal que se pueda hacer una rápida referencia a ellos en cualquier momento y son:

Postulado de alcance del código.

Postulados de responsabilidad hacia la sociedad.

Postulados de responsabilidades hacia quien patrocina los servicios.

Postulados de responsabilidad hacia la profesión.

Ahora bien, entrando directamente al contenido del código se encuentra que el capítulo 1 comprende las normas aplicables en forma general al contador público, sin importar la índole de su actividad, en tanto que los capítulos 2, 3 y 4 están limitados a las normas relacionadas con el tipo de actividad que desarrolla el contador público en el ejercicio de su profesión. Por último el capítulo 5 preve las sanciones que pudieran aplicarse, cuando se hubiesen violado las normas fijadas en el código.

### RESUMEN:

Primera parte	Postulados
Capítulo 1	Normas generales
Capítulo 2	Del Contador Público como profesional independiente
Capítulo 3	Del Contador Público en los sectores público y privado
Capítulo 4	Del Contador Público en la docencia
Capítulo 5	Sanciones

## CAPITULO II.

### LA INFORMACION FINANCIERA.

#### CONTABILIDAD.

La Contabilidad es una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuralmente, información cuantitativa expresada en unidades monetarias, de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables que la afectan, con objeto de facilitar a los interesados la toma de decisiones en relación con dicha entidad económica.

Los eventos económicos identificables y cuantificables deben captarse a través de un sistema de control interno que excluya la posibilidad de no captar alguna operación de la entidad, para después medirla en términos monetarios y clasificarla como activo, pasivo, capital, ingresos, costos o gastos, registrarla en los libros de contabilidad y, por último, resumirla con claridad en la información financiera.

## **OBJETIVOS DE LA CONTABILIDAD.**

### OBJETIVOS GENERALES.

Desde un punto de vista general el objetivo fundamental de la contabilidad es la obtención de información financiera, sin embargo la contabilidad tiene como objetivos el dar la orientación para tomar decisiones y para ejercer el control.

La contabilidad a través de la información financiera ofrece elementos de juicio a los responsables de tomar decisiones sobre las políticas que deben regir los destinos de la entidad.

La contabilidad también satisface por medio de la información financiera la necesidad de control en las entidades. En un sentido amplio, control significa el procedimiento establecido para verificar y comprobar algo. Enfocado en particular hacia las entidades económicas se afirma que existe control cuando se ejerce vigilancia sobre su patrimonio y sobre aquellos de quienes depende su conservación e incremento, ya que no es posible verificar o comprobar algo si no existen datos que informen acerca de su comportamiento. No se puede ejercer vigilancia sobre un patrimonio si se carece de información que exprese su cuantía y no se puede comparar lo planeado contra lo realizado si no se cuenta con la información pertinente.

Por lo anterior, la información financiera es indispensable para ejercer el control.

## OBJETIVOS ESPECIFICOS.

Por medio de la contabilidad logramos:

- Llevar una historia de las operaciones de una entidad.
- Obtener información en la cual se pueda confiar.
- Saber en qué se han ocupado nuestras inversiones y si se han aprovechado debidamente.
- Conocer nuestras obligaciones, para cumplir oportunamente con ellas.
- Darnos cuenta de cómo anda nuestra economía y nuestras finanzas.
- Saber en un momento dado, los aumentos o disminuciones al capital, etc.

#### FUENTES DE INFORMACION FINANCIERA.

Las transacciones que realiza una entidad económica y ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que le afectan son medidos, registrados, clasificados, analizados, sumariados y finalmente reportados como información por medio de los **Estados Financieros**. La información financiera no se comunica verbalmente debido a que representa algo muy concreto y debe quedar consignado por escrito.

Los estados financieros muestran la forma a través de la cual las entidades económicas han conjugado los recursos disponibles para la consecución de sus objetivos y muestran a través de los valores monetarios que consignan la eficiencia de la dirección de la entidad económica en administración de los recursos materiales que le fueron encomendados. Los valores representados en los estados Financieros no son absolutos ya que muestran conceptos valuados en unidades monetarias las cuáles se encuentran sujetas a constantes fluctuaciones.

#### USUARIOS DE LA INFORMACION FINANCIERA.

Los usuarios pueden clasificarse en dos grupos, que son:

A) Usuarios\_\_\_internos: como los accionistas, empleados y administradores

B) Usuarios\_\_externos: como los posibles nuevos inversionistas, Instituciones de crédito o prestamistas, proveedores, otros acreedores, clientes, gobierno, cámaras y público en general.



Todos ellos usan la información financiera para satisfacer diferentes necesidades de información, como por ejemplo:

a) Los accionistas o posibles nuevos inversionistas requieren información para conocer y evaluar el riesgo y el retorno que tendrá su inversión. Ellos también necesitan información para que les ayude a tomar decisiones en cuanto a vender, conservar o tener más participación en el negocio.

A estos usuarios les interesa mucho esta información relacionada con el riesgo que corre su inversión.

b) A los empleados y sindicatos les interesa la información relacionada con la utilidad que genera el negocio y su participación que tienen en la utilidad, así como la estabilidad que ofrece al negocio. Algunas veces también están interesados en los beneficios que tienen, los costos de los salarios en relación con los gastos del negocio, así como las oportunidades de mejorar el rendimiento y el crecimiento de la empresa.

c) Las Instituciones de crédito o prestamistas requieren la información relacionada con los préstamos con el fin de conocer si sus créditos o intereses serán pagados al vencimiento. Esta información incluye principalmente la estructura financiera del negocio y la generación de fondos.

d) Los proveedores y otros acreedores requieren la información para conocer si sus créditos serán liquidados cuando se venzan. También les interesa saber si la empresa tiene una estructura sana y, tal vez, estimar si puede ser un cliente importante.

e) A los clientes les interesa la información acerca de la continuidad que tendrá la operación de la empresa, especialmente cuando han efectuado inversiones a largo plazo relacionadas o dependientes del suministro de productos o servicios de la empresa.

f) El gobierno y las cámaras requieren información sobre el mercado que atiende la empresa y su cobertura, así como sus actividades presentes y futuras. También desean información que puedan usar para regular las operaciones de las empresas, determinar las políticas de impuestos, así como información relacionada con estadísticas.

g) Al público en general le interesan muy diferentes aspectos; por ejemplo, para saber la oportunidad que tiene en la empresa para obtener trabajo en la comunidad; para conocer la relación que tiene la empresa con los proveedores o industrias locales o periféricas, etc. Los estados financieros ayudan al público a conocer el tamaño de la empresa, la tendencia decreciente que tiene, su prosperidad, sus desarrollos, sus nuevas actividades, etc.

h) Los administradores, quienes son los responsables de la preparación y presentación de la información financiera, son los primeros interesados en conocer la situación financiera, los resultados y la generación de fondos de la empresa, ya que son la fuente de información para formarse un juicio y tener conocimiento de lo sucedido en la empresa. Los administradores tienen acceso a la información más detallada que les permite controlar, planear, tomar decisiones con el fin de conducir la empresa al logro de los objetivos fijados.

## **PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD**

Los principios de contabilidad son conceptos básicos que establecen la delimitación e identificación del ente económico, las bases de cuantificación de las operaciones y la presentación de la información financiera cuantitativa por medio de los estados financieros.

Los principios de contabilidad son conceptos básicos que se dividen en:

A) Supuestos básicos, que son:

a. Los que identifican y delimitan el ente económico y sus aspectos financieros .

b. Los que establecen la base de cuantificación de las operaciones y su presentación.

B) Lineamientos cualitativos, que son:

a. Los que establecen los requisitos cualitativos de la información financiera.

Los principios de contabilidad que identifican y delimitan al ente económico y a sus aspectos financieros son: la Entidad, la Realización y el Periodo Contable.

**ENTIDAD.** La actividad económica es realizada por entidades identificables, las que constituyen combinaciones de recursos humanos, recursos naturales y capital, coordinados por una autoridad que toma decisiones encaminadas a la consecución de los fines de la entidad.

**REALIZACION.** La contabilidad cuantifica en términos monetarios las operaciones que realiza una entidad con otros participantes en la actividad económica y ciertos eventos económicos que la afectan.

**PERIODO CONTABLE.** La necesidad de conocer los resultados de operación y la situación financiera de la entidad, que tiene una existencia continua, obliga a dividir su vida en períodos convencionales. Las operaciones y eventos así como sus efectos derivados, susceptibles de ser cuantificados, se identifican con el período en que ocurren; por tanto cualquier información contable debe indicar claramente el período a que se refiere. En términos generales, los costos y gastos deben identificarse en el ingreso que originaron, independientemente de la fecha en que se paguen.

Los principios de contabilidad que establecen la base para cuantificar las operaciones del ente económico y su presentación son: el Valor Histórico Original, el Negocio en Marcha y la Dualidad Económica.

VALOR HISTORICO ORIGINAL. Las transacciones y eventos económicos que la contabilidad cuantifica se registran según las cantidades de efectivo que se afecten o su equivalente o la estimación razonable que de ellos se haga al momento en que se consideran realizados contablemente. Estas cifras deberán ser modificadas en el caso de que ocurran eventos posteriores que les hagan perder su significado, aplicando métodos de ajuste en forma sistemática que preserven la imparcialidad y objetividad de la información contable. Si se ajustan las cifras por cambios en el nivel general de precios y se aplican a todos los conceptos susceptibles de ser modificados que integran los estados financieros, se considerará que no ha habido violación de éste principio; sin embargo, esta situación debe quedar debidamente aclarada en la información que se produzca.

NEGOCIO EN MARCHA. La entidad se presume en existencia permanente, salvo especificación en contrario; por lo que las cifras de sus estados financieros representarán valores históricos, o modificaciones de ellos, sistemáticamente obtenidos. Cuando las cifras representen valores estimados de liquidación, ésto deberá especificarse claramente y solamente serán aceptables para información general cuando la entidad esté en liquidación.

DUALIDAD ECONOMICA. Esta dualidad se constituye de :

A. Los recursos de los que dispone la entidad para la realización de sus fines y,

B. Las fuentes de dichos recursos, que a su vez, son la especificación de los derechos que sobre los mismos existen considerados en su conjunto.

La doble dimensión de la representación contable de la entidad es fundamental para una adecuada comprensión de su estructura y relación con otras entidades. El hecho de que los sistemas modernos de registro aparentan eliminar la necesidad aritmética de mantener la igualdad de cargos y abonos, no afecta al aspecto dual del ente económico, considerado en su conjunto.

Los principios de contabilidad que establecen los requisitos cualitativos de la información financiera son: Revelación Suficiente, Importancia Relativa y Consistencia.

REVELACION SUFICIENTE. La información contable presentada en los estados financieros debe contener en forma clara y comprensible todo lo necesario para juzgar los resultados de operación y la situación financiera de la entidad.

**IMPORTANCIA RELATIVA.** La información que aparece en los Estados Financieros debe mostrar los aspectos importantes de la entidad susceptibles de ser cuantificados en términos monetarios. Tanto para efectos de los datos como para la información resultante de su operación, se debe equilibrar el detalle y multiplicidad de los datos con los requisitos de utilidad y finalidad de la información.

**CONSISTENCIA.** Los usos de la información contable requieren que se sigan procedimientos de cuantificación que permanezcan en el tiempo. la información contable debe ser obtenida mediante la aplicación de los mismos principios y reglas particulares de cuantificación para, mediante la comparación de los estados financieros de la entidad, conocer su evolución y, mediante la comparación con estados de otras entidades económicas, conocer su posición relativa.



### CAPITULO III.

#### ESTADOS FINANCIEROS.

El término "Estado Financiero" se aplica a cualquier documento que muestre ya sea las condiciones financieras de un negocio o los resultados de sus operaciones.

La información debe proporcionarse de tal manera que esté al alcance de todas las personas que la soliciten, ya sean accionistas, trabajadores, o público en general.

Toda la información que requiere una entidad comercial o industrial se proporciona por medio de Estados Financieros.

Los Estados Financieros se clasifican en:

#### A) Básicos o principales.

Son aquellos que proporcionan la información fundamental sobre la situación financiera y los resultados de una entidad.

Desde el punto de vista interno, los Estados Financieros principales interesan a la administración, a los empleados y a los dueños o accionistas, tanto como fuente de información para fijar políticas administrativas como de información de la situación que guardan los intereses de los accionistas o propietarios.

Desde un punto de vista externo, los Estados Financieros principales pueden interesar a :

- a) ACREEDORES. Como fuente de información para que estimen la capacidad de pago de la empresa para cubrir créditos.
- b) PERSONAS O EMPRESAS A QUIENES SE LES SOLICITE CREDITO.
- c) AUTORIDADES HACENDARIAS.
- d) DEPENDENCIAS GUBERNAMENTALES.

Son:

- El Balance General
- El Estado de Resultados
- El Estado de cambios en la Situación en base al flujo de Efectivo.

B) Accesorios o secundarios.

Son aquellos derivados de los Estados Financieros básicos y proporcionan información analítica o de detalle sobre éstos. Interesan desde un punto de vista interno o de la administración de la empresa por presentar aspectos de especial interés para la misma.

Son:

- Estado de Movimientos en el Capital Contable.
- Estados Especiales.

Un Estado Financiero debe presentarse encabezado por el nombre de la empresa a que se refiere, una breve descripción de lo que muestra o contiene, la fecha o el período que cubre y la información que se presenta.

Deberá cuidarse que la terminología empleada sea comprensible, tomando en cuenta quiénes serán los lectores de los Estados Financieros.

Por ser Estados Financieros, está referida la información en unidades monetarias, siendo recomendable que se indique la clase de moneda en que están expresadas.

### EL BALANCE GENERAL.

#### CONCEPTO

El Balance General es el estado que muestra en unidades monetarias la situación financiera de una empresa en una fecha determinada. Tiene el propósito de mostrar la naturaleza de los recursos económicos de la empresa, así como los derechos de los acreedores y de la participación de los dueños. Si el Balance es comparativo, muestra además los cambios en la naturaleza de los recursos, derechos y participación de un período a otro.

El Balance es un estado de situación financiera y comprende información clasificada y agrupada en tres categorías o grupos principales: activo, pasivo y capital. En cuanto a su importancia es un estado principal y se considera el estado financiero fundamental.

El término "Balance General" proviene del balance que hacen por una parte la lista de los bienes de que se dispone y por otra la de los individuos, sociedades o instituciones que se reunieron en el negocio.

#### **ELEMENTOS QUE LO INTEGRAN**

**ACTIVO:** Está integrado por los bienes y derechos que son propiedad de un ente económico, como el efectivo, las cuentas por cobrar a clientes, inventarios, propiedades muebles y enseres que poseen un valor monetario.

**PASIVO:** Representa las deudas y obligaciones a cargo del ente económico y está compuesto por la suma de dinero que se debe a proveedores, bancos, acreedores diversos y algunas provisiones.

**CAPITAL:** Representado por la propiedad que tienen los accionistas o propietarios en el ente económico, y dicho de otra manera más simple, está representado por la diferencia entre los activos y pasivos del ente económico.

## FORMAS DE PRESENTACION

Las formas de presentación del Balance son:

A) En forma de cuenta (americana): Es la presentación más usual y se muestra el activo al izquierdo y el pasivo y el capital al lado derecho.

Esta presentación obedece a la fórmula:  $ACTIVO = PASIVO + CAPITAL$ .

B) En forma de cuenta (inglesa): Conserva la misma fórmula pero invertida; es decir,  $CAPITAL + PASIVO = ACTIVO$ .

C) En forma de reporte: Es una presentación vertical, mostrándose en primer lugar el activo, posteriormente el pasivo y por último el capital. Esta presentación obedece a la fórmula  $ACTIVO - PASIVO = CAPITAL$ .

D) En forma de condición financiera: Es una presentación vertical igual que la anterior, pero se obtiene el capital del trabajo que es la diferencia entre activos y pasivos circulantes. Aumentando los activos no circulantes y deduciendo los pasivos no circulantes se obtiene el capital.

## ESTADO DE RESULTADOS

### CONCEPTO

El Estado de Resultados muestra los efectos de las operaciones de una empresa y su resultado final, en forma de un beneficio o una pérdida, durante un período de tiempo determinado.

### ELEMENTOS QUE LO INTEGRAN

En las operaciones de una empresa hay una distribución muy clara entre ingresos, costos y gastos, y así debe ser expresado en el Estado de Resultados.

Podemos considerar que los ingresos son las cantidades percibidas por una empresa como consecuencia de sus operaciones comerciales. Los costos y gastos, por el contrario, son las cantidades requeridas para la consecución del objeto de las actividades de una empresa.

### FORMAS DE PRESENTACION

El Estado de Resultados puede presentarse en dos formas:

A) FORMA DE REPORTE: Consiste en colocar todos sus elementos en forma vertical iniciando con ingresos hasta determinar la utilidad bruta. A continuación se colocan los gastos y productos de operación que comprenden gastos y productos administrativos, de ventas y financieros; y por último los gastos y productos que no están relacionados con el giro de la empresa obteniéndose la pérdida o utilidad del ejercicio.

B) EN FORMA DE CUENTA: Consiste en separar los tres grupos como si fuera una cuenta de resultados, anotando del lado izquierdo costos, gastos y pérdidas y del derecho productos y utilidades.

## CAPITULO IV

### LA CUENTA Y LA PARTIDA DOBLE

#### LA CUENTA

La cuenta es el registro donde se anotan los aumentos o disminuciones de cada partida de una transacción de negocios. Por ejemplo, todos los aumentos y disminuciones de efectivo se registran en la cuenta de efectivo. Todo sistema contable tiene una cuenta por separado para cada clase de activo, pasivo, capital, ingreso y gasto.

Para facilitar el uso de la cuenta fuera de libros se representa por medio de una "T" a la cual se le denomina "Esquema de Mayor".

Como se puede ver, la cuenta queda dividida en dos partes denominando al lado izquierdo "DEBE" y al derecho "HABER".

A cada una de las cantidades del lado izquierdo (debe) se le denomina "CARGO O DEBITO" y a cada una de las cantidades del lado derecho se le denomina (ABONO O CREDITO)

Al conjunto de la suma de los cargos y abonos se les llama "MOVIMIENTOS". Siendo la suma de los cargos "MOVIMIENTO DEUDOR" y la suma de los abonos "MOVIMIENTO ACREEDOR". Por lo general la suma de ambos movimientos son diferentes, por lo cual casi siempre existe una diferencia a la cual se le denomina "SALDO". Si el movimiento deudor es mayor al movimiento acreedor, a la diferencia se le llama "SALDO DEUDOR". Cuando el movimiento acreedor es mayor al movimiento deudor se le denomina "SALDO ACREEDOR". Algunas veces ambos movimientos suman lo mismo no existiendo saldo o diferencia. En este caso la cuenta está "SALDADA".



DEBE	HABER
CARGO 1	ABONO 1
CARGO 2	ABONO 2
-----	-----
MOVIMIENTO DEUDOR	MOVIMIENTO ACREEDOR
-----	-----
SALDO DEUDOR	SALDO ACREEDOR
-----	-----
-----	-----
SALDADA	

A las cuentas se les va a clasificar de acuerdo a su saldo en :

Cuentas deudoras y Cuentas acreedoras.

Las cuentas de activo y de gastos por lo general son deudoras, y las de pasivo, capital e ingresos por lo general son acreedoras.

#### ACTIVOS, COSTOS Y GASTOS

DEBE	HABER
CARGO representa un aumento	ABONO representa una disminución

## PASIVO , CAPITAL E INGRESOS

DEBE	HABER
CARGO representa una disminución	ABONO representa un aumento

EL ACTIVO, como ya se había visto, son las propiedades que tiene la empresa, es decir todos los bienes, derechos y servicios que posee.

El activo se clasifica de acuerdo a su disponibilidad. Esto es, la rapidez con que se convierte en dinero.

Se clasifica en:

A) CIRCULANTE- Efectivo y otros recursos que serán convertidos a efectivo o usado en las operaciones normales del negocio dentro de un periodo de una año generalmente (corto plazo). Algunos ejemplos incluyen:

- EFECTIVO (Caja y Bancos)
- DOCUMENTOS POR COBRAR
- CLIENTES
- DEUDORES DIVERSOS
- ALMACEN
- INVERSIONES TEMPORALES
- INTERESES POR COBRAR
- IVA POR COBRAR
- FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS

B) FIJOS- Activo que tiene una duración mayor de un año y que se utiliza en las operaciones rutinarias del negocio con el fin de producir ingresos. No se adquiere con la intención de volver a venderlo. Algunos ejemplos incluyen:

- TERRENO
- EDIFICIO
- MOBILIARIO Y EQUIPO
- EQUIPO DE TRANSPORTE
- MAQUINARIA Y EQUIPO

C) DIFERIDO- Pueden ser:

a. Cargos Diferidos: Aquellas partidas que se espera aporten beneficios futuros a la empresa y son amortizables.

b. Gastos Diferidos: Son gastos pagados por anticipado, por lo que se espera recibir un servicio aprovechable posteriormente. Algunos ejemplos son:

- GASTOS DE ORGANIZACION
- GASTOS DE INSTALACION
- INTERESES PAGADOS POR ANTICIPADO
- SEGUROS Y FIANZAS PAGADOS POR ANTICIPADO

El PASIVO, como ya se había visto, representa las deudas y obligaciones a cargo del ente económico y está compuesto por la suma de dinero que se debe a proveedores, bancos, acreedores diversos, etc.

Se clasifica de acuerdo a su exigibilidad. Esto es el vencimiento en que la empresa debe pagar y se clasifica en :

A) CORTO PLAZO- Cuentas a pagar a un plazo menor a un año. Algunos ejemplos son:

- PROVEEDORES
- ACREEDORES
- DOCUMENTOS POR PAGAR
- INTERESES POR PAGAR
- IVA POR PAGAR
- IMPUESTOS POR PAGAR
- INTERESES COBRADOS POR ANTICIPADO
- PAGOS ANTICIPADOS

B) A LARGO PLAZO- Cuentas a pagar a un plazo mayor a un año. Algunos ejemplos son:

- DOCUMENTOS POR PAGAR
- HIPOTECAS POR PAGAR

El término "CAPITAL CONTABLE", como ya se había visto, designa la diferencia que resulta entre el activo y pasivo de una empresa. Refleja la inversión de los propietarios en la entidad y consiste generalmente en sus aportaciones, más sus utilidades retenidas o pérdidas acumuladas, mas otro tipo de superávit como pueden ser revaluaciones y donaciones.

Algunos ejemplos son:

- CAPITAL SOCIAL
- UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO
- OTRAS APORTACIONES DE LOS SOCIOS O ACCIONISTAS
- REVALUACIONES DE ACTIVO

Las CUENTAS DE RESULTADOS están formadas por Ingresos, Costos y Gastos durante un período. Si los gastos son mayores a los Ingresos significa que hay pérdida, y si los gastos son menores a los Ingresos significa que hay utilidad.

Algunos ejemplos son:

- VENTAS
- DEVOLUCIONES SOBRE VENTAS
- COSTO DE VENTAS
- GASTOS DE VENTAS
- GASTOS DE ADMINISTRACION
- GASTOS FINANCIEROS
- OTROS GASTOS
- PRODUCTOS FINANCIEROS
- OTROS PRODUCTOS

## LA PARTIDA DOBLE

La Partida Doble es el principio en el cual se basa el registro de las operaciones en la contabilidad. La técnica Contable se sustenta en la ley de la Causalidad, es decir, que a toda causa corresponde un efecto.

Esto aplicado a la teoría de la partida doble :

" A TODO CARGO CORRESPONDE UN ABONO POR LA MISMA CANTIDAD Y VICEVERSA".

La teoría de la partida doble hace que se cumpla la ecuación

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{CAPITAL}$$

Esta ecuación puede modificar su estructura numérica conservando siempre su equilibrio, al presentarse nueve operaciones diferentes que constituyen las reglas de la partida doble, como sigue:

1. Al aumentar el activo corresponde:

- a) Una disminución del activo mismo
- b) Un aumento en el pasivo
- c) Un aumento en el Capital

2. Al disminuir el pasivo corresponde:

- a) Un aumento del pasivo mismo
- b) Un aumento del capital
- c) Una disminución de activo

3. Al disminuir el capital corresponde:

- a) Un aumento del capital mismo
- b) Un aumento del pasivo
- c) Una disminución del activo

Existen operaciones que pueden ser una combinación de aumentos o disminuciones; por ejemplo, a un aumento de activo puede haber un aumento de pasivo y capital, pero la suma de estos dos últimos siempre será igual al importe del aumento del activo.

Toda operación tiene un doble efecto sobre la ecuación contable, y en particular sobre los conceptos que integran los Estados Financieros; desde un punto de vista de cargos y abonos podemos resumir su mecánica como sigue:

Una cuenta se carga cuando:

- 1. Aumentan los activos
- 2. Disminuyen los pasivos
- 3. Disminuye el capital
- 4. Disminuyen los ingresos
- 5. Aumentan los costos y gastos

Una cuenta se abona cuando:

- 1. Disminuyen los activos
- 2. Aumentan los pasivos
- 3. Aumenta el capital
- 4. Aumentan los ingresos
- 5. Disminuyen los costos y gastos

## PRACTICA

Se constituye la sociedad "Martiz S.A. de C.V." y los socios aportan:

- A) N\$10,000.00 en efectivo
- B) Dos camiones de reparto con valor de N\$40,000.00 cada uno
- C) Un terreno con valor de N\$150,000.00
- D) Equipo de oficina con valor de N\$15,000.00

## ASIENTOS

1. Se incurren en gastos de instalación por la colocación de energía eléctrica por N\$350.00; pagando el 50% al contado y el 50% a crédito.
2. Se compra mercancía por N\$2,000.00 y se paga 25% a crédito, 25% en efectivo y 50% con un documento a tres meses.
3. Se vende mercancía por N\$1,000.00 y se cobra el 30% en efectivo, 40% con un documento a dos meses y el resto a crédito.
4. El costo de la mercancía es de N\$500.00
5. Los clientes nos devuelven mercancías por N\$300.00 que les abonamos en su cuenta.
6. El costo de la mercancía devuelta es de N\$150.00
7. Durante el mes se consumió papelería por N\$250.00 pagado en efectivo
8. Se hace un aumento de capital por N\$6,000.00. Dicho aumento es pagado con el valor de una motocicleta de reparto.
9. Se pagan los sueldos de la quincena correspondiendo: N\$2,500.00 al departamento de ventas y N\$1,500.00 al departamento de administración.
10. La empresa hace un préstamo al dueño por N\$800.00



11. Se compra mercancía por N\$6,200.00 a crédito
12. Se vende mercancía por N\$4,500.00 con un costo de venta de N\$2,250.00, pagándonos con cheque.
13. Se saca N\$2,000.00 de la cuenta bancaria y se abre una cuenta de inversiones.
14. Se vende equipo de reparto por N\$3,000.00 quedándonos a deber el 50% y pagándonos en efectivo el 50%.
15. Se paga el teléfono del mes por N\$100.00

Se pide:

- Registrar en esquemas de mayor.
- Realizar Balanza de Comprobación, Estado de Resultados y Balance General.

COMPANIA MARTIZ, S.A. DE C.V.  
ESQUEMAS DE MAYOR

E F E C T I V O				
S)	10,000.00	I	1)	175.00
3)	300.00	I	2)	500.00
12)	4,500.00	I	7)	250.00
14)	1,500.00	I	9)	4,000.00
		I	10)	800.00
		I	13)	2,000.00
		I	15)	100.00
-----				
	16,300.00	I		7,825.00
-----				
	8,475.00	I		
	=====I			

EQUIPO DE REPARTO				
S)	80,000.00	I	14)	3,000.00
8)	6,000.00	I		
		I		
		I		
		I		
		I		
-----				
	86,000.00	I		3,000.00
-----				
	83,000.00	I		
	=====I			

T E R R E N O				
S)	150,000.00	I		
		I		
		I		
		I		
		I		
		I		
		I		
-----				
	150,000.00	I		0.00
-----				
	150,000.00	I		
	=====I			

EQUIPO DE OFICINA				
S)	15,000.00	I		
		I		
		I		
		I		
		I		
		I		
		I		
-----				
	15,000.00	I		0.00
-----				
	15,000.00	I		
	=====I			

C A P I T A L    S O C I A L			
		I	S) 255,000.00
		I	8) 6,000.00
		I	
		I	
		I	
		I	
		I	
-----			
	0.00	I	261,000.00
-----			
		I	261,000.00
		I	=====I

G A S T O S   D E   I N S T A L A C I O N			
		I	1) 350.00
		I	
		I	
		I	
		I	
		I	
		I	
-----			
		I	350.00
-----			
		I	350.00
		I	=====I

COMPANIA MARTIZ, S.A. DE C.V.  
 ESQUEMAS DE MAYOR

ACREEDORES

I 1)	175.00
I	
I	
I	
I	
I	
I	
0.00 I	175.00
I	175.00
I	=====

INVENTARIO

2)	2,000.00	I 4)	500.00
6)	150.00	I 12)	2,250.00
11)	6,200.00	I	
		I	
		I	
		I	
8,350.00 I			2,750.00
	5,600.00 I		
	===== I		

PROVEEDORES

I 2)	500.00
I 11)	6,200.00
I	
I	
I	
I	
0.00 I	6,700.00
I	6,700.00
I	=====

DOCUMENTOS POR PAGAR

I 2)	1,000.00
I	
I	
I	
I	
I	
0.00 I	1,000.00
I	1,000.00
I	=====

V E N T A S

I 3)	1,000.00
I 12)	4,500.00
I	
I	
I	
I	
0.00 I	5,500.00
I	5,500.00
I	=====

DOCTOS. POR COBRAR

3)	400.00	I	
		I	
		I	
		I	
		I	
		I	
400.00 I			0.00
	400.00 I		
	===== I		

COMPANIA MARTIZ, S.A. DE C.V.  
ESQUEMAS DE MAYOR

C L I E N T E S

3)	300.00	I	5)	300.00
		I		
		I		
		I		
		I		
		I		
		I		
	300.00	I	300.00	
	0.00	I		
	=====I			

COSTO DE VENTAS

4)	500.00	I	6)	150.00
12	2,250.00	I		
		I		
		I		
		I		
		I		
		I		
	2,750.00	I	150.00	
	2,600.00	I		
	=====I			

FUNCCIONARIOS Y EMPLEADOS

10)	800.00	I		
		I		
		I		
		I		
		I		
		I		
		I		
	800.00	I	0.00	
	800.00	I		
	=====I			

INVERSIONES EN VALORES

13)	2,000.00	I		
		I		
		I		
		I		
		I		
		I		
		I		
	2,000.00	I	0.00	
	2,000.00	I		
	=====I			

TELEFONO

15)	100.00	I		
		I		
		I		
		I		
		I		
		I		
		I		
	100.00	I	0.00	
	100.00	I		
	=====I			

D E U D O R E S

14)	1,500.00	I		
		I		
		I		
		I		
		I		
		I		
		I		
	1,500.00	I	0.00	
	1,500.00	I		
	=====I			

COMPANIA MARTIZ, S.A. DE C.V.  
 ESQUEMAS DE MAYOR

DEVOLUCIONES SOBRE VENTAS		P A P E L E R I A	
5)	300.00 I	7)	250.00 I
	I		I
	I		I
	I		I
	I		I
	I		I
-----		-----	
	300.00 I		250.00 I
			0.00
-----		-----	
	300.00 I		250.00 I
	=====I		=====I

GASTO DE VENTAS		GASTOS DE ADMINISTRACION	
9)	2,500.00 I	9)	1,500.00 I
	I		I
	I		I
	I		I
	I		I
	I		I
-----		-----	
	2,500.00 I		1,500.00 I
			0.00
-----		-----	
	2,500.00 I		1,500.00 I
	=====I		=====I

COMPANIA MARTIZ, S.A DE C.V.  
 BALANZA DE COMPROBACION

CUENTA	DEBE	HABER
Efectivo	\$8,475.00	
Equipo de reparto	\$83,000.00	
Terreno	\$150,000.00	
Equipo de oficina	\$15,000.00	
Capital social		\$261,000.00
Gastos de intalación	\$350.00	
Acreedores		\$175.00
Inventario	\$5,600.00	
Proveedores		\$6,700.00
Documentos por pagar		\$1,000.00
Ventas		\$5,500.00
Documentos por cobrar	\$400.00	
Costo de ventas	\$2,600.00	
Devoluciones sobre ventas	\$300.00	
Papeleria	\$250.00	
Gastos de venta	\$2,500.00	
Gastos de administración	\$1,500.00	
Funcionarios y empleados	\$800.00	
Inversiones	\$2,000.00	
Deudores diversos	\$1,500.00	
Teléfono	\$100.00	
	\$274,375.00	\$274,375.00

COMPANIA MARTIZ, S.A DE C.V.  
 ESTADO DE RESULTADOS  
 DEL 1o. AL 31 DE DICIEMBRE DE 1993

	VENTAS	\$5,500.00
menos	Devolución sobre ventas	\$300.00
		\$5,200.00
menos	COSTO DE VENTAS	\$2,600.00
	UTILIDAD BRUTA	\$2,600.00
menos	GASTOS GENERALES	
	Papeleria	\$250.00
	Gastos de venta	\$2,500.00
	Gastos de Administración	\$1,500.00
	Teléfono	\$100.00
		\$4,350.00
	PERDIDA DEL EJERCICIO	(\$1,750.00)

COMPANÍA MARTIZ, S.A DE C.V.  
 BALANCE GENERAL  
 AL 31 DE DICIEMBRE DE 1993.

ACTIVO

Circulante:

Efectivo	\$8,475.00
Documentos por cobrar	\$400.00
Deudores	\$1,500.00
Inventario	\$5,600.00
Inversiones en valores	\$2,000.00
Funcionarios y empleados	\$800.00
	-----
	\$18,775.00

Fijo:

Terreno	\$150,000.00
Equipo de reparto	\$83,000.00
Equipo de oficina	\$15,000.00
	-----
	\$248,000.00

Diferido:

Gastos de Instalación	\$350.00
	-----
	\$350.00

TOTAL A C T I V O                    \$267,125.00  
 =====

PASIVO

A corto plazo:

Proveedores	\$6,700.00
Acreedores	\$175.00
Documentos por pagar	\$1,000.00
	-----
	\$7,875.00

CAPITAL CONTABLE

Capital Social	\$261,000.00
Perdida del ejercicio	(\$1,750.00)
	-----
	\$259,250.00

Total PASIVO + CAPITAL            \$267,125.00  
 =====

## **PRACTICA .**

Se inicia un negocio con un capital de N\$100,000.00 que se deposita en el banco.

## **ASIENTOS**

1. Se efectúan gastos de organización por N\$5,000.00 que pagamos con cheque.
2. Se expide cheque por N\$1,000.00 a nombre de Mario Fernández para constituir el fondo de caja.
3. Compramos mobiliario por N\$30,000.00 a crédito.
4. Compramos equipo de reparto por N\$28,000.00 y firmamos un documento.
5. Se compra mercancía por N\$10,000.00 a crédito.
6. Se vende mercancía por N\$7,000.00 con cheque.
7. El costo de la mercancía vendida es de N\$4,000.00.
8. Las comisiones de agentes vendedores ascienden a N\$900.00 que se les queda a deber.
9. De fondo de caja chica salen los siguientes gastos:
  - Pago del recibo de luz por N\$35.00
  - Reembolso de notas de gasolina por N\$90.00
  - Compras mínimas de papelería por N\$50.00
  - Vale de gastos por comprobar del dueño de la empresa por N\$100.00
10. Al hacer el arqueo mensual del fondo de caja existe un faltante de N\$63.00.
11. Aseguramos el equipo de reparto por un año siendo el costo del seguro de N\$1,200.00.



12. Se compra mercancía por N\$5,000.00 quedándose a deber con un documento.
13. Se vende mercancía por N\$6,000.00 a crédito.
14. El costo de la mercancía es de N\$2,800.00.
15. Se paga la renta del mes por N\$1,500.00 con cheque.

Se pide:

- Registrar en esquemas de mayor
- Realizar Balanza de Comprobación, Estado de Resultados y Balance General.

COMPANIA X, S.A. DE C.V.  
ESQUEMAS DE MAYOR

BANCOS		CAPITAL SOCIAL		GASTOS DE ORGANIZACION	
8) 100000	I 1) 5000	I	5) 100000	I	1) 5000
6) 7000	I 2) 1000	I		I	
13) 6000	I 11) 1200	I		I	
	I 9) 275	I		I	
	I 10) 63	I		I	
	I 15) 1500	I		I	
113,000.00	I 9,038.00	I		I	
103,962.00	I	I	100,000.00	I	5,000.00
=====	I	I	=====	I	=====

CAJA CHICA		MOB. Y EQUIPO DE OF.		ACREEDORES	
2) 1000	I	3) 30000	I	3) 30000	I
	I		I		I
	I		I		I
	I		I		I
	I		I		I
	I		I		I
1,000.00	I	30,000.00	I	130,000.00	I
=====	I	=====	I	=====	I

EQUIPO DE REPARTO		DOCUMENTOS POR PAGAR		RENTA	
4) 28000	I	4) 28000	I	15) 1500	I
	I	12) 5000	I		I
	I		I		I
	I		I		I
	I		I		I
	I		I		I
28,000.00	I	33,000.00	I	1,500.00	I
=====	I	=====	I	=====	I

PROVEEDORES		INVENTARIO		VENTAS	
	I 5) 10000	5) 10000	I 7) 4000	6) 7000	I
	I	12) 5000	I 14) 2800	13) 6000	I
	I		I		I
	I		I		I
	I		I		I
	I	15,000.00	I 6,800.00		I
	I		I		I
10,000.00	I	8,200.00	I	113,000.00	I
=====	I	=====	I	=====	I

COMPANIA X, S.A. DE C.V.  
ESQUEMAS DE MAYOR

COSTO DE VENTAS		COMISIONES S/ VENTAS	COMISIONES POR PAGAR
7) 4000	I	8) 900	I 8) 900
14) 2800	I		I
	I		I
	I		I
	I		I
	I		I
	I		I
	I		I
	I		I
	I		I
6,800.00	I	900.00	I 900.00
=====	I	=====	I=====

LUZ	GASOLINA	PAPELERIA
9) 35	I 9) 90	I 9) 50
	I	I
	I	I
	I	I
	I	I
	I	I
	I	I
	I	I
	I	I
	I	I
35.00	I 90.00	I 50.00
=====	I=====	=====

FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS	DEUDORES DIVERSOS	SEGUROS Y FIANZAS
9) 100	I 10) 63	I 11) 1200
	I	I
	I	I
	I	I
	I	I
	I	I
	I	I
	I	I
	I	I
	I	I
100.00	I 63.00	I 1,200.00
=====	I=====	=====

COMPANIA "X", S.A. de C.V.  
BALANZA DE COMPROBACION

CUENTA	DEBE	HABER
Bancos	\$103,962.00	
Capital social		\$100,000.00
Gastos de organizaci3n	\$5,000.00	
Caja chica	\$1,000.00	
Mobiliario y equipo de oficina	\$30,000.00	
Acreeedores		\$30,000.00
Equipo de reparto	\$28,000.00	
Documentos por pagar		\$33,000.00
Renta	\$1,500.00	
Proveedores		\$10,000.00
Inventario	\$8,200.00	
Ventas		\$13,000.00
Costo de ventas	\$6,800.00	
Comisiones sobre ventas	\$900.00	
Comisiones por pagar		\$900.00
Luz	\$35.00	
Gasolina	\$90.00	
Papeleria	\$50.00	
Funcionarios y empleados	\$100.00	
Deudores diversos	\$63.00	
Seguros y fianzas	\$1,200.00	
	\$186,900.00	\$186,900.00

COMPANIA "X", S.A. de C.V.  
ESTADO DE RESULTADOS  
DEL 1o. AL 31 DE DICIEMBRE DE 1993

	VENTAS	\$13,000.00
menos	COSTO DE VENTAS	\$6,800.00
	UTILIDAD BRUTA	\$6,200.00
menos	GASTOS GENERALES	
	Comisiones sobre ventas	\$900.00
	Luz	\$35.00
	Gasolina	\$90.00
	Papeleria	\$50.00
	Seguros y Fianzas	\$1,200.00
	Renta	\$1,500.00
		\$3,775.00
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$2,425.00

COMPANIA "X", S.A. de C.V.  
 BALANCE GENERAL  
 AL 31 DE DICIEMBRE DE 1993.

ACTIVO

PASIVO

Circulante:

Bancos	\$103,962.00
Caja Chica	\$1,000.00
Deudores Diversos	\$63.00
Inventario	\$8,200.00
Funcionarios y Empleados	\$100.00

Corto Plazo:

Proveedores	\$10,000.00
Acreedores	\$30,000.00
Documentos por pagar	\$33,000.00
Comisiones por pagar	\$900.00

\$113,325.00

\$73,900.00

Fijo:

Mobiliario y Equipo de of.	\$30,000.00
Equipo de reparto	\$28,000.00

CAPITAL CONTABLE

Capital Social	\$100,000.00
Utilidad del ejercicio	\$2,425.00

\$58,000.00

\$102,425.00

Diferido:

Gastos de organización	\$5,000.00
	\$5,000.00

SUMA A C T I V O \$176,325.00

SUMA PASIVO + CAPITAL \$176,325.00

## **CAPITULO V.**

### **IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.**

Un elemento importante en la estructura fiscal, vino a ser la substitución del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles, por el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

#### **EFFECTO DEL IMPUESTO SOBRE INGRESOS MERCANTILES**

La principal deficiencia que mostraba el Impuesto Federal sobre Ingresos Mercantiles deriva, en que se causaba en "cascada", es decir, que debía pagarse en cada una de las etapas de producción y comercialización y que en todas ellas aumentaba los costos y los precios, produciendo efectos acumulativos muy desiguales que en definitiva, afectaban a los consumidores finales.

Los estudios económicos y el análisis de las estadísticas determinaron que en promedio, los consumidores pagaban más del 10% por los bienes y servicios que adquirían como consecuencia de la carga oculta que provocaba el efecto repetitivo del Impuesto sobre Ingresos Mercantiles.

#### **EFFECTOS QUE PRODUCE EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO**

Para eliminar los efectos nocivos del impuesto en "cascada", la generalidad de los países han abandonado sus impuestos tradicionales a las ventas similares a nuestro impuesto sobre ingresos mercantiles y en su lugar han adoptado el Impuesto al Valor Agregado que destruye

el efecto acumulativo del gravamen en "cascada" y la influencia que la misma ejerce en los niveles generales de precios, elimina la desigualdad en la carga fiscal que favorece a los artículos de consumo suntuario en relación con los bienes que adquiere la generalidad de la población; hace desaparecer la ventaja competitiva de las mayores empresas frente a las medianas y pequeñas y favorece a la exportación.

El Impuesto al Valor Agregado se pasa también en cada una de las etapas entre la población y el consumo, pero el impuesto deja de ser en "cascada" ya que cada industrial o comerciante, al recibir el pago del impuesto que traslada a sus clientes, recupera el que a él le hubieran repercutido sus proveedores y entrega al estado sólo la diferencia.

En esta forma, el sistema no permite que el impuesto pagado en cada etapa influya en el costo de los bienes y servicios y al llegar éstos al consumidor final, no llevan disimulada u oculta en el precio, carga fiscal alguna.

#### **SUJETOS OBLIGADOS AL PAGO DEL IMPUESTO**

Están obligadas al pago del Impuesto al Valor Agregado las personas físicas y las morales que en territorio nacional realicen los actos o actividades siguientes:

- I. Enajenen bienes
- II. Presten servicios independientes
- III. Otorguen el uso o goce temporal de bienes
- IV. Importen bienes o servicios

## **TASA DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO**

Para lograr una recaudación equivalente a la del Impuesto sobre Ingresos Mercantiles, el nivel de la tasa tendría que ser superior a 10% sobre el valor agregado de los bienes y servicios considerados.

Sin embargo, se propuso que la tasa del impuesto fuera del 10% a efecto de evitar presiones injustificadas a los niveles de precios y atendiendo a la dificultad al entrar en vigor la Ley de reconocer el monto del impuesto sobre ingresos mercantiles que ya tendrán incorporado en sus precios los inventarios de la industria y del consumo.

## **TRASLACION DEL IMPUESTO**

El contribuyente trasladará dicho impuesto, en forma expresa y por separado, a las personas que adquieran los bienes, los usen o gocen temporalmente, o reciban los servicios.

Se entenderá por traslado del impuesto el cobro o cargo que el contribuyente debe hacer a dichas personas de un monto equivalente al impuesto establecido en la Ley.

## **COMPUTO DEL IMPUESTO A CARGO DEL CAUSANTE**

Los comerciantes e industriales calcularán el impuesto sobre el valor total sobre las actividades que realicen y por las que se deba pagar este impuesto, y podrán acreditar el que previamente les hubiese sido trasladado, siempre que corresponda a bienes o servicios destinados exclusivamente a la realización de las actividades por las que se deba pagar impuesto y éste conste expresamente y por separado en documentación que reúna requisitos fiscales.



## PAGO DEL IMPUESTO

El pago se efectuará en las oficinas autorizadas correspondientes al domicilio del contribuyente. Si éste tuviese varios establecimientos, el pago se efectuará en la oficina autorizada que corresponda al establecimiento principal.

Tratándose de importaciones, el pago se realizará en la oficina aduanera respectiva.

## INICIACION DE LA VIGENCIA

Esta Ley entró en vigor el 10. de Enero de 1980.

A partir del 10. de Enero de 1984, el Impuesto al Valor Agregado sufre los siguientes cambios:

Se modifica el porcentaje del 10% y en su lugar se aplican las siguientes tasa:

1. Tasa del 0%
2. Tasa del 6%
3. Tasa del 15%
4. Tasa del 20%

El 11 de Noviembre de 1991 el Impuesto al Valor Agregado sufre un ajuste eliminándose las tasas del 15% y 20%, y agregando la del 10%.

Como se observa en la actualidad se manejan tres tasas en lugar de cuatro. A saber:

## TASA DEL 0%

El impuesto se calculará aplicando la tasa del 0% cuando se realicen los actos o actividades siguientes:

### I. La enajenación de:

- A) Animales y vegetales que no estén industrializados, salvo el hule.
- B) Los siguientes bienes:
  - 1. Carne en estado natural.
  - 2. Leche y sus derivados y huevo, cualquiera que sea su presentación.
  - 3. Harina de maíz y de trigo y nixtamal.
  - 4. Pan y tortillas de maíz y de trigo.
  - 5. Aceite vegetal comestible, manteca vegetal y animal.
  - 6. Pastas alimenticias para sopas, excluyendo las enlatadas.
  - 7. Café, sal, azúcar, mascabado y piloncillo.
- C) Hielo y agua no gaseosa ni compuesta, excepto cuando en este último caso, su presentación sea en envases menores de 10 litros.
- D) Ixtle, palma y lechuguilla.
- E) Tractores para accionar implementos agrícolas.
- F) Fertilizantes, plaguicidas, herbicidas y fungicidas, siempre que estén destinados para ser utilizados en agricultura o ganadería.

II. La presentación de los siguientes servicios independientes:

- A) Los prestados directamente a los agricultores y ganaderos siempre que sean destinados para actividades específicas en la Ley
- B) Los de molienda o trituración de maíz o de trigo.
- C) Los de pasteurización de leche.

III. El uso o goce temporal de equipo a que se refiere el inciso E) de la fracción I.

IV. La exportación de bienes o servicios en los términos del artículo 29 de la Ley del IVA.

Los actos o actividades a los que se aplica la tasa del 0% producirán los mismos efectos legales que aquellos por los que se deba pagar el impuesto conforme a esta ley.

#### TASA DEL 6%

El impuesto se calculará aplicando a los valores que señala la ley cuando se realice la enajenación e importación de :

I. Los productos destinados a la alimentación a excepción de :

- A) Bebidas distintas de la leche.
- B) Jarabes o concentrados para preparar refrescos que se expendan en envases abiertos utilizando aparatos eléctricos o mecánicos, así como los concentrados, polvos, jarabes, esencias o extractos de sabores que al diluirse permitan obtener refrescos.
- C) Los que le sea aplicable la tasa del 0%
- D) Caviar, salmón ahumado y angulas.

II. Medicinas de patente.

## CONTABILIZACION DEL IVA

### IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

CARGOS	ABONOS
1. Devolución de Mercancía.	1. Venta a Clientes
2. Descuento en los precios de Venta	2. Impuesto incluido en notas de cargo
3. Compra de Mercancía	
4. Pago del impuesto que deba liquidarse al fisco, correspondiente al saldo de la cuenta	

El saldo de la cuenta generalmente debe ser acreedor, y representa el saldo del impuesto al valor agregado que debe ser liquidado al fisco. El saldo está formado por el impuesto generado por la actividad del ente económico (sus ventas) menos las cantidades que otros entes le transfirieron y que son compensadas en la liquidación del impuesto.

En el Estado de Situación Financiera, esta cuenta se presenta en el grupo de activo circulante, después de los conceptos de cuentas por pagar.

## PRACTICA

Se constituye la Sociedad "Cuquis, S.A de C.V." y los socios aportan:

- A) N\$35,000.00 en efectivo
- B) N\$1,250.00 en mercancías
- C) N\$10,000.00 en Mobiliario y equipo de oficina

## ASIENTOS.

1. Compramos mercancía a crédito por N\$3,000.00 más IVA.
2. Compramos Mobiliario y Equipo de oficina por N\$600.00 más IVA, pagando con cheque.
3. Compramos equipo de Reparto por N\$20,000.00 más IVA pagando con un documento.
4. Prestamos a Juan Rodriguez, empleado, N\$250.00 en efectivo.
5. Vendemos mercancía por N\$500.00 más IVA a crédito.
6. El Costo de la Mercancía Vendida es de N\$200.00.
7. Devolvemos a nuestros proveedores mercancías defectuosas por N\$300.00 más IVA que abonan en nuestra cuenta.
8. Pagamos la renta del mes por N\$2,000.00 en efectivo.
9. Cobramos a un cliente N\$500.00 y se depositó en el banco.
10. Vendemos material de desperdicio por N\$100.00 en efectivo.
11. Pagamos a nuestros proveedores N\$1,000.00 en efectivo.
12. Se otorga un donativo a la Cruz Roja por N\$100.00
13. El empleado Juan Rodriguez nos paga el préstamo que le fué otorgado.

14. Vendemos mercancía por N\$3,500.00 más IVA; 50% a crédito y el resto en efectivo. El costo de ventas es de N\$200.00.

15. Se paga el IVA del mes.

Se pide:

- \* Registro de los asientos contables en esquemas de mayor.
- \* Realizar Balanza de Comprobación, Estado de Resultados y Balance General.

COMPANIA CUQUIS, S.A. DE C.V.  
ESQUEMAS DE MAYOR

E F E C T I V O

S)	35,000.00	I	2)	660.00
9)	500.00	I	4)	250.00
10)	100.00	I	8)	2,000.00
13)	250.00	I	11)	1,000.00
14)	1,925.00	I	12)	100.00
		I		

-----  
37,775.00 I 4,010.00

33,765.00 I  
-----I

I N V E N T A R I O

S)	1,250.00	I	6)	200.00
1)	3,000.00	I	7)	300.00
		I	14)	200.00
		I		
		I		
		I		

-----  
4,250.00 I 700.00

3,550.00 I  
-----I

C A P I T A L S O C I A L

I	S)	46,250.00
I		
I		
I		
I		
I		
I		

-----  
0.00 I 46,250.00

I 46,250.00  
I -----

P R O V E E D O R E S

7)	330.00	I	1)	3,300.00
11)	1,000.00	I		
		I		
		I		
		I		
		I		
		I		

-----  
1,330.00 I 3,300.00

I 1,970.00  
I -----

E Q U I P O D E R E P A R T O

3)	20,000.00	I
		I
		I
		I
		I
		I
		I

-----  
20,000.00 I 0.00

20,000.00 I  
-----I

D O C U M E N T O S P O R P A G A R

I	3)	22,000.00
I		
I		
I		
I		
I		
I		

-----  
0.00 I 22,000.00

I 22,000.00  
I -----

COMPANIA CUQUIS, S.A. DE C.V.  
 ESQUEMAS DE MAYOR

VENTAS		IVA P O R P A G A R	
I 5)	500.00	15)	400.00
I 10)	100.00	I 5)	50.00
I 14)	3,500.00	I 14)	350.00
I		I	
I		I	
I		I	
I		I	
0.00	I 4,100.00	400.00	I 400.00
I	4,100.00	I	0.00
I	=====	I	=====

COSTO DE VENTAS		R E N T A	
6)	200.00	6)	2,000.00
14)	200.00	I	
I		I	
I		I	
I		I	
I		I	
400.00	I 0.00	2,000.00	I 0.00
400.00	I	2,000.00	I
=====	I	=====	I

MOB. Y EQUIPO DE OFICINA		IVA P O R C O B R A R	
5)	10,000.00	1)	300.00
2)	600.00	2)	60.00
I		3)	2,000.00
I		I	
I		I	
I		I	
10,600.00	I 0.00	2,360.00	I 430.00
10,600.00	I	1,930.00	I
=====	I	=====	I



COMPANIA CUQUIS, S.A. DE C.V.  
 ESQUEMAS DE MAYOR

FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS				C L I E N T E S					
4)	250.00	I	13)	250.00	5)	550.00	I	9)	500.00
		I			14)	1,925.00	I		
		I					I		
		I					I		
		I					I		
		I					I		
	250.00	I		250.00		2,475.00	I		500.00
	0.00	I				1,975.00	I		
	=====	I				=====	I		

D O N A T I V O S			
12)	100.00	I	
		I	
		I	
		I	
		I	
		I	
	100.00	I	0.00
	100.00	I	
	=====	I	

COMPañIA CUGUIS, S.A. DE C.V.  
BALANZA DE COMPROBACION

CUENTA	DEBE	HABER
Efectivo	\$33,765.00	
Inventario	\$3,550.00	
Mobiliario y Equipo de oficina	\$10,600.00	
Capital social		\$46,250.00
Proveedores		\$1,970.00
IVA por cobrar	\$1,930.00	
Equipo de reparto	\$20,000.00	
Documentos por pagar		\$22,000.00
Ventas		\$4,100.00
Clientes	\$1,975.00	
Costo de ventas	\$400.00	
Renta	\$2,000.00	
Donativos	\$100.00	
Total	\$74,320.00	\$74,320.00

COMPañIA CUGUIS, S.A. DE C.V.  
ESTADO DE RESULTADOS  
DEL 1o. AL 31 DE DICIEMBRE DE 1993

	VENTAS	\$4,100.00
menos	COSTO DE VENTAS	\$400.00
	UTILIDAD BRUTA	\$3,700.00
menos	GASTOS GENERALES	
	Renta	\$2,000.00
	Donativo	\$100.00
		\$2,100.00
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$1,600.00

COMPANIA CUQUIS, S.A. DE C.V.  
 BALANCE GENERAL  
 AL 31 DE DICIEMBRE DE 1993.

ACTIVO

PASIVO

Circulante:

A corto plazo:

Efectivo \$33,765.00  
 Clientes \$1,975.00  
 Inventario \$3,550.00  
 IVA por cobrar \$1,930.00

Proveedores \$1,970.00  
 Documentos por pagar \$22,000.00

\$41,220.00

\$23,970.00

Fijo:

CAPITAL CONTABLE

Mobiliario y equipo de of. \$10,600.00  
 Equipo de reparto \$20,000.00

Capital Social \$46,250.00  
 Utilidad del ejercicio \$1,600.00

\$30,600.00

\$47,850.00

Total ACTIVO

\$71,820.00

Total PASIVO + CAPITAL

\$71,820.00

## CAPITULO VI

### COMPRA Y VENTA DE MERCANCIAS

En las operaciones de compraventa siempre existen dos precios, el de venta y el de costo.

El precio de venta es aquel al cual se concreta la operación con el cliente. El precio de costo representa la inversión que la empresa hizo por la cosa vendida. La diferencia entre los dos precios origina el resultado de la operación que puede ser utilidad, pérdida o cero de resultado, si los dos precios son iguales.

En el momento de efectuar la venta se conoce el precio de venta, pero no siempre se conoce el precio de costo. Si éste no se conoce, no puede registrarse el costo de venta de la operación y no puede determinarse su resultado.

Cuando no es posible conocer el costo de cada mercancía o producto o no es práctico o económico manejar el costo del producto por sus bajos valores y altos volúmenes de operaciones de venta, se utilizan los sistemas de comparación de inventarios; tal es el caso de las tiendas, almacenes de menudeo, tiendas de autoservicio, restaurantes, etc.

Cuando es posible conocer el costo de cada mercancía o producto se puede aplicar el SISTEMA DE INVENTARIOS PERPETUOS.

El sistema de comparación de inventarios tiene dos variantes:

EL METODO DE MERCANCIAS GENERALES Y METODO ANALITICO O FORMENORIZADO.

Para determinar el costo de las mercancías vendidas en estas dos variantes, se suman las compras al inventario inicial y se resta el inventario final. Este método presenta el inconveniente de que la determinación del costo de ventas se efectúa generalmente al final del ejercicio, cuando se practica un inventario de fin de año; por tanto, durante el ejercicio se carece de información relativa al costo de lo vendido y de los resultados de la operación de la empresa. Para manejar la información mensual de la empresa necesariamente se requeriría destinar el tiempo de trabajo a la toma de inventario mensual, que repercutiría en una baja de servicio a la clientela. Otro inconveniente es que el resultado de las ventas se conoce en forma global por el total de las mercancías vendidas. La administración requiere de información individual y oportuna de los costos por producto; por lo que este sistema no le proporciona dicha información. Por último no pueden detectarse las pérdidas de mercancías ya que mediante estos sistemas no se tiene la información sobre las existencias reales de los inventarios.

En el sistema de Inventarios Perpetuos el costo de la mercancía vendida si se obtiene individualmente multiplicando cada unidad vendida por su costo en particular. Este método tiene la ventaja de que el costo de las mercancías vendidas puede determinarse diariamente si es necesario y este método también proporciona información sobre la existencia de inventario por detalle. La administración por medio de este método cuenta con la información oportuna y significativa que le ayudará a tomar buenas decisiones que conduzcan a una administración con éxito.

## SISTEMAS DE COMPARACION DE INVENTARIOS

Como se ha señalado, el sistema de comparación de inventarios tiene dos métodos, el de MERCANCIAS GENERALES y el METODO ANALITICO O PORMENORIZADO.

### METODO DE MERCANCIAS GENERALES

Este método también se denomina de cuenta global y se maneja a través de una sola cuenta para el registro de las operaciones de compraventa la cual tiene los siguientes movimientos:

MERCANCIAS GENERALES	
CARGOS	ABONOS
1. Inventario al principio del ejercicio a precio de costo.	1. Importe de las mercancías vendidas durante el ejercicio a precio de venta.
2. Compras durante el ejercicio a precio de costo.	2. Devoluciones y rebajas sobre compras obtenidas durante el ejercicio a precio de costo.
3. Devoluciones y rebajas sobre ventas durante el ejercicio a precio de venta.	

Para ilustrar el método se suponen las siguientes operaciones para su registro:

1. Inventario inicial de	N\$	100.00
2. Se efectuaron compras brutas por		500.00
3. Se pagaron fletes y derechos por		60.00
4. Se obtuvieron descuento de los proveedores por		18.00
5. Se efectuaron devoluciones de la mercancías por		30.00

- |   |          |
|---|----------|
| 6. Las ventas brutas del ejercicio fueron de  | 1,000.00 |
| 7. Se otorgaron descuentos a los clientes por | 40.00    |
| 8. Los clientes devolvieron mercancía por     | 70.00    |

La cuenta de mercancías generales tendría los siguientes movimientos:

MERCANCIAS GENERALES			
CARGOS		ABONOS	
1. Inventario inicial	N\$100.00	1. Descuentos s/compras	N\$18.00
2. Compras brutas	500.00	2. Devoluciones s/compras	30.00
3. Fletes y derechos	60.00	3. Ventas	1,000.00
4. Descuentos s/ventas	40.00		
5. Devoluciones s/ventas	70.00		
TOTAL	770.00	TOTAL	1,048.00
			770.00
			278.00

La cuenta tiene cargo por N\$770.00 y créditos por N\$1,048.300 lo que produce un saldo acreedor de N\$278.00; ésto representa una mezcla de activos y resultados porque contiene movimientos a precio de costo y a precio de venta.

Para separar los resultados de los activos, se requiere incorporar el inventario final, que hasta éste momento se desconoce. Supongamos que el inventario final del ejercicio es de N\$180.00 a precio de costo.

Para incorporar el inventario se requiere efectuar el siguiente asiento:

Inventario de mercancías	DEBE N\$180.00	HABER
Mercancías generales		N\$180.00

Con lo cual, el nuevo saldo de la cuenta de mercancías generales es de N\$278.00 + N\$180.00 = N\$458.00 que representa la utilidad bruta obtenida como resultado de las operaciones del ejercicio.

La cuenta de mercancías generales, al igual que las cuentas de resultados deberán saldarse al fin del ejercicio contra la cuenta de pérdidas y ganancias.

La cuenta de inventario de mercancías (N\$180.00) al principiar el nuevo ejercicio se deberá saldar, traspasando su saldo a la cuenta de mercancías generales.

#### METODO ANALITICO O FORMENORIZADO

Este método proporciona una mejor información puesto que está basado en el uso de una cuenta especial destinada a cada clasificación de la operación de compraventa en la que intervienen:

Inventarios	Compras	Ventas
a) Inicial	a) Compras brutas	a) Ventas brutas
b) Final	b) Devoluciones s/compras	b) Devoluciones s/ventas
	c) Descuentos s/compras	c) Descuentos s/ventas
	d) Fletes y derechos, gastos, comisiones, acarreos, etc.	



Como se puede observar, las cuentas básicas indispensables para el funcionamiento del procedimiento son: Inventario, Compras y Ventas.

El procedimiento puede funcionar sólo con estas tres cuentas, pero para cumplir con la idea de pormenorizado o analítico éste se complementa con el movimiento de las cuentas antes descritas como se ejemplifica a continuación:

#### INVENTARIO DE MERCANCIAS

Cargos	Abonos
1. Inventario de Mercancías a precio de costo al principiar el ejercicio.	

El saldo de ésta cuenta debe ser deudor y no tiene otro movimiento durante el ejercicio; representa el total de la inversión en inventario de mercancías al principio del ejercicio.

#### COMPRAS BRUTAS

Cargos	Abonos
1. Importe de las facturas de proveedores por mercancías compradas a precio de costo.	

El saldo de esta cuenta debe ser deudor y representa las compras brutas que se han realizado. No representa las compras netas porque falta disminuir las devoluciones sobre compras y los descuentos que disminuyen el monto; deben registrarse por separado en este método que es analítico y requiere de información pormenorizada.

DEVOLUCIONES SOBRE COMPRAS

Cargos	Abonos
	1. Costo de la mercancía devuelta a precio de factura de los proveedores.

DESCUENTOS SOBRE COMPRAS

Cargos	Abonos
	1. Rebajas o descuentos obtenidos sobre compras que disminuyen el valor de las facturas del proveedor. Generalmente se obtienen por volumen de compras o por alguna concesión especial.

Las cuentas anteriores son de naturaleza acreedora, ésto es, deben tener saldo acreedor y disminuyen el importe de la cuenta "compras brutas". La suma de las cuentas compras brutas, devoluciones sobre compras y descuentos sobre compras, representan las compras netas a precio del proveedor antes de los gastos inherentes a la compra, como fletes y derechos, gastos aduanales, etc.

**GASTOS SOBRE COMPRAS**

Cargos	Abonos
<p>1. Importe de los fletes y derechos de importación, gastos aduanales, comisiones de agente, acarreo, etc., que originen la mercancía comprada.</p>	

El saldo de esta cuenta es de naturaleza deudora y representa los gastos sobre las compras que se han realizado desde el momento en que el proveedor embarca hasta que la mercancía es recibida en los almacenes de la entidad.

A las compras netas a precio del proveedor se les agrega el importe de ésta cuenta, que constituye parte del costo de las mercancías adquiridas.

Por tanto, el costo de las mercancías adquiridas se integra como sigue:

Compras Brutas		N\$	****, **
Menos:			
Devoluciones sobre Compras	N\$	****, **	
Descuentos sobre Compras		****, **	****, **
Compras netas al precio del proveedor			****, **
Mas:			
Gastos sobre Compras			****, **
Costo de las Compras Netas		N\$	****, **

VENTAS BRUTAS

Cargos

Abonos

1. Importe total de las facturas que amparan las mercancías vendidas.

El saldo de esta cuenta es de naturaleza acreedora y representa la venta bruta total que sea ha realizado. No representa la venta neta porque le falta disminuir las devoluciones de mercancías y los descuentos sobre ventas, que disminuyen el monto de esta cuenta; deben registrarse por separado en este método, como se ha señalado anteriormente.

**DEVOLUCIONES SOBRE VENTAS**

Cargos	Abonos
1. Valor de la mercancía devuelta por los cliente a precio de venta señalada en las facturas.	

**DESCUENTO SOBRE VENTAS**

Cargo	Abono
1. Rebajas sobre ventas que se otorgan a los cliente. generalmente se otorgan por volúmen de venta o alguna concesión especial o estrategia de comercialización.	

Las Ventas netas están integradas como sigue:

Ventas Brutas		N\$ ****.**,
Menos:		
Devoluciones sobre ventas	N\$ ****.**,	
Descuentos sobre Ventas	****.**,	****.**,
Ventas Netas		N\$ ****.**,

El Inventario Final no ha sido considerado. Al final del ejercicio será necesario practicar un inventario Físico para ser valuado a precio de compra ( costo), con el fin de determinar su monto.

Con el Inventario Final se tienen todos los elementos para determinar el costo de ventas, aplicando el siguiente razonamiento:

Inventario Inicial		N\$ ****,.**
Mas:		
Compras Netas:		
Compras Brutas	N\$ ****,.**	
Menos:		
Devoluciones sobre compras	(****,.**)	
Descuentos sobre compras	(****,.**)	****,.**
Menos:		
Inventario Final		****,.**
Costo de Ventas		N\$ ****,.**

COSTO DE VENTAS

CARGOS	ABONOS
1. Inventario Inicial	1. Devoluciones sobre compras
2. Compras Brutas	2. Descuentos sobre Compras
3. Gastos sobre Compras	3. Inventario Final de Mercan- cias, el cual debe de ser cargado a la cuenta Inventa- rio de Mercancías.

El saldo de la cuenta representa el costo de las mercancías vendidas determinadas bajo éste método.

Contablemente se registran: Inventario Inicial más Compras Netas menos Inventario Final.

#### SISTEMA DE INVENTARIOS PERPETUOS

El Sistema de Inventarios Perpetuos sólo tiene un método, que está basado en mantener información sobre las existencias y su valor en todo momento. Esto permite determinar el costo de lo vendido por el cálculo que resulta de multiplicar las unidades vendidas por su costo.

Toda entidad económica que necesite tener una buena información para su administración puede contar con este sistema.

Mediante este sistema:

- \* Se conoce permanentemente el monto de la inversión de los inventarios así como el nivel de existencia de cada mercancía o producto en particular, sin necesidad de tener que contarlos.
- \* Se determina el resultado de las operaciones de compraventa realizadas por producto o artículo, sin necesidad de conocer el valor total del inventario.
- \* Al mantener un inventario perpetuo por artículo o producto, en el que se conocen las compras, ventas y existencias en forma permanente, se puede responsabilizar a las personas que tiene bajo su custodia los inventarios.
- \* Se puede obtener información sobre la utilidad que se obtiene por las ventas realizadas por mercado, área geográfica, etc.

Este método funciona con tres cuentas que son: Almacén, Ventas y Costo de Ventas.

La cuenta de mayor "Almacén", tiene subcuentas destinadas a cada producto en particular al que se le lleva cuenta y razón de todo su movimiento de compras, ventas y existencias, tanto en unidades como en valor.

En el Sistema de Inventarios Perpetuos se produce un asiento esencial que lo caracteriza y es el que cuantifica el costo de lo vendido; este costo se obtiene multiplicando las unidades vendidas por el costo de cada producto o mercancía en particular. Este asiento transfiere a resultados parte del costo de la inversión en inventarios, cargándose la cuenta de costo de ventas y abonándose la cuenta almacén. Con el asiento anterior se mantiene la cuenta almacén con el importe de la inversión real y se determinan los resultados de las operaciones de compraventa en los resultados de la entidad económica.



## PREGUNTAS Y PROBLEMAS

1. ¿Cuántos precios hay en las operaciones de compraventa, y que representan cada uno de ellos?
2. ¿Qué representa la utilidad o pérdida?
3. ¿En qué momento se conocen el precio de venta y de costo?
4. ¿Cuándo no se conoce el costo por cada producto. Cómo se determina el costo de lo vendido?
5. ¿Qué sistema se aplica para conocer el costo de cada producto?
6. ¿Cómo se obtiene el costo de ventas en el sistema de comparación de inventarios?
7. ¿Qué inconveniente tiene este sistema?
8. ¿Cómo se obtiene el costo de lo vendido en el método de inventarios perpetuos?
9. ¿A través de qué cuentas se maneja el sistema de mercancías generales?
10. ¿Cómo se determina la utilidad o pérdida bruta en este método?
11. ¿Qué proporciona el método analítico?
12. ¿Cómo están integradas las compras?
13. ¿Con qué cuentas se maneja este método?
14. ¿Cómo se conoce el detalle de los productos que se tienen manejando el método de inventarios perpetuos?
15. Con el método de mercancías generales determine la utilidad o la pérdida bruta de estas operaciones:

▪ Inventario Inicial	N\$500.00
▪ Compras Brutas	2500.00
▪ Se efectuaron gastos s/compras por	300.00
▪ Se obtuvieron descuentos de los proveedores por	90.00
▪ Se devolvieron mercancías a los proveedores	150.00
▪ Las ventas brutas fueron de	5,000.00
▪ Se otorgaron descuentos a los clientes por	200.00
▪ Los clientes devolvieron mercancía por	350.00
▪ El Inventario Final fue de	900.00

16. ¿Cuánto suma la venta neta de las operaciones anteriores?

17. ¿A cuánto asciende el costo de ventas de las operaciones anteriores?

## **R E S P U E S T A S .**

1. En las operaciones de compra-venta siempre existen dos precios; el de venta y el de costo. El de Venta es aquél al cual se concerta la operación con el cliente mientras que el precio del costo representa la inversión que la empresa hizo por la unidad vendida.
2. La diferencia entre el precio de venta y el precio de costo.
3. El precio de venta se conoce en el momento de efectuar la venta, pero no siempre se conoce el precio de costo.
4. Por el sistema de comparación de inventarios.
5. El sistema de inventarios perpetuos.
6. El costo de ventas se obtiene al sumar las compras al inventario inicial y restar el inventario final.
7. Que el costo de ventas se obtiene a fin de año cuando se practica un inventario físico y durante el año se carece de información sobre el resultado de las operaciones.
8. El costo de ventas se obtiene multiplicando las unidades vendidas por su costo unitario.
9. Se maneja a través de la cuneta denominada Mercancías Generales.

## **R E S P U E S T A S.**

1. En las operaciones de compra-venta siempre existen dos precios; el de venta y el de costo. El de Venta es aquél al cual se concerta la operación con el cliente mientras que el precio del costo representa la inversión que la empresa hizo por la unidad vendida.
2. La diferencia entre el precio de venta y el precio de costo.
3. El precio de venta se conoce en el momento de efectuar la venta, pero no siempre se conoce el precio de costo.
4. Por el sistema de comparación de inventarios.
5. El sistema de inventarios perpetuos.
6. El costo de ventas se obtiene al sumar las compras al inventario inicial y restar el inventario final.
7. Que el costo de ventas se obtiene a fin de año cuando se practica un inventario físico y durante el año se carece de información sobre el resultado de las operaciones.
8. El costo de ventas se obtiene multiplicando las unidades vendidas por su costo unitario.
9. Se maneja a través de la cuneta denominada Mercancías Generales.

10. La utilidad o pérdida bruta se determina incorporando el inventario final valuado a precio de costo en la cuenta Mercancías Generales. Si su saldo es deudor representará una pérdida, y si es acreedor utilidad.

11. Proporciona un mayor análisis de las operaciones, utiliza una cuenta de mayor para cada concepto que interviene en la operación de compraventa.

12. Las compras incluyen las compras brutas, los gastos sobre compra, los descuentos y las devoluciones que se efectúen.

13. \* Inventario de mercancía  
\* Compras brutas  
\* Devoluciones sobre compras  
\* Descuentos sobre compras  
\* Gastos sobre compras  
\* Ventas brutas  
\* Devoluciones sobre ventas  
\* Descuentos sobre ventas

14. La cuenta almacén tiene auxiliares donde se lleva el análisis de los movimientos en unidades y valores de cada producto.

15. La utilidad bruta es de N\$2,290.00

16. La venta neta es de N\$4,450.00

17. El costo de ventas es de N\$2,160.00

## CAPITULO VII

### METODOS DE VALUACION DE INVENTARIOS

Existen varios métodos de valuación sustentados en varios principios de contabilidad, siendo tres los que generalmente se emplean en entidades comerciales: Costo promedio, Primeras entradas, primeras salidas y Ultimas entradas, primeras salidas. Cada empresa deberá seleccionar el que más se adecúe a su operación y características, tomando en cuenta que debe ser aplicado consistentemente.

#### COSTO PROMEDIO

Como su nombre lo indica, el costo promedio representa la media aritmética o promedio obtenido de dividir el importe acumulado de la compra de una mercancía, entre el número de artículos adquiridos.

Como sucede frecuentemente, el inventario de un artículo en particular ha sido comprado en distinto tiempo y a diferentes precios por unidad. Para obtener el costo promedio se divide el valor de inventario de la mercancía en particular entre el número de unidades obteniéndose un costo promedio unitario que debe utilizarse tanto para valuar los inventarios como para valuar el costo de venta.

Con este método se valúa el costo de lo vendido al precio unitario del inventario final. El costo promedio tiene dos modalidades de cálculo: El costo promedio ponderado y El costo promedio móvil.

El costo promedio ponderado es usado cuando se valúa el inventario en una base periódica, por ejemplo, cada mes. El inventario inicial y las compras netas se suman en unidades e importes y se dividen obteniéndose un costo promedio ponderado que sirve para valuar las unidades vendidas.

Para ilustrar lo anterior se presenta el siguiente ejemplo:

El auxiliar de la cuenta de almacén correspondiente a la mercancía "A", presenta la siguiente información antes de registrar la venta de Enero que fue de 1,000 unidades:

COSTO PROMEDIO PONDERADO									
MERCANCIA "A"									
FECHA	CONCEPTO	U N I D A D E S			COSTO UNIT.		I M P O R T E		
		DEBE	HABER	SALDO	COMPRA	PROM.	DEBE	HABER	SALDO
31/12	Inventario			1000		150			150000
7/1	Compra	500		1500	165		82500		232500
21/1	Compra	750		2250	215	175	161250		393750
31/1	Venta		1000	1250		175		175000	218750

Para valuar el Costo de Ventas del mes de Enero es necesario determinar el costo unitario promedio, que se obtiene dividiendo el valor del inventario entre el total de unidades:

$$\text{Ns}393,750 / 2,250 \text{ piezas} = \text{Ns}175 \text{ Costo unitario promedio ponderado}$$

El Costo de ventas del mes de Enero se determina multiplicando las unidades vendidas, que fueron 1,000 piezas por el costo unitario promedio ponderado de N\$175, obteniéndose un costo total de N\$175,000, el cual debe registrarse en el auxiliar. De esta forma, aparece un nuevo saldo que representa las existencias de 1,250 piezas valuadas a un costo unitario promedio ponderado de N\$175 con un valor del inventario de N\$218,750.

Como se ha mencionado anteriormente, aplicando esta modalidad de cálculo, se valúan las unidades vendidas al mismo costo unitario promedio en que están valuadas las existencias del inventario.

El costo promedio móvil se emplean cuando las existencias y el costo de venta se valúan permanentemente al está los costos promedios al día, a través del sistema de inventarios perpetuos.

A fin de ilustrar lo anterior se presenta el siguiente ejemplo. Se toman como base las mismas cifras empleadas en el ejemplo del costo promedio ponderado, con la variante de que las mil unidades vendidas, en vez de ser valuadas a fin del mes, serán valuadas en la fecha de la venta; se supone que las cifras de ventas fueron:

- 300 piezas el 3 de Enero
- 400 el 10 de Enero
- 300 el 28 de Enero



COSTO PROMEDIO MOVIL

MERCANCIA "A"

FECHA	CONCEPTO	U N I D A D E S			COSTO UNIT.		I M P O R T E		
		DEBE	HABER	SALDO	COMPRA	PROM.	DEBE	HABER	SALDO
31/12	Inventario			1000		150			150000
3/1	Venta		300	700				45000	105000
7/1	Compra	500		1200	165	156.25	82500		187500
10/1	Venta		400	800				62500	125000
21/1	Compra	750		1550	215	184.68	161250		286250
28/1	Venta		300	1250				55400	230850

El costo de ventas determinado a través del costo promedio móvil es como sigue:

FECHA	PIEZAS VENDIDAS	COSTO UNITARIO PM	IMPORTE
3/1	300	N\$150.00	N\$45,000.00
10/1	400	N\$156.25	N\$62,500.00
28/1	300	N\$184.68	N\$55,400.00
	1,000		N\$162,900.00

#### DIFERENCIA ENTRE EL COSTO PROMEDIO PONDERADO Y EL MOVIL

Para determinar las diferencias se comparan sus resultados como sigue:

	PROMEDIO PONDERADO	PROMEDIO MOVIL	DIFERENCIA
INVENTARIO INICIAL	N\$150,000.00	N\$150,000.00	-
MAS:			
COMPRAS	N\$243,750.00	N\$243,750.00	-
	N\$393,750.00	N\$393,750.00	-
MENOS:			
COSTO DE VENTAS	N\$175,000.00	N\$162,900.00	N\$12,100.00
INVENTARIO FINAL	N\$218,750.00	N\$230,850.00	N\$12,100.00

Como puede observarse, la diferencia proviene de la valuación del costo de ventas. El costo de ventas aumenta cuando se calcula por medio del costo de ventas ponderado porque el precio unitario de compra se ha incrementado y éste se absorbió en todas las unidades, incluyendo las del Inventario Inicial, lo que produjo un incremento en el costo unitario promedio para la valuación de las unidades vendidas. En el promedio móvil, parte del efecto del incremento del precio unitario de las compras que se realizaron durante el mes se quedó en el inventario porque ya habían sido valuadas las unidades vendidas a costos unitarios promedios menores.

En la modalidad del costo promedio móvil, cuando hay incrementos o decrementos en los precios unitarios, no coincide exactamente la valuación de las unidades vendidas con el costo promedio en que están valuadas las existencias del inventario. En este caso, las existencias están valuadas a un costo unitario de N\$184.68 y para las unidades vendidas resultó un costo unitario promedio del mas de N\$162.90.

En la modalidad del costo promedio ponderado resultó un costo unitario de N\$175.00 para valuar tanto las existencias del inventario como el costo de las unidades vendidas.

**PEPS: PRIMERAS ENTRADAS, PRIMERAS SALIDAS**

El método PEPS se basa en que los primeros artículos que entran en el almacén son los primeros que salen, por lo que las existencias están representadas por las últimas entradas y, por tanto, están valuadas a los últimos precios de adquisición.

MERCANCIA "A"		Unidad Pieza		
Fecha	Concepto	Unidades	Costo unitario	Importe
31/12	Inventario	10	N\$60.00	N\$600.00
24/01	Compras	10	N\$70.00	N\$700.00
29/01	Compras	15	N\$80.00	N\$1,200.00
		35		N\$2,500.00

Supongamos que se venden el día último de Enero 5 unidades a un precio de N\$200.00 que nos da un total de N\$1000.00. Para obtener la utilidad de esta venta efectuaríamos la siguiente operación:

Venta	N\$1000.00
Costo	N\$300.00
UTILIDAD	N\$700.00

El costo lo obtuvimos multiplicando el número de unidades vendidas, que es de 5, por el costo unitario de las unidades que primero entraron y que fue de N\$60.00 cada una.

Este método es el menos adecuado para llevarlo en épocas de constante alza de precios ya que se correría el riesgo de que las empresas se descapitalizarán en razón de que habría mayores utilidades, y el pago de Impuesto sobre la Renta, la participación a los trabajadores y el reparto de dividendos sería sobre bases falsas.

Por otra parte, la reposición de la mercancía vendida que se consideró a un costo de N\$60.00 por unidad, la entidad tendría que adquirirla al último precio que es de N\$80.00 por cada unidad.

## UEPS: ULTIMAS ENTRADAS, PRIMERAS SALIDAS

El modelo UEPS se basa en que los últimos artículos que entran en el almacén son los primeros en salir por lo que las existencias están representadas por las primeras entradas en el almacén, y por tanto, están valuadas a los precios unitarios de adquisición más antiguos.

Los artículos que se han vendido y que deben cargarse a resultados como un costo de ventas, están representados por las últimas compras del periodo, y por tanto, deben valuarse a los precios de las últimas compras.

El valor del inventario está integrado por diferentes capas de existencias que tienen diferente costo unitario.

El movimiento y el manejo físico de los artículos no necesariamente tiene que coincidir con las capas del inventario en que están valuadas las existencias.

Este método consiste en lo siguiente:

Consideremos las compras del ejercicio anterior

MERCANCIA "A"		Unidad Pieza		
Fecha	Concepto	Unidades	Costo unitario	Importe
31/12	Inventario	10	N\$60.00	N\$600.00
24/01	Compras	10	N\$70.00	N\$700.00
29/01	Compras	15	N\$80.00	N\$1,200.00
		35		N\$2,500.00

Ahora consideremos también la venta de 5 unidades al precio de N\$200.00 lo cual nos da N\$1,000.00.

Para determinar la utilidad empleando este método haríamos lo siguiente:

Venta	N\$1,000.00
Costo	N\$400.00
UTILIDAD	N\$600.00

El costo lo obtuvimos multiplicando las unidades vendidas que fueron 5, por el último precio que fue de N\$80.00 por cada unidad. Este método es el más conveniente en épocas en que los precios sufren cambios frecuentes.

#### REVELACION DEL METODO EMPLEADO

Es necesario aclarar que las empresas tienen el derecho de escoger el método de valuación que más les convenga; sin embargo, lo anterior no quiere decir que puedan estar cambiando de método a su entera voluntad.

Si después de escoger uno de ellos desearan cambiar de método por convenir así a sus intereses, necesitan pedir autorización por escrito a las autoridades hacendarias, exponiendo sus motivos.

Si los argumentos son de peso, las autoridades de hacienda les darán su autorización para cambiar de método. Tomando en cuenta que se hubiese efectuado un cambio en el método utilizado, deberá revelarse este hecho en el Estado de Situación Financiera indicando los efectos que produjo el cambio en el valor de los inventarios y en los resultados del ente económico.

Es muy importante que la administración de la empresa conozca el método de valuación empleado. Así mismo el lector de la información financiera tiene que conocer cuáles han sido las reglas particulares de valuación de los inventarios debido a que generalmente en las empresas comerciales e industriales la inversión en los inventarios y la determinación en el costo de ventas tienen una influencia significativa en la situación financiera y en los resultados de la entidad económica. Cabe recordar que lo anterior se encuentra apoyado en los principios de revelación suficiente y los relativos a los requisitos generales de importancia relativa y consistencia.

## PREGUNTAS Y PROBLEMAS

1. ¿En qué principios de Contabilidad están sustentados los métodos de valuación de inventarios?
2. ¿Cómo se selecciona el método de valuación de inventarios?
3. Cuando se cambia el método de valuación, ¿Qué debe hacerse?
4. ¿Qué representa el costo promedio?
5. ¿Qué se valúa con el costo promedio?
6. ¿Qué modalidad de cálculo tiene el costo promedio?
7. ¿En qué se basa el método de valuación de inventarios de PEPS?
8. ¿En qué se basa el método de UEPS?
9. ¿Por qué es necesario revelar el método empleado?



## RESPUESTAS.

1. En los principios de período contable, realización, valor histórico original y consistencia.
2. Cada empresa en particular debe estudiar que métodos se adecúan a sus necesidades de operación y características, tomando en cuenta que debe ser aplicado consistentemente.
3. Debe revelarse el cambio de método de valuación de los inventarios con una nota en los Estados Financieros.
4. Representa la media aritmética o promedio obtenido de dividir el importe de las compras entre el número de artículos adquiridos.
5. Se valúan con el costo promedio tanto las unidades que están en el inventario como las unidades que han sido vendidas.
6. El costo promedio ponderado y el costo promedio móvil.
7. En que los primeros artículos en entrar son los primeros en salir.
8. Se basan en que los últimos artículos que entran son los primeros en salir.

9. Es muy importante debido a que los métodos dan diferentes resultados tanto en la valuación del inventario como en la determinación del costo de lo vendido.

## CAPITULO VIII.

### CATALOGO DE CUENTAS.

El conjunto de cuentas que se manejan en un ente económico se llama "CATALOGO DE CUENTAS".

Es importante tener un catálogo de cuentas que ofrezca flexibilidad para poder crecer cuando la empresa se expanda o se desarrolle.

La contabilidad a través de un proceso de captación de operaciones mide, clasifica, registra y resume con claridad. Para que esto pueda realizarse, se requiere de un catálogo adecuado a la operación del negocio, con flexibilidad para irse adecuando ordenadamente según las necesidades del negocio.

Para el registro de las operaciones en sistemas electrónicos de procedimiento de datos, esto es indispensable ya que de no contar con un catálogo y un código, la computadora no puede procesar las operaciones ni producir la información que se le programe. En sistemas de registro directo (máquinas de contabilidad) o manuales, también es necesario porque facilita el trabajo por tener un orden y una identificación numérica de las cuentas.

Un catálogo de cuentas debe tener un orden y es preciso que las cuentas se agrupen por su naturaleza: cuentas de Activo, cuentas de Pasivo, cuentas de Capital, cuentas de Ingresos, Cuentas de Costos, cuentas de gastos. Esto facilita su localización al clasificar la operación, al hacer el registro y el resumen.

Dentro de su naturaleza también debe haber un orden que atienda a diferentes propósitos, como sigue:

Las Cuentas de Activo también deben clasificarse en dos grandes grupos. El primero atiende a su convertibilidad en efectivo y se denomina activo circulante; por tanto, la primera cuenta será la de caja que representa el efectivo con que cuenta la empresa. El segundo grupo reúne las inversiones o adeudos a favor de la empresa que se transformarán en efectivo en un plazo mayor de un año, como los documentos por cobrar a más de un año, inversiones a largo plazo, etc., así como los activos que se han adquirido y representan bienes tangibles para la producción, venta de mercancías y servicios propios del negocio cuyo tiempo de uso o consumo se estime que sea prolongado, como las inversiones en terrenos, maquinaria, muebles, etc., y que se denominan activos no circulante. Dentro de éste grupo existen conceptos que representan gastos de la empresa y que deben diferirse para participar en varios ejercicios y con frecuencia se les denomina cargos diferidos.

Las Cuentas de Pasivo también se clasifican en dos grandes grupos. Las que tienen vencimiento en un lapso de una año se denominan pasivos circulantes o a corto plazo; las que tienen vencimiento a más de un año se denominan pasivos no circulantes y dentro de éstos grupos se muestran en primer lugar los conceptos que tienen un mayor grado de exigibilidad, como los documentos por pagar antes de las cuentas por pagar a proveedores.

De éstos dos grupos nace un tercer grupo de conceptos que pueden considerarse como un pasivo en la fecha determinada pero que se convierten en ingresos con el transcurso del tiempo. Entre ellos figuran los intereses cobrados por anticipado, que son un pasivo si nuestro deudor liquida su adeudo anticipadamente o se transformará en ingreso si nos paga al vencimiento de la deuda. a este grupo se le denomina créditos diferidos.

Las Cuentas de Capital se agrupan principiando con las aportaciones de los accionistas y dueños para continuar con las reservas y las cuentas de utilidades o pérdidas.

Las Cuentas de Ingresos se separan también en dos grupos. El primero agrupa las cuentas que se establecen como consecuencia de sus operaciones normales, y el segundo grupo atiende a los ingresos esporádicos, no relacionados directamente con las operaciones de su objeto social, a las que se les denomina "Otros Ingresos".

Los conceptos de Costos agrupan las cuentas necesarias para determinar el costo de los productos o servicios vendidos.

Por último, las Cuentas de Gastos también se clasifican en dos grandes grupos. El primero reúne las cuentas de gastos que representan erogaciones normales del negocio como consecuencia de su operación normal, y el segundo grupo incluye los gastos esporádicos no relacionados directamente con las operaciones de su objeto social y que se denominan "Otros Gastos".

También se acostumbra mostrar en un grupo especial el Impuesto sobre la renta y el P.T.U.

Para construir el catálogo y darle orden y flexibilidad se destina el primer código a:

- 0 ACTIVOS
- 1 PASIVOS
- 2 CAPITAL
- 3 INGRESOS
- 4 COSTOS
- 5 GASTOS
- 6 OTROS INGRESOS Y OTROS GASTOS
- 7 P.T.U.
- 8 I.S.R.

Posteriormente se deben formar los grupos señalados en los párrafos anteriores como sigue:

#### CATALOGO DE CUENTAS.

- 0           ACTIVOS
- 1           Primer grupo: Circulantes
- 0101       Caja
- 0102       Bancos
- 0110       Documentos por Cobrar
- 0111       Clientes
- 0112       Deudores Diversos
- 0113       Intereses por cobrar
- 0119       Provisión para cuentas de cobro dudoso
- 0120       Almacén
- 0121       Inventario de mercancías
- 0129       Provisión para inventarios de poco movimiento y obsoletos
- 0130       Seguros pagados por anticipado
- 0131       Papelería y útiles de escritorio
- 0132       Intereses pagados por anticipado
- 0133       Rentas pagadas por anticipado
- 0134       Propaganda y publicidad

2 Segundo grupo: No circulante  
 0201 Deudores hipotecarios  
 0212 Depósitos en garantía  
 0221 Mobiliario y equipo  
 0222 Equipo de reparto  
 0223 Edificio  
 0224 Terreno  
 0231 Depreciación mobiliario y equipo  
 0232 Depreciación equipo de reparto  
 0233 Depreciación de edificio  
 0261 Gastos de instalación y organización

1 PASIVOS  
 1 Primer grupo: Circulantes  
 1100 Préstamos bancarios  
 1101 Documentos por pagar  
 1102 Proveedores  
 1103 Acreedores diversos  
 1104 Intereses por pagar  
 1105 Gastos acumulados  
 1106 Impuestos acumulados  
 1107 IVA  
 1108 ISR por pagar  
 1109 Dividendos por pagar  
 1110 Préstamos de accionistas

2 Segundo grupo: No circulantes  
 1201 Acreedores hipotecarios

2 CAPITAL  
 2001 Capital  
 2002 Cuenta particular del dueño  
 2101 Pérdidas y ganancias  
 2201 Reserva de reinversión de utilidades  
 2300 Utilidades acumuladas de años anteriores

3 INGRESOS  
 3001 Ventas  
 3060 Ventas brutas  
 3061 Devoluciones sobre ventas  
 3062 Descuentos sobre ventas

4 COSTO  
 4001 Costo de ventas  
 4050 Mercancías generales  
 4060 Compras brutas  
 4061 Devoluciones sobre compras  
 4062 Descuentos sobre compras  
 4063 Gastos sobre compras

5 GASTOS  
 5001 Gastos de venta  
 5002 Gastos de administración

6	OTROS INGRESOS Y OTROS GASTOS
6101	Gastos y productos financieros
6201	Otros gastos y productos
7	P.T.U.
7101	P.T.U.
8	ISR
8101	ISR

Como puede observarse, atendiendo a un razonamiento se ha construido un catálogo de cuentas de cuatro dígitos. Cada empresa según sus necesidades particulares de operación, deberá preparar un catálogo de cuentas sobre una base razonada y con la flexibilidad suficiente para un crecimiento futuro.



## CONCLUSIONES.

La importancia de unas buenas bases en el desarrollo de cualquier actividad, oficio o profesión en la vida de los seres humanos son vitales para un ejercicio óptimo así como el ser parte de unos cimientos firmes para continuar estudiando y construyendo sobre ellos día a día y lograr niveles de excelencia tanto personal como profesionalmente.

Con ésta recopilación se pretendió sentar esos cimientos de los que se habló con anterioridad y despertar en otros el interés de aportar nuevas ideas a ésta recopilación con el fin de hacerla de utilidad de acuerdo a la realidad contable que se vive a diario por la evolución misma de los eventos económicos que nos rodean así como la vida misma.

Con el estudio del primer capítulo se logró adentrar al alumno en lo que es la profesión contable así como concientizarlo de la ética con que debe guiarse en su desarrollo profesional día con día.

A través del capítulo II, el alumno comprendió la forma en que surgen los datos tanto interna como externamente y su procesamiento apegado a los Principios de Contabilidad generalmente aceptados obteniendo información financiera con el fin de lograr una adecuada toma de decisiones acorde con los objetivos de la empresa.

Con el estudio del capítulo III, el alumno aprendió a plasmar la información financiera obtenida en los Estados Financieros. Estudiando más a fondo el Estado de Resultados y el Balance General, por la importancia que éstos representan para las diferentes entidades.

A través del capítulo IV, el alumno aprendió y practico la forma de registro de los datos obtenidos por las transacciones y evolución diaria de toda entidad.

Por la importancia que el Impuesto al Valor Agregado implica en las transacciones de toda empresa, este capítulo logró darle un conocimiento a fondo al alumno de dicho impuesto, no sólo en su registro contable, sino también en el aspecto fiscal que lo delimita.

Con el estudio del capítulo VI, el alumno conoció y comprendió los sistemas de manejo de mercancías siendo así capaz de determinar cuál de ellos utilizar según las condiciones propias de cada entidad.

Con el capítulo VII el alumno conoció y aplicó los métodos de valuación de inventario así como el registro de sus operaciones.

El objetivo de concluir este libro con el capítulo sobre Catálogo de cuentas, fue básicamente enseñar al alumno a elaborar su propio catálogo de cuentas de alguna empresa elaborada por ellos habiendo conocido previamente la forma de tratar la información de acuerdo al giro y actividad de cada empresa. Este catálogo pretende ser el puente entre este libro preponderadamente conceptual, y la continuación de sus estudios en la carrera de Licenciado en Contaduría pero en una forma más práctica aplicando los conocimientos adquiridos.

## BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

GUAJARDO GERARDO  
CONTABILIDAD FINANCIERA  
EDITORIAL MC.GRAW HILL  
MEXICO  
1992.

MEIGS-JOHNSON MEIGS  
CONTABILIDAD. LA BASE PARA LAS DECISIONES GERENCIALES  
EDITORIAL MC.GRAW HILL  
MEXICO  
1987.

MONROY MENDOZA LUIS  
INTRODUCCION A LA CONTADURIA  
UNIVERSIDAD ANAHUAC  
MEXICO

MONROY MENDOZA LUIS  
FUNDAMENTOS DE CONTABILIDAD I  
UNIVERSIDAD ANAHUAC  
MEXICO

MORENO FERNANDEZ JOAQUIN  
CONTABILIDAD FINANCIERA I. CONTABILIDAD BASICA  
EDITORIAL MC.GRAW HILL  
MEXICO  
1990.

MORENO FERNANDEZ JOAQUIN  
LAS FINANZAS EN LA EMPRESA  
EDITORIAL MC.GRAW HILL  
MEXICO  
1988.

RAMIREZ PADILLA DAVID NOEL  
CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA  
EDITORIAL MC.GRAW HILL  
MEXICO  
1991.

SASTRIAS MARCOS  
CONTABILIDAD  
EDITORIAL ESFINGE  
MEXICO  
1975.

LEY DEL IVA 1993.  
EDICIONES FISCALES ISEF,S.A.

PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS

INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS A.C.

MEXICO

1993.

CODIGO DE ETICA PROFESIONAL

INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS A.C.

MEXICO

1993.

DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA

MADRID

1970.