



**Nombre de alumno: Maritza Arabeli  
Pérez Santiz**

**Nombre del profesor: Yaneth Del  
Roció Espinosa Espinosa**

**Nombre del trabajo: Super Nota.**

**Materia: Contabilidad intermedia.**

**Grado: 5to. cuatrimestre.**

**Grupo: sábado**

# INVENTARIOS.

### Concepto de inventarios

El inventario es el almacenamiento de bienes y productos. En manufactura, los inventarios se conocen como SKU (Stockkeeping Units) y se mantiene en un sitio de almacenamiento. Los SKU comúnmente consiste en:

- Materias primas
- Productos en proceso
- Productos terminados
- Suministros

### Características del Inventario

- Varios aspectos del inventario requieren preparación detallada.
1. Uno se refiere a diferentes tipos de inventario.
  2. Está relacionado con los diferentes enfoques acerca del nivel adecuado de inventario que se mantiene en ciertas áreas funcionales de la empresa.
  3. Es la relación entre el nivel de inventario y la inversión financiera requerida.



# METODOS DE VALUACION.

- Por Identificación Específica.
- Método PEPS - Primeros en Entrar, primeros en salir.
- Método UEPS - Últimos en Entrar, Primeros en Salir.
- Método de Costo Promedio Constante.

Fecha	Detalle	Entradas		Salidas		Saldo			
		Unid	Unitario	Costo	Unid	Unitario	Costo		
Ene 1	Inventario	10,000	1.00	10,000			10,000	10,000	
25	Compra	4,000	1.10	4,400			14,000	14,400	
31					4,000	1.00	10,000	10,400	
Feb 1	Compra	14,000	1.20	16,800			24,000	27,200	
28	Salida				4,400	1.00	19,600	22,800	
Mar 31	Salida				1,600	1.00	1,600		
					2,600	1.10	2,860	15,400	18,340
Abr 3 0	Salida				1,400	1.10	1,540		
					3,200	1.20	3,840	10,800	12,960
May 1	Compra	10,000	1.40	14,000			20,800	26,960	
31	Salida				4,400	1.20	5,280	16,400	21,680
Jun	Salida				4,200	1.20	5,040	12,200	16,640

### ULTIMAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS

Valuación del inventario - Últimas entradas, primeras salidas, UEPS									
Recibidos - Entradas			Entregados - Salidas			Saldo - Existencias			
Fecha	Cantidad	Precio unitario	Importe	Cantidad	Precio unitario	Importe	Cantidad	Precio unitario	Importe
Dic 1							100.00	\$10.00	\$1,000.00
3	50.00	\$11.00	\$550.00				100.00	\$10.00	
							50.00	\$11.00	\$1,550.00
5				25.00	\$11.00	\$275.00	100.00	\$10.00	
							25.00	\$11.00	\$1,275.00
7				25.00	\$11.00	\$275.00	35.00	\$10.00	\$350.00
				65.00	\$10.00	\$650.00			
9	100.00	\$12.00	\$1,200.00				35.00	\$10.00	
							100.00	\$12.00	\$1,550.00
11				70	\$12.00	\$840.00	35.00	\$10.00	
							30.00	\$12.00	\$710.00

### PRIMERAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS

CONTROL DE INVENTARIO CON MÉTODO PEPS										
Producto: XXXXXXXXXXXX										
Método de valuación: PEPS										
Proveedor: XXXXXXXXXXXX					Ubicación: Almacén general					
OPERACIÓN		ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
No.	Fecha	Unidades	Costo unitario	Total	Unidades	Costo unitario	Total	Unidades	Costo unitario	Total
1	01/08/2019	500	\$10.00	\$5,000.00	.....	.....	.....	500	\$10.00	\$5,000.00
2	05/08/2019	.....	.....	.....	400	\$10.00	\$4,000.00	100	\$10.00	\$1,000.00
3	08/08/2019	500	\$12.00	\$6,000.00	.....	.....	.....	600	.....	\$7,000.00
4	09/08/2019	.....	.....	.....	40	\$10.00	\$400.00	560	.....	\$6,600.00

# PRECIO PROMEDIO

El precio de venta promedio es el costo que en promedio se vende un producto. Esta métrica se puede aplicar de manera restringida a un producto o servicio o, de manera más extensa, a todo un mercado.



# CONTROL, PRINCIPIOS Y REGLAS DE VALUACION Y PRESENTACION.

## REGLAS DE PRESENTACION

- El renglón de efectivo debe mostrarse en el balance general como la primera partida del activo circulante. Si su disponibilidad es a plazo mayor de un año o su destino está relacionado con la adquisición de activos no circulantes o con la amortización de pasivos a largo plazo, se presentará fuera del activo circulante.
- Los cheques librados con anterioridad a la fecha de los estados financieros formarán parte del renglón de efectivo.



## REGLAS DE VALUACIÓN

- Todos los activos y pasivos financieros resultantes de cualquier tipo de instrumento financiero en el cual participa una entidad deben ser valuados de acuerdo a su valor razonable.

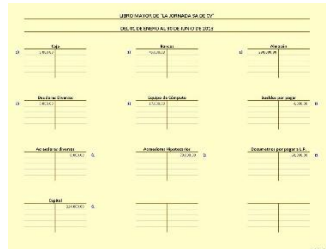
# MERCANCIAS EN TRANSITO Y CONSIGNAS.

## Mercancías en Consignación

- Contrato de comisión mercantil en el cual se establecen de manera clara, las condiciones sobre las que se realizarán este tipo de operaciones.
- 1.- Condiciones y tipo de mercancías que se enviarán.
- 2.- Si existe autorización, y el monto máximo por el que se podrán efectuar gastos para la conservación de las mercancías.
- 3.- Comisión que se otorgará al comisionista.

# EJERCICIOS PRACTICOS.

TARJETAS VALORIZADAS PARA CONTROL DE EXISTENCIA											
ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VALOR TOTAL
11	10/10/2007	Por compra de mercancías	100	100	100	100	100	100	100	100	100
12	10/10/2007	Por compra de mercancías	100	100	100	100	100	100	100	100	100
13	10/10/2007	Por compra de mercancías	100	100	100	100	100	100	100	100	100
14	10/10/2007	Por compra de mercancías	100	100	100	100	100	100	100	100	100
15	10/10/2007	Por compra de mercancías	100	100	100	100	100	100	100	100	100
16	10/10/2007	Por compra de mercancías	100	100	100	100	100	100	100	100	100
17	10/10/2007	Por compra de mercancías	100	100	100	100	100	100	100	100	100
18	10/10/2007	Por compra de mercancías	100	100	100	100	100	100	100	100	100
19	10/10/2007	Por compra de mercancías	100	100	100	100	100	100	100	100	100
20	10/10/2007	Por compra de mercancías	100	100	100	100	100	100	100	100	100
21	10/10/2007	Por compra de mercancías	100	100	100	100	100	100	100	100	100
22	10/10/2007	Por compra de mercancías	100	100	100	100	100	100	100	100	100
23	10/10/2007	Por compra de mercancías	100	100	100	100	100	100	100	100	100
24	10/10/2007	Por compra de mercancías	100	100	100	100	100	100	100	100	100
25	10/10/2007	Por compra de mercancías	100	100	100	100	100	100	100	100	100
26	10/10/2007	Por compra de mercancías	100	100	100	100	100	100	100	100	100
27	10/10/2007	Por compra de mercancías	100	100	100	100	100	100	100	100	100
28	10/10/2007	Por compra de mercancías	100	100	100	100	100	100	100	100	100
29	10/10/2007	Por compra de mercancías	100	100	100	100	100	100	100	100	100
30	10/10/2007	Por compra de mercancías	100	100	100	100	100	100	100	100	100



VARIABLES	Simbolo	Valor	Unidades	Descripción
TC				Costo total anual
D		1000	litros	Demanda anual
C		50	litros	Costo por unidad
R		25	litros	Volumen de la orden (cantidad económica de la orden)
L			litros	Punto de reorden
H		24	litros	Tiempo de entrega
I				Costo anual por mantener el inventario

**REQUERIDAS:**  
 1.- Cálculo del costo total para distintos tamaños de lote.  
 2.- Cantidad económica de la orden.  
 3.- Implicaciones de cometer un error en el cálculo de la cantidad económica de la orden.  
 4.- Costo global de manejo de inventario en esta muestra.

# CONCEPTO Y CLASIFICACION DE ACTIVO FIJO.

Un activo es fijo cuando es un artículo que su empresa no consumirá, venderá ni convertirá en efectivo en el próximo año fiscal. Los activos fijos son diferentes de los activos corrientes, que están en efectivo o programados para convertirse en efectivo en los próximos 12 meses.

# REGISTRO, AUXILIARES, INFORMES.



RESULTADOS DE UNA MALA GESTIÓN DE INVENTARIO	RESULTADOS DE UNA BUENA GESTIÓN DE INVENTARIO
Costos elevados de mantenimiento del inventario	Costos equilibrados de mantenimiento del inventario
Falta/exceso frecuente de existencias	Niveles de inventario optimizados
Inventario obsoleto/caducado	Inventario mínimo obsoleto/caducado
Periodos de recogida prolongados	Recogida optimizada
Efectivo retenido en inventario	Alto índice de rotación del inventario
Accidentes laborales	Un lugar de trabajo más seguro
Problemas de cumplimiento	Menos errores en la distribución
Errores en la introducción de datos	Menos errores en la introducción de datos
Plazos de entrega imprecisos	Plazos de entrega más precisos
Pérdida de clientes	Mayor satisfacción del cliente

# COSTO DE ADQUISICION.

El costo de adquisición de clientes (CAC), se refiere a una métrica que revela cuánto dinero gastas para adquirir un nuevo consumidor para tu empresa. Lo cierto es que es mucho más caro obtener nuevos clientes que retener a quienes ya te compran.

## MÉTODOS DE DEPRECIACION.

**MÉTODOS DEPRECIACIÓN**  
 LOS MÉTODOS PARA EL CÁLCULO DE LA DEPRECIACIÓN SON 4 Y SE ESTIMAN COMO MÉTODOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS:

- LÍNEA RECTA.
  - HORARIOS PROGRESIONAL.
  - SALDOS DECRECIENTES.
  - SUMA DE LOS DÍGITOS DE LOS AÑOS.
- LOS ÚLTIMOS DOS SE CONSIDERAN MÉTODOS DE DEPRECIACIÓN ACCELERADA.

**DEPRECIACIÓN**  
 EL TÉRMINO DEPRECIACIÓN ES UNA REDUCCIÓN ANUAL DEL VALOR DE UNA PROPIEDAD, PLANTA O EQUIPO. LA DEPRECIACIÓN PUEDE VENIR MOTIVADA POR TRES MOTIVOS: EL USO, EL PASO DEL TIEMPO Y LA OBSOLESCENCIA.



Existen tres tipos de depreciación de activos fijos o métodos de depreciación contable:

- Método de depreciación en línea recta.
- Método de depreciación creciente.
- Método de depreciación decreciente.

## PERIODO DE DEPRECIACION.

¿Qué es la depreciación? Es un concepto de contabilidad que se refiere a la pérdida de valor que un bien experimenta a lo largo de su vida útil. Este cálculo lo realizan todas las empresas con todos sus activos fijos, es decir, con los objetos y bienes que compra para aprovecharlos durante más de un año.



## VALOR RESIDUAL DE UN ACTIVO.

ARQUITASA  
 ¿CUÁL ES LA FÓRMULA PARA CALCULAR EL VALOR RESIDUAL?

**VALOR RESIDUAL**

**VALOR DEL ACTIVO INMOBILIZADO** = **GASTOS DE AMORTIZACIÓN Y DEPRECIACIÓN**

PARA PODER APLICAR ESTA FÓRMULA DE CÁLCULO ES NECESARIO TENER EN CUENTA:

- Costo total de compra (incluye impuestos e instalación)
- Nº de años
- Costo de depreciación
- Costo de amortización

El valor residual es el precio de venta de un activo (bienes y derechos) después de que haya llegado al final de su vida útil y restando el

coste de la venta. La vida útil es el periodo durante el cual un negocio amortiza ese activo.

[https://www.google.com.mx/search?q=MERCANCIAS+EN+TRANSITO+Y+CONSIGNACION&source=Imns&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKEwi5kM7u64n-AhVyLUQIHb2cCKcQ\\_AUoAXoECAEQAw](https://www.google.com.mx/search?q=MERCANCIAS+EN+TRANSITO+Y+CONSIGNACION&source=Imns&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKEwi5kM7u64n-AhVyLUQIHb2cCKcQ_AUoAXoECAEQAw)

[https://www.google.com/search?q=PRECIO+PROMEDIO&source=Imns&bih=656&biw=1396&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiR2famr4T-AhV-Ld4AHfCzA-wQ\\_AUoAHoECAEQAA](https://www.google.com/search?q=PRECIO+PROMEDIO&source=Imns&bih=656&biw=1396&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiR2famr4T-AhV-Ld4AHfCzA-wQ_AUoAHoECAEQAA)

[https://www.google.com.mx/search?q=COSTO+DE+ADQUISICION&source=Imns&bih=656&biw=1396&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjR1ZyZ74n-AhWoM94AHTDcD2QQ\\_AUoAHoECAEQAA](https://www.google.com.mx/search?q=COSTO+DE+ADQUISICION&source=Imns&bih=656&biw=1396&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjR1ZyZ74n-AhWoM94AHTDcD2QQ_AUoAHoECAEQAA)

[https://www.google.com.mx/search?q=METODOS+DE+DEPRECIACION&tbm=isch&ved=2ahUKEwjwjcjd74n-AhX7M94AHQVdCzgQ2-cCegQIABAA&oq=METODOS+DE+DEPRECIACION&gs\\_lcp=C](https://www.google.com.mx/search?q=METODOS+DE+DEPRECIACION&tbm=isch&ved=2ahUKEwjwjcjd74n-AhX7M94AHQVdCzgQ2-cCegQIABAA&oq=METODOS+DE+DEPRECIACION&gs_lcp=C)