

SISTEMA ANALÍTICO

Explicaremos el sistema analítico para el registro de operaciones con referencia a mercancías.

El procedimiento analítico o pormenorizado, consiste en abrir una cuenta especial en el libro mayor para cada uno de los conceptos que forman el movimiento de la cuenta de mercancías generales. Por tanto, en este procedimiento se establecen las siguientes cuentas:

- Inventarios.
- Compras.
- Gastos de compra.
- Devoluciones sobre compras.
- Rebajas sobre compras.
- Ventas.
- Devoluciones sobre ventas.
- Rebajas sobre ventas.

Como podemos ver, los conceptos que forman el movimiento de la cuenta de mercancías generales, al pasar a este procedimiento, se convierten en cuentas.

Las cuentas que se abren para cada uno de los conceptos de mercancías se conocen con el nombre de cuentas auxiliares de mercancías, o como cuentas mercancías, simplemente.

Movimiento y saldo de las cuentas de mercancías. Cada una de las cuentas de mercancías tiene su propio movimiento y saldo, los cuales detallamos a continuación:

Inventarios

Se carga:

al principio del ejercicio,
del valor del inventario de mercancías

Esta cuenta, al principiar el ejercicio, se debe considerar como del activo circulante, pues su saldo representa la existencia de mercancías, pero tan pronto como se empiezan a efectuar operaciones de compra y venta de mercancías, como su saldo ya no corresponde a la existencia, se debe considerar simplemente como cuenta de mercancías. Al terminar el ejercicio, el saldo de esta cuenta se debe sumar al valor de las compras netas, para determinar la suma o total de mercancías.

Compras

Se carga:

durante el ejercicio
del valor de las compras de mercancías
efectuadas al contado o a crédito

El saldo de esta cuenta es deudor, y expresa el valor total de las compras de mercancías efectuadas durante el ejercicio.

Gastos de compra

Se carga:

durante el ejercicio
del valor de todos los gastos
que originen las compras de mercancías

El saldo de esta cuenta es deudor y expresa el total de los gastos efectuados por las compras de mercancías. Al terminar el ejercicio, el saldo de esta cuenta se debe sumar al valor de las compras, para determinar las compras totales. En caso de que quede a deber a crédito, se registra a acreedores diversos.

Devoluciones sobre compra

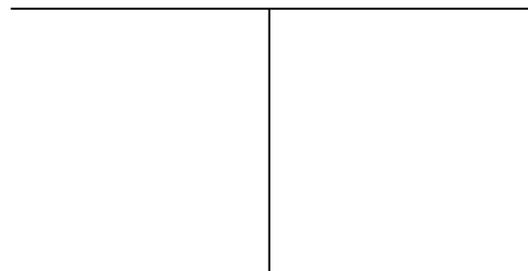
Se abona:

durante el ejercicio
del importe de las mercancías devueltas a los proveedores

El saldo de esta cuenta es acreedor y expresa el valor total de las mercancías devueltas a los proveedores. Al terminar el ejercicio, el saldo de esta cuenta se debe restar del valor de las compras totales para determinar las compras netas.

Rebajas sobre compras

Se abona:



durante el ejercicio

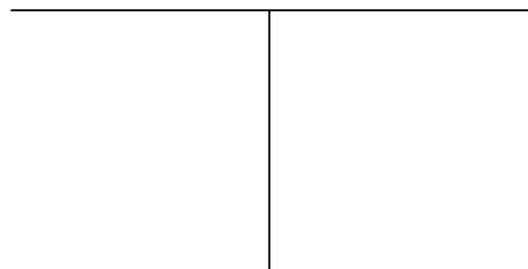
del valor de las bonificaciones obtenidas sobre el precio de las mercancías compradas

El saldo de esta cuenta es acreedor y expresa el valor total de las rebajas obtenidas sobre el precio de las mercancías compradas. Al terminar el ejercicio, el saldo se debe restar del valor de las compras totales, para determinar las compras netas.

En las rebajas y devoluciones sobre compra, cuando no se regresa el efectivo por parte del proveedor, se carga el importe de esta cuenta a proveedores para disminuir la deuda.

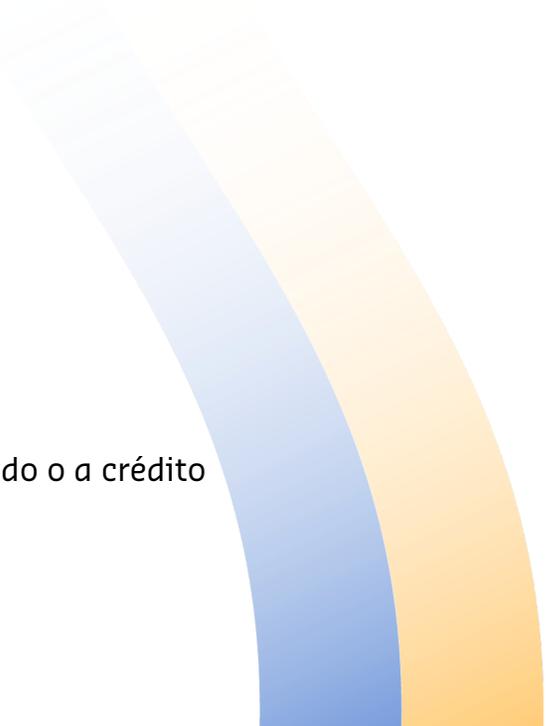
Ventas

Se abona:



durante el ejercicio,

del valor de las ventas de mercancías efectuadas al contado o a crédito



El saldo de esta cuenta es acreedor y expresa el valor total de las ventas de mercancías efectuadas durante el ejercicio.

Devoluciones sobre venta

Se carga:

durante el ejercicio,
del valor de las mercancías devueltas por los clientes

El saldo de esta cuenta es deudor y expresa el valor total de las mercancías devueltas por los clientes. Al terminar el ejercicio, el saldo de esta cuenta se debe restar del valor de las ventas totales para determinar las ventas.

Rebajas sobre ventas

Se carga:

durante el ejercicio,
del valor de las bonificaciones concedidas sobre
el precio de las mercancías vendidas

El saldo de esta cuenta es deudor y expresa el valor total de las rebajas concedidas sobre el precio de las mercancías vendidas. Al terminar el ejercicio, el saldo se debe restar del valor de las ventas totales, para determinar las ventas netas.

En las rebajas y devoluciones sobre venta, cuando no hacemos el pago en efectivo, se debe registrar un abono a la cuenta de clientes para disminuir el adeudo de la misma.

Inventario final: es el valor de las mercancías existentes al terminar el ejercicio.

Gastos de venta o directos: son todos los gastos que tienen relación directa con la promoción, realización y desarrollo del volumen de las ventas; como ejemplos, podemos citar los siguientes: sueldos de los jefes del departamento de ventas, sueldos de los empleados del almacén, sueldos de los empleados que atienden al público en las ventas de mostrador, sueldos de los choferes del equipo de entrega, comisiones de agentes y dependientes, seguro social del personal de este departamento, propaganda, consumo de etiquetas, envolturas y empaques, fletes y acarreos de las mercancías vendidas, gastos de mantenimiento del equipo de reparto, parte proporcional que corresponda al departamento de ventas por el alquiler del local, por el pago de luz y por el pago de servicio telefónico. En general, todos los gastos que tengan relación directa con la operación de vender.

Gastos de administración o indirectos: entendemos por gastos de administración o indirectos todos los gastos que tienen como función el sostenimiento de las actividades destinadas a mantener la dirección y administración de la empresa, y que de un modo indirecto están relacionados con la operación de vender; como ejemplos podemos mencionar los siguientes: sueldo del gerente, sueldo del

subgerente, sueldo del contador, sueldo del personal de oficinas, seguro social del personal de este departamento, consumo de papelería y útiles de escritorio, gastos de correo y telégrafo, la parte proporcional que corresponda a las oficinas por el alquiler del local, por el pago de luz, por el pago del servicio telefónico, etc.

Gastos y productos financieros: entendemos por gastos y productos financieros las pérdidas y utilidades que provienen de operaciones que constituyen la actividad o giro principal del negocio; como ejemplos podemos mencionar los siguientes: los descuentos sobre ventas, los descuentos sobre compras, los intereses sobre documentos, ya sean a nuestro cargo o a nuestro favor, los descuentos por pago anticipado de documentos a nuestro favor o nuestro cargo, los intereses sobre préstamos bancarios, hipotecarios, etc. También se consideran como gastos y productos financieros las pérdidas o utilidades en cambios de monedas extranjeras.

Otros gastos y productos: entendemos por otros gastos y productos las pérdidas o utilidades que provienen de operaciones que no constituyen la actividad o el giro principal del negocio; también se puede decir que son pérdidas o utilidades que provienen de operaciones eventuales que no son de la naturaleza del giro principal del negocio; como ejemplos podemos citar los siguientes: pérdida o utilidad en venta de valores de activo fijo, pérdida o utilidad en compra-venta de acciones y valores, dividendos de acciones que posea la empresa, comisiones cobradas, rentas cobradas, etc.

Ventajas del procedimiento analítico

1. En cualquier momento se puede conocer el valor del inventario inicial, de las ventas, de las compras, de los gastos de compra, de las devoluciones y rebajas

sobre compras y sobre ventas, debido a que para cada uno de estos conceptos se ha establecido una cuenta especial.

2. Se facilita la formación del Balance General, debido a que se conoce por separado el valor de cada uno de los conceptos con que se forma.

3. El registro de las operaciones de mercancías es más claro.

Desventajas del procedimiento analítico

1. No se puede conocer, en un momento dado, el valor del inventario final de mercancías, puesto que no existe ninguna cuenta que controle las existencias.

2. No es factible descubrir si ha habido extravíos, robos o errores en el manejo de las mercancías, ya que no es posible determinar con exactitud el valor de las mercancías que debiera haber, porque no hay ninguna cuenta que controle las existencias.

3. Para conocer el valor del inventario final, es preciso hacer un recuento físico de las existencias, labor que algunas veces obliga a cerrar el negocio, principalmente cuando hay que medir, pesar o contar una gran variedad de artículos.

4. No se puede conocer rápidamente el costo de lo vendido ni la utilidad o la pérdida bruta, mientras no se conozca el valor del inventario final.



Para tomar en cuenta:

La cuenta de ventas, como es acreedora, aumenta al abonarla y disminuye al cargarla.

La cuenta de compras como es deudora aumenta al cargarla y disminuye al abonarla.

Ejemplo:

Compramos mercancía por 2,000.00 más IVA, pagamos en efectivo.

Compras	2,000.00	
IVA acreditable	320.00	
Caja		2,320.00

Vendemos mercancías por 3,000.00 más IVA, nos pagan la mitad con cheque y el resto a crédito.

Banco	1,740.00	
Cliente.	1,740.00	
Ventas		3,000.00
IVA por pagar		480.00

Recordando un poco la teoría del IVA para el registro contable, el IVA por pagar pertenece a las ventas, y el IVA acreditable pertenece a las compras o a los gastos.

Para los dos casos será el 16%.

Para el inventario inicial no se registra IVA.

Referencia:

Lara Flores, E. (1998). Primer Curso de Contabilidad. Editorial Trillas.

