



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

SEDE GUADALAJARA

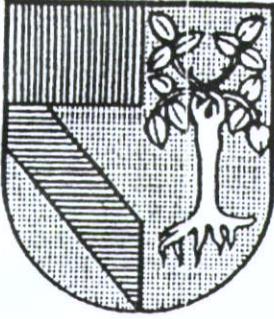
**“TECNICAS DE APRENDIZAJE APLICADAS A LA
CONTABILIDAD BASICA”**

DORA LUZ BENITEZ REYES

Tesis presentada para optar por el título de Licenciado en
Contaduría con reconocimiento de Validez.
Oficial de Estudios de la SECRETARIA DE EDUCACION PUBLICA,
según acuerdo número 085366 con fecha 19-II-85.

Zapopan, Jal., Octubre de 1998

CLASIF: _____
ADQUIS: 46492 _____
FECHA: 23-5-02 _____
DONATIVO DE _____
\$ _____



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

SEDE GUADALAJARA



**UNIVERSIDAD PANAMERICANA
SEDE GUADALAJARA
BIBLIOTECA**

**“TECNICAS DE APRENDIZAJE APLICADAS A LA
CONTABILIDAD BASICA”**

DORA LUZ BENITEZ REYES

Tesis presentada para optar por el título de Licenciado en
Contaduría con reconocimiento de Validez.
Oficial de Estudios de la SECRETARIA DE EDUCACION PUBLICA,
según acuerdo número 085366 con fecha 19-II-85.

Zapopan, Jal., Octubre de 1998



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

SEDE GUADALAJARA

COMISIÓN DE EXÁMENES PROFESIONALES DE LA ESCUELA DE CONTADURÍA

Me permito hacer de su conocimiento que la Srita. DORA LUZ BENÍTEZ REYES, de la Licenciatura en Contaduría, ha concluido satisfactoriamente su trabajo de Titulación con la alternativa TESIS titulada:

"TÉCNICAS DE APRENDIZAJE APLICADAS A LA CONTABILIDAD BÁSICA"

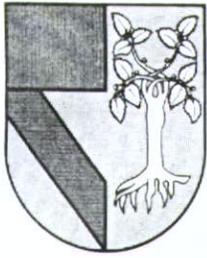
Manifiesto que después de haber sido dirigida y revisada previamente, reúne todos los requisitos técnicos y pedagógicos para solicitar fecha de Examen Profesional.

Agradezco de antemano la atención que otorgue a la presente, reiterándome a sus órdenes.

Atentamente



LIC. JOSÉ ÁNGEL LÓPEZ DE ANDA
ASESOR DE TESIS



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

SEDE GUADALAJARA

DICTAMEN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

C. Dora Luz Benítez Reyes
Presente

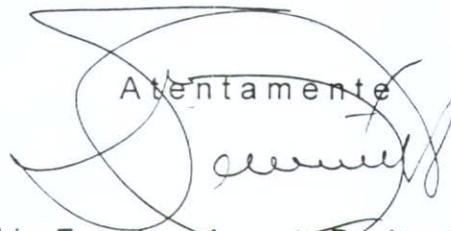
En mi calidad de Presidente de la Comisión de Exámenes Profesionales, y después de haber analizado el trabajo de Titulación en la alternativa:

TESIS

titulado:

**“TÉCNICAS DE APRENDIZAJE APLICADAS A LA CONTABILIDAD
BÁSICA”**

presentado por usted, le manifiesto que reúne los requisitos a que obligan los reglamentos en vigor para ser presentado ante el H. Jurado del Examen Profesional, por lo que deberá entregar siete ejemplares como parte de su expediente al solicitar su examen.

Atentamente


Lic. Francisco Augusto Benítez Ríos
Presidente de la Comisión

AGRADECIMIENTOS

A Dios por las bondades que me otorga cada día.

A mi Papá, con infinito agradecimiento por su apoyo incondicional en todos los momentos de mi vida.

A mi Mamá, por estar siempre a mi lado.

A mis hermanos, por su cariño y comprensión.

A la Universidad Panamericana por todas las oportunidades de crecimiento personal y profesional, que me brindó.

A mis maestros y amigos.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
--------------	---

PRIMERA PARTE: EL APRENDIZAJE

CAPÍTULO I.- GENERALIDADES SOBRE EL CONOCIMIENTO

1. La inteligencia y la voluntad en el aprendizaje	3
2. La inteligencia.	4
3. La voluntad.	5
4. El análisis y la síntesis.	6
5. La abstracción.	7
6. Los planos básicos de la conciencia del aprendizaje.	8

CAPÍTULO II.- FUNDAMENTOS DIDÁCTICOS

1. Generalidades sobre el aprendizaje y la educación	10
2. Concepto de didáctica.	18
3. El proceso del aprendizaje.	22
4. Métodos didácticos.	31
5. Nuevos Sistemas de Aprendizaje.	35

SEGUNDA PARTE. TÉCNICAS APLICADAS AL APRENDIZAJE DE LA
CONTABILIDAD BÁSICA.

CAPÍTULO III.- LA ENSEÑANZA PROGRAMADA

- | | |
|------------------------------------|----|
| 1. Introducción a la Contabilidad. | 50 |
| 2. Teoría de la partida doble. | 58 |

CAPÍTULO IV.- PROCEDIMIENTOS IDEOGRÁFICOS.

- | | |
|-----------------------------|----|
| 1. El balance. | 69 |
| 2. El Estado de Resultados. | 76 |
| 3. Las cuentas. | 78 |

CAPÍTULO V.- TÉCNICA DE NIVELES DE ANÁLISIS

- | | |
|---|----|
| 1. Método de aprendizaje aplicado: Técnica
"Top-down" (Niveles de análisis). | 80 |
| 2. Sistemas para controlar inventarios de mercancías. | 80 |

CONCLUSIONES 128

BIBLIOGRAFÍA 131

GLOSARIO 133

INTRODUCCIÓN

Los autores especialistas en didáctica, con frecuencia presentan al aprendizaje y a la enseñanza como acciones inseparables, debido a la estrecha relación que existe entre ambas; un sujeto aprende porque existe otro que enseña. Sin negar la validez de tal afirmación, también es cierto que dan mayor énfasis a los métodos dedicados a transmitir los conocimientos, para dejar no sólo en último término la adquisición de los mismos, sino además, con escasos procedimientos en el aprendizaje. Al polarizarse, se niega, en cierto modo la importancia de éste último como acción educativa esencial.

Se justifica en parte este criterio, si lo que se pretende es la formación de profesionales de la educación, pero sin olvidar el desarrollo de las habilidades para el aprendizaje; de la misma valía tiene lo uno frente a lo otro; así el buen maestro enseña cómo debe aprender el alumno y de manera complementaria el buen discípulo no sólo adquiere los conocimientos, sino además aprende a formarse.

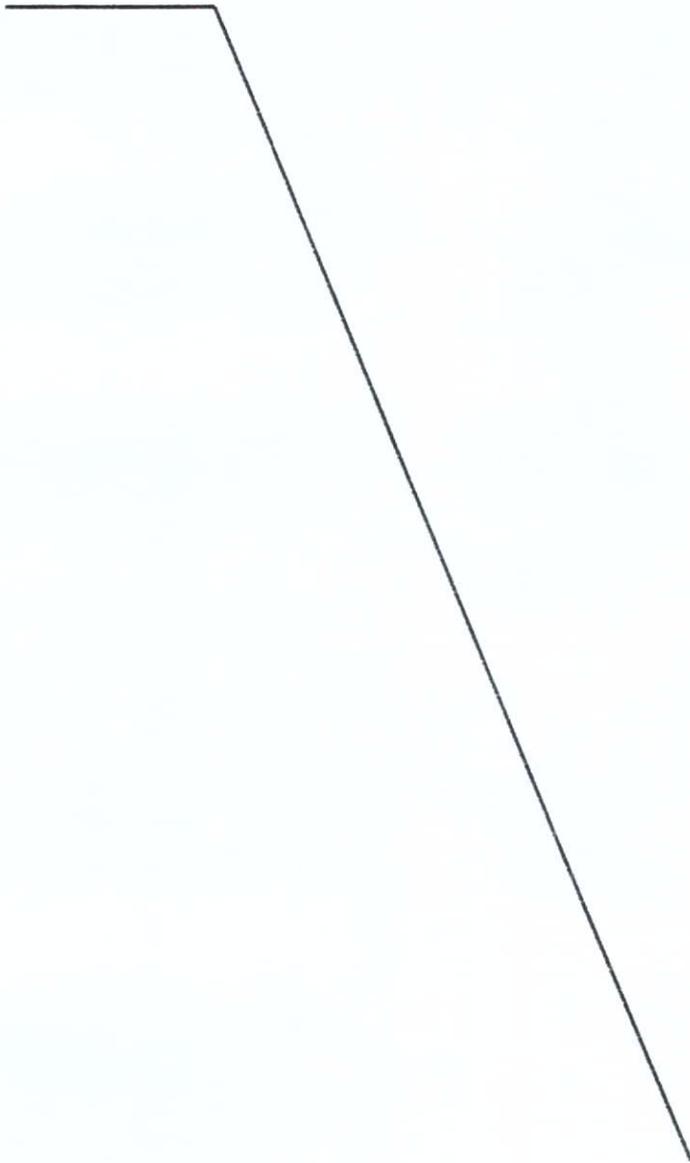
El deseo personal de subsanar un poco la omisión comentada, precisa el objetivo de este trabajo, su orientación hacia el aprendizaje, sin olvidar el fundamento en la

enseñanza; aún para aquéllos que tienen habilidades como autodidáctas, porque están más obligados a sistematizar tales procedimientos.

La primera parte de este estudio se dedica al aprendizaje y está integrada por dos capítulos: el inicial, que trata sobre el conocimiento y sus elementos esenciales, en el siguiente se presentan fundamentos de carácter didáctico, necesarios ya sea en el aprendizaje o en la enseñanza.

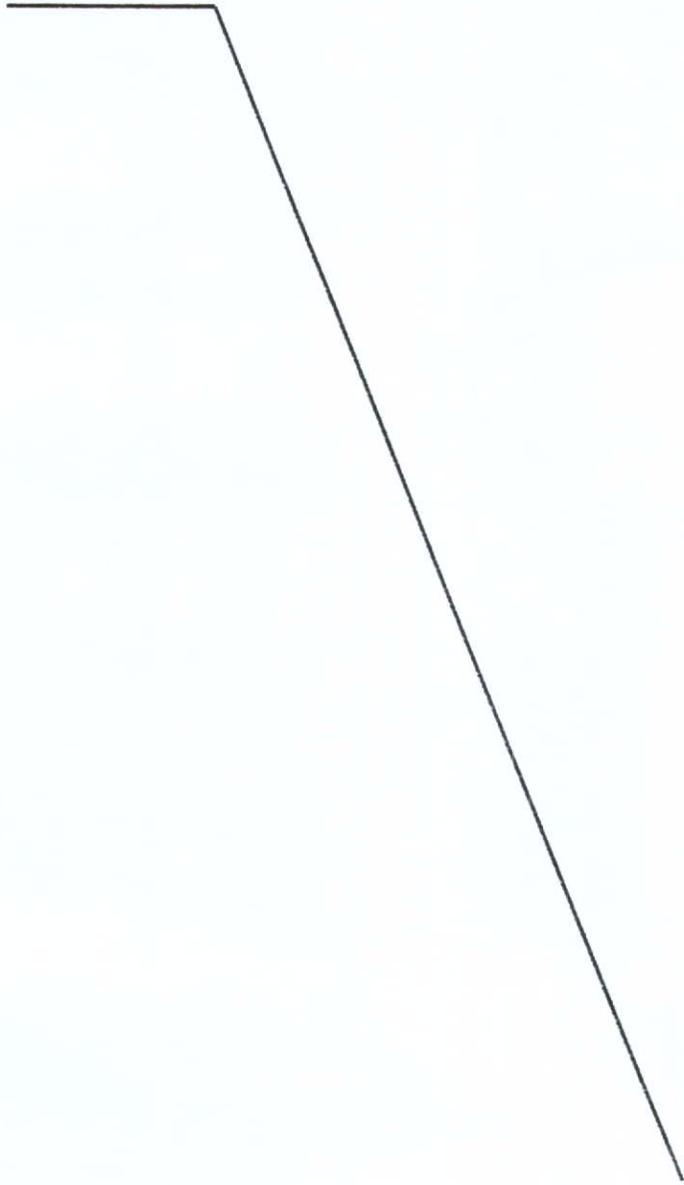
La parte complementaria que se refiere a la aplicación de las técnicas de aprendizaje dirigidas a temas básicos en materia contable, está integrada por los siguientes capítulos: el tercero introductorio a la contabilidad, concluye en la teoría de la partida doble; en éste se utilizan procedimientos de la “enseñanza programada”. El cuarto capítulo incluye el balance, el estado de resultados y los movimientos en cuentas. El quinto trata sobre los sistemas para controlar las mercancías, utilizando técnicas de “niveles de análisis”.

Por razones de extensión, la tesis no comprende: asientos de ajuste, hoja de trabajo, ni los estados financieros ajustados. Pero aplicaría para estos temas el recurso didáctico que se utilizó en la segunda parte en el último capítulo.



Primera parte: El aprendizaje





Capítulo I: Generalidades sobre el conocimiento



CAPÍTULO I

GENERALIDADES SOBRE EL CONOCIMIENTO

1. LA INTELIGENCIA Y LA VOLUNTAD EN EL APRENDIZAJE

El ser humano en su complejidad busca siempre la verdad y el bien; ya que está dotado de dos facultades espirituales, la inteligencia y la voluntad: la inteligencia que le permite conocer la realidad como es; mientras que por la voluntad se apropia del bien que le significan las cosas. En síntesis: la inteligencia es la capacidad del hombre para conocer, y su objeto es la Verdad, mientras que la voluntad lo es para querer y su objeto es el Bien. Estas facultades radicales aunque son complementarias, guardan entre sí cierta jerarquía que proviene del grado de perfección del objeto mismo, a saber:

1. Si el objeto conocido y querido es inferior en dignidad al sujeto, es más perfecto el acto intelectual, porque eleva al objeto a la dimensión espiritual de la abstracción.

2. Si el objeto conocido y querido es de igual dignidad que la del sujeto, resultan igual de perfectos el acto intelectual y el acto volitivo.

3. Por último si el objeto conocido y querido es de una dignidad superior a la del hombre, es más perfecto el acto volitivo. (A Dios es más perfecto quererlo que conocerlo).

2. LA INTELIGENCIA

La inteligencia le confiere al hombre la capacidad para adaptarse al medio ambiente, ya que al comprender mejor sus características esenciales, lo domina paulatinamente con renovados esfuerzos y mediante la organización de las tareas y el uso de artefactos, instrumentos y herramientas, resultado del proceso siempre evolutivo de las técnicas derivadas de los conocimientos físicos, matemáticos y biológicos; porque la inteligencia es capaz de abstraer, todo el mundo que lo rodea en símbolos, ideas y conceptos, para finalmente y gracias a su espíritu innovador, modificar la naturaleza de acuerdo a sus intereses vitales. Así, por la inteligencia establece los diseños arquitectónicos y legales, que estructuran la convivencia social y política, apropiados en cada momento histórico. Pero cuando rompe con la

armonía y manipula en desorden las fuerzas de la naturaleza, ésta se vuelve en su contra y ocurren los llamados “efectos perversos”, originados por ignorancia o por egoísmo extremo.

3. LA VOLUNTAD

Mientras que la voluntad es la facultad del hombre para desear y moverse hacia el objeto que la inteligencia le presenta como un bien. La voluntad se caracteriza además de esa tendencia por la posesión o por el rechazo de dicho bien, obligando a la inteligencia a la proposición de otros más, convirtiendo la acción humana en una permanente búsqueda. Por ello, la voluntad está más íntimamente ligada a la libertad de la persona y a la ética de la acción humana. Formar la voluntad, es en definitiva, fundamental para gobernar los actos que libremente realiza cada persona, lo cual permite realizar el binomio libertad y responsabilidad, para hablar estrictamente del objeto de esta capacidad del hombre y su necesaria dependencia de la inteligencia, la cual prudencialmente le indica la bondad o maldad de un acto.

4. EL ANÁLISIS Y LA SÍNTESIS

El análisis implica que un conjunto de conocimientos se descompongan en sus partes más significativas, con la finalidad de llegar a conocer sus principios y causas, así el análisis implica la observación y penetración de cada una de las partes de un objeto que se considera como unidad. La síntesis que consiste en componer en un todo las partes de un conocimiento, en una combinación que va de los elementos simples a los conjuntos compuestos. Se da la síntesis, cuando se reúnen conceptos o conocimientos particulares y se generan nuevos elementos de juicio.

Esto nos puede llevar a concluir que un verdadero aprendizaje se da cuando el que aprende reúne todos los conocimientos adquiridos y a través de la síntesis produce nuevos juicios o criterios. Ambos, el análisis y la síntesis pueden hacerse presentes en el método deductivo y en el inductivo, es decir, es posible un análisis deductivo, como un análisis inductivo; como también existe la síntesis deductiva y la síntesis inductiva (el método deductivo parte de lo más conocido a lo menos conocido, de lo general a lo particular, mientras que el método inductivo implica llegar al conocimiento de lo particular a lo general).

5. LA ABSTRACCIÓN

La abstracción es el acto por el cual el entendimiento conoce algo sin afirmar ni negar; ya sea un mineral, una planta, un animal, un hombre. Este proceso de la inteligencia permite elaborar conceptos universales y según Aristóteles se da en tres planos o grados de abstracción:

1er. Grado de abstracción: El mundo físico o sensible. La inteligencia parte de lo sensible utilizando los sentidos, para representar con ideas las cosas conocidas.

2do. Grado de abstracción: Se da en la Matemática. La inteligencia prescinde del mundo físico y utiliza únicamente símbolos convencionales y cuantitativos (“Por consiguiente, las ciencias matemáticas no tratan de los seres sensibles...”)¹.

3er. Grado de abstracción: Se da en la filosofía. Se conoce a un ser en su esencia, prescindiendo del mundo físico y convencional (“Hay una ciencia que estudia al ser en cuanto ser”)².

Podemos decir, que si en alguno de estos niveles de abstracción, existe cierta deficiencia, el conocimiento adquirido, será imperfecto. Por eso la adquisición de

¹ Larroyo Francisco. Estudio, análisis y revisión de la metafísica de Aristóteles, México, 1995. p.222

conocimientos en el hombre requiere un continuo desarrollo de la capacidad de abstraer, siendo el camino para perfeccionar el aprendizaje; lo es también para superar las barreras psicológicas que surgen ante la sistematización del análisis y la síntesis.

6. LOS PLANOS BÁSICOS DE LA CONCIENCIA DEL APRENDIZAJE

El dominio y conciencia sobre lo aprendido está en cuatro planos básicos:

- a) Inconsciente de su incompetencia. El hombre está inconsciente de su propia ignorancia con respecto a cierto conocimiento y que no está dentro de su capacidad aprenderlo. Por ejemplo; el campesino que está inconsciente de su desconocimiento para manejar un avión.

- b) Consciente de su incompetencia. La persona es requerida para realizar una tarea, pero que no puede desempeñar por su ignorancia, percibe entonces su ignorancia al respecto.

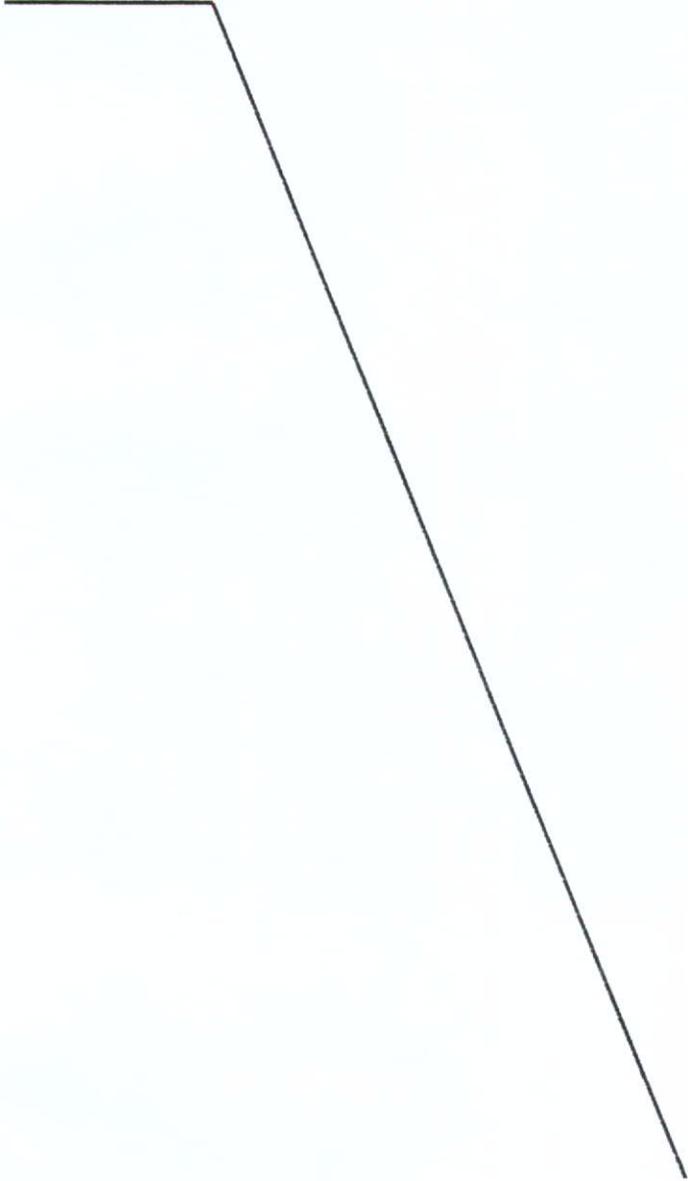
² Ibídem p.55

- c) Consciente de su competencia. El hombre al adquirir gradualmente el conocimiento, llega a percatarse de manera consciente de su competencia al realizar ciertas actividades.

- d) Inconsciente de su competencia. En este nivel una persona adquiere tal dominio por amplia experiencia, que llega a ser inconsciente de su competencia.

El segundo plano ubica a la persona en relación con lo que necesita aprender, para lograr las aptitudes que le permitirán desempeñar una función a realizar actividades específicas. La evaluación es fundamental para conocer el grado de carencias y el dominio posterior (tercer plano).

Reconocidas las facultades del hombre para abstraer y el plano consciente sobre la incompetencia, le sigue la necesaria sistematización o plan de aprendizaje. Para ello, se utilizan ciertas técnicas que facilitan el proceso, tales como la sugestopedia, la enseñanza programada, técnica de discusión, técnica top-down, etc. Toda técnica de aprendizaje busca facilitar el proceso, produciendo un conocimiento permanente y útil. Es en este punto, donde se basará esencialmente este estudio, enfocando la necesidad que tiene el que aprende, de agilizar, mejorar y optimizar su metodología, buscando utilizar al máximo las cualidades personales.



Capítulo II: Fundamentos didácticos

CAPÍTULO II

FUNDAMENTOS DIDÁCTICOS

1. GENERALIDADES SOBRE EL APRENDIZAJE Y LA EDUCACIÓN

La educación constituye el sostén cultural y el progreso de la sociedad, ya que no sólo es la adquisición de conocimientos, sino es más aún, es un proceso de transmisión de valores, costumbres, actitudes y desarrollo de habilidades para facilitar al individuo el desarrollo que corresponde a su dignidad humana. “La educación es una práctica inherente a todo proceso civilizador, sus finalidades pueden ser explícitas e implícitas y se refieren a la vez a la perpetuación de una tradición establecida y a la posibilidad de un futuro diferente”¹.

El carácter de la educación se da en dos sentidos:²

- a) La educación formativa mira hacia lo interno; aquí el maestro no trasmite, sino guía la organización del conocimiento que debe abarcar aquella parte indispensable del saber humano para el desarrollo del ser en su totalidad indivisa.

¹ Cfr. Panza González Margarita. Fundamentación de la didáctica, México, 1992. p.22.

² Cfr. Ibarra Pérez Oscar. Didáctica Moderna, Madrid, 1962. p.41.

b) La educación informativa mira hacia lo externo, formación exterior para el desenvolvimiento de facultades físicas o psíquicas. Aquí el maestro trasmite el saber a aquéllos que no lo tienen, al orientar el proceso del aprendizaje.

Por lo anterior no se debe considerar a la educación como un proceso netamente informativo, es decir, como la simple transmisión de conocimientos científicos, técnicos o históricos, sino un proceso que se encamina al desarrollo del ser humano en todas sus facetas, de manera integral, recibiendo conocimientos, formándolo en la libertad y en el desarrollo de valores.

La educación con relación a su planeación o estructura se puede dividir en dos:

1. Educación asistemática: se produce de manera no intencionada, es decir, no planeada, el individuo la recibe a través de su medio ambiente y se lleva a cabo por medio de la imitación, la convivencia y la observación ocasional.

2. Educación sistemática: se realiza de manera intencionada y con objetivos bien definidos, supone un alcance voluntario entre una persona, institución o medio que educa y una que es educada.

La educación asistemática entendemos, nace de una relación del individuo y su medio ambiente, se le llama también educación informal, mientras que la sistemática recibe el nombre de instrucción o educación formal, porque implica una planeación y un objetivo bien definidos, no así la informal que es un proceso no estructurado. En síntesis, la educación como formación integral comprende:

- ↳ Una capacidad humana, ya que es propio del ser humano educar y ser educado.
- ↳ Es unitiva al orientarse al desarrollo integral y organizado del ser humano, tanto en su aspecto físico, emocional, social, intelectual y moral.
- ↳ Propicia la socialización al integrar al hombre a su medio ambiente, recogiendo la experiencia pasada para proyectarlo hacia el futuro.

En la educación es decir, en el desarrollo del ser humano, está implícito el proceso de enseñanza-aprendizaje. El de enseñanza comprende la “acción y efecto de enseñar, de instruir, de dar señales de una cosa; es la acción o suceso que nos sirve de experiencia, enseñándonos y advirtiéndonos como debemos obrar en casos análogos. Presupone dos términos: el que recibe la enseñanza, y la persona o cosa que enseña”.³

Así la enseñanza se estructura con los siguientes elementos:

Acción o suceso	Persona que recibe esa acción
¿QUE SE ENSEÑA?	¿A QUIÉN SE ENSEÑA?

El aprendizaje es también parte integrante del proceso educativo, y se le define como un cambio progresivo en la conducta provocado por las respuestas efectivas del individuo a determinadas situaciones⁴, a través del aprendizaje el organismo

³ Ibídem p. 195.

⁴ Ibídem p. 64.

logra nuevos modos de conducirse y responder a fin de ajustarse mejor a las demandas de la vida.⁵

La modificación de actitudes, aptitudes o habilidades, tiene su origen en la enseñanza, se aprende lo que se enseña, ya sea a través de experiencias o de una manera ordenada y sistematizada.

Cuando se entiende la relación enseñanza-aprendizaje, como un binomio; se presentan como necesarios uno del otro, ya que la eficacia o falta de ésta parcial o total, repercute en la contraparte. Ejemplo: a un individuo se le puede enseñar... La causa puede ubicarse en uno o en ambos.

Por eso es importante mencionar que sin la correcta asimilación de los términos enseñanza y aprendizaje es fácil confundir un problema en un proceso y otro, siendo que cada uno tiene principios distintos, por más que se les observe en su conjunto (enseñanza-aprendizaje).

¿Pero qué se requiere para obtener un desarrollo equilibrado de quien aprende?.

En primer lugar, se requiere de la planeación, que significa determinar cada uno de los pasos y recursos necesarios para que la acción educativa alcance sus metas.

⁵ Ibídem p.65.

La planeación implica el orden a seguir para proporcionar al que aprende conocimientos claros, objetivos y prácticos que le permitan no sólo que éste adquiera conocimientos nuevos, sino que adquiera capacidad crítica y de análisis, además de aplicar lo aprendido. Así al organizar un proceso de enseñanza el que lo realiza debe enfatizar cinco puntos principales:

- | | |
|----------------|---|
| ↻ ¿Para quién? | Alumnos |
| ↻ ¿Para qué? | Objetivos |
| ↻ ¿Qué? | Contenidos |
| ↻ ¿Cómo? | Métodos, técnicas, actividades y recursos |
| ↻ ¿Cuándo? | Tiempo disponible |

De los alumnos se consideran las características que éstos tienen (requisitos del aprendizaje) como son sus habilidades motoras (si se busca la adquisición de una nueva habilidad física) sus habilidades intelectuales (por ejemplo aprender a sumar o restar) y las que habrán de requerirse de acuerdo a los objetivos de aprendizaje, los cuales son base de los contenidos, el método requerido y el tiempo necesario para lograr las conductas y comportamientos esperados.

La planeación permite mejorar el desempeño del alumno, ya que éste conoce con anticipación los temas que tendrá que dominar, mientras que el maestro sabe lo

que tendrá que enseñar así, se facilita la relación entre lo que se enseña y a quien va dirigida esa enseñanza.

Un punto relevante en la planeación es la secuencia, es decir, la manera en que se deben ordenar las actividades o tareas de enseñanza⁶. Esta secuenciación es importante ya que permite que los alumnos relacionen conocimientos entre sí, y supone que los alumnos deben aprender primero de forma aislada y después relacionar esa información para profundizar en su conocimiento.

Por lo anterior se puede decir que el proceso de enseñanza tiene una secuencia, cada parte dentro de ésta se da de manera casi simultánea, siendo cuatro niveles los que la integran⁷:

1. Nivel uno. Se enseña de una manera simple, es decir, el maestro debe transmitir claramente las características de lo que enseña.
2. Nivel dos. Se enseña de una manera concreta, es decir, el maestro enseña utilizando cualquier objeto o situación ilustrándolo.

⁶ Orlic, Harder et al. Técnicas de enseñanza, Limusa, México, 1995. pp.86-89.

⁷ *Ibidem* p. 91.

3. Nivel tres. Se busca interrelacionar los conocimientos, es decir, el maestro relaciona el nuevo conocimiento con conocimientos ya adquiridos, de esta manera se refuerza lo que se está enseñando.

4. Nivel cuatro. Se llega a la abstracción del conocimiento, es decir, el maestro busca que el alumno le explique o describa el nuevo conocimiento adquirido.

Los niveles se pueden representar de una manera gráfica como lo muestra la figura número uno⁸:

NIVEL 4	Principios, proposición de dos o más conceptos que explican un Fenómeno con proposición, tiene un alto nivel de confiabilidad.
NIVEL 3	Generalización. Una proposición de una relación entre dos o más conceptos que generalmente cumplen condiciones específicas. Esta proposición se desarrolla por medio del proceso de observación y del de inferencia.
NIVEL 2	Conceptos. Una clase de estímulos que tienen características comunes. Se desarrollan los procesos de observación e inferencia.
NIVEL 1	Hechos. Es un hecho u ocurrencia que suceda una sola vez y que se puede observar pero que no tiene valor predictivo.

⁸ Ibídem p.92.

2. CONCEPTO DE DIDÁCTICA

La educación como un proceso formador, debe ser considerada como un punto vital para el desarrollo del ser humano ya que nuestra sociedad exige una adaptación dinámica del individuo a su medio social.

La evolución de la educación ha sido constante, mientras que en los años 50's y 60's se buscó una homogeneización en la educación así como la búsqueda en la expansión de sistemas educativos, el enfoque en los años 70's y 80's se basó en el desarrollo de las habilidades técnicas del ser humano, es decir, "educar para producir", esta visión es peligrosa, ya que mide el valor de una persona en cuanto a su productividad económica y no en cuanto a su valor intrínseco, por lo tanto es muy importante que se revalore el concepto de la verdadera educación como un proceso formador y no destructor del hombre.

Según palabras del Dr. Oscar Ibarra "La metodología o didáctica se refiere a la dirección del aprendizaje de los alumnos y tiene por objeto el estudio de los métodos, técnicas, procedimientos y formas, examinadas desde un punto de vista general, si se trata de la metodología o didáctica general, y de la didáctica o

metodología especial, si cada uno de esos elementos se refiere o aplica a las distintas materias o disciplinas del aprendizaje".⁹

La didáctica es un auxiliar que utiliza el educador para facilitar al alumno su proceso de aprendizaje. En cuanto a la aplicación de sus procedimientos tiene dos aspectos¹⁰:

- 1) Didáctica general: nos proporciona elementos aplicables a toda actividad educativa.
- 2) Didáctica especial: nos proporciona elementos de aplicación particular, a determinado tipo de contenido educativo.

En todo proceso educativo formal se presuponen cinco elementos:

- ↳ Educador (vocación, capacidad y perfeccionamiento)
- ↳ Educando (personalidad, carencias y necesidades)
- ↳ Intencionalidad (fines relacionados con la educación y formación)
- ↳ Método que utiliza el educador para lograr sus fines.
- ↳ Materia o contenido de la acción educativa.

⁹ Ibarra Pérez Oscar, Didáctica Moderna, Aguilar, Madrid, 1962. p. 39.

¹⁰ Ibidem. p.40.

El educador o maestro hace uso de la didáctica al utilizar sus recursos y técnicas para dirigir el aprendizaje del alumno hacia objetivos reales y significativos. El educador no es un simple transmisor informativo, sino debe constituirse en un formador de sus alumnos, tiene por lo tanto que desarrollar continuamente la vocación de servicio, experiencia educativa y una visión social amplia para potenciar la personalidad y creatividad del educando.

El profesor debe tener un dominio completo de los métodos didácticos, así como del contenido de su programa educativo además deberá:

- ↳ Perfeccionarse en forma permanente, tanto en contenidos como en metodología docente.
- ↳ Tener el suficiente nivel de autocrítica.
- ↳ Aceptar de forma positiva las críticas y sugerencias de alumnos y compañeros.
- ↳ Comprobar que la vocación docente sigue manteniéndose e incrementándose.
- ↳ Dominar los instrumentos didácticos (vídeo, computadora, retroproyector, etc.)
- ↳ Ser empático mostrando entusiasmo.
- ↳ Preocuparse más por el aprender de los alumnos, y de él mismo, que por el enseñar.

- ↳ Analizar después de cada sesión, los aspectos mejorables y llevar un control de los temas expuestos y los que se han dejado para sesiones posteriores.

- ↳ Intentar reducir todo aquello que genera estrés innecesario y acostumbrarse a convivir con el estrés, cuando sea inevitable.

- ↳ Comprobar el valor de lo que se enseña.

Así el profesor dispone de instrumentos o medio propios de la didáctica encaminados a orientar la conducta del individuo y la satisfacción de las necesidades de éste. Es esta relación fin (intención) del educador y necesidad del educando, en donde se comprueba el valor de aquello que se enseña.

3. EL PROCESO DEL APRENDIZAJE

El hombre siempre ha manifestado preocupación por la naturaleza del aprendizaje. Esta capacidad humana es la que permite distinguir al hombre y a los animales de los demás tipos de vida, aunque cabe aclarar que el aprendizaje humano implica un proceso mucho más complejo que el del animal.

Ciertos escritos filosóficos que datan de la Edad de Oro de Grecia, y aún de tiempo atrás, señalan el interés de cómo ocurre el aprendizaje, de qué manera puede desarrollarse la memoria, y cómo se organizan e interpretan los sucesos.

Las primeras teorías acerca del aprendizaje establecían que éste se daba como resultado de una asociación de acontecimientos mentales.¹¹

Según estas teorías, el hombre ha aprendido, cuando realiza una conexión significativa entre dos conceptos relacionados entre sí, por ejemplo: cuerpo y alma. Fue en el s. XIX en Inglaterra, donde los asociacionistas consideraron que el origen de un conocimiento complejo, partía de la asociación de ideas simples que se organizan entre sí en la mente. Otra de las teorías más extendidas se refiere al aprendizaje por ensayo y error, Thorndike (1898) realizó una serie de

¹¹ Gagné Robert M., Las condiciones del aprendizaje, Mac. Graw Hill, México, 1993. p.5.

experimentos con animales que le llevaron a concluir que el animal aprende cuando relaciona entre sí las imágenes sensibles que ha captado con los resultados de acciones realizadas.

Thorndike observó que cuando a un animal se le enfrenta a una situación nueva, éste realiza ciertas acciones que le permitan satisfacer inmediatamente sus necesidades.

Es a través del ensayo y el error como llega relacionar la acción correcta con una satisfacción de necesidades, y así, el aprendizaje es influido positivamente.

Otro estudioso del aprendizaje, Skinner (1938) se refiere al aprendizaje como un conjunto de conexiones derivadas de un reforzamiento, cuando se busca una respuesta específica en un individuo, ésta debe considerarse como no necesaria para el individuo, con respecto a cierto estímulo que se le presenta, es decir, el individuo aprende por el hecho de que la actividad por aprender es seguida por un acontecimiento determinado.

Otra teoría sobre el aprendizaje es la que expuso Pavlov (1927) acerca de que el aprendizaje se adquiere como respuesta condicionada. Su experimento consistió en sonar un timbre al momento de mostrarle a un perro comida, después de repetidas ocasiones, el perro salivaba cuando sonaba el timbre. El aprendizaje (salivación) es

consecuencia de una condición (timbre), es decir, la salivación es una respuesta condicionada.

Sin embargo, estas teorías no consideran que mucho de lo que el hombre aprende no es resultado de una condición presentada, esta idea sólo limitaría el aprendizaje, ya que sólo se aprendería como consecuencia de una condición presentada y no por el simple hecho de querer hacerlo.

Las teorías modernas del aprendizaje consideran a éste como un procesamiento de información, así, se da un giro completo a las teorías anteriores, aquí los estímulos externos no son simples estímulos ante los que responde el individuo, sino que son factores que inician las diferentes fases del proceso, los estímulos toman una relevancia significativa, ya que se pueden diseñar o modificar para lograr desde el principio un aprendizaje significativo.

El hombre en todos los momentos de su vida se enfrenta a nuevas situaciones que le exigen utilizar todas sus habilidades y conocimientos aprendidos a través de la experiencia pasada. Desde simples habilidades motoras, hasta habilidades lingüísticas más complejas son aprendidas por el ser humano desde que nace. Esta

teoría se refiere al aprendizaje como un procesamiento de entrada y salida de información, que tiene las siguientes fases¹²:

1. Registro sensorial. El hombre, se pone en contacto con su medio ambiente, del cual recibe estímulos sensibles, estos estímulos se convierten en información nerviosa y llega a una estructura llamada registro sensorial. Esta información convertida en imagen, posee las características propias del objeto, sin embargo, depende de la capacidad de cada individuo, la cantidad y calidad de las características del objeto percibido sensiblemente. Por eso personas recuerdan con más facilidad una cara, una calle, etc., porque su capacidad de captar ciertas características sensibles está más desarrollada que en otras.
2. Memoria a corto plazo. El registro sensorial inicial pasa a la memoria a corto plazo. Esta memoria se comporta como un pequeño almacén en el cual la información se mantiene sólo unos segundos (aproximadamente 20). La memoria a corto plazo, almacena poca información y por poco tiempo, ya que al llegar nueva información la más antigua tienen que ser "eliminada". Una característica muy importante de la memoria a corto plazo es su capacidad de repetir mentalmente la información, esto permite al individuo mantener la información más tiempo.

¹² Ibidem, pp.72-77.

3. Memoria a largo plazo. Es en esta fase donde al pasar de la memoria a corto plazo a la memoria a largo plazo, se realiza un proceso vital en el aprendizaje, aquí la información se transforma en conceptos o ideas, esto es, lo que se ha captado sensiblemente como algo particular con características propias, se convierte en algo universal, -es decir, se origina una idea o concepto. Estos conceptos son organizados en la mente de tal manera, que tengan un significado. Después que ha sido codificada, la información es almacenada en la memoria a largo plazo, y es recuperada de ahí cuando el individuo la necesita.

Sin embargo, cuando alguna de esta información es olvidada, es porque existe alguna deficiencia en el proceso de búsqueda y recuperación de información.

4. Recuperación. Esta fase del aprendizaje, se caracteriza por un rescate de la información almacenada en la memoria a largo plazo. Para iniciar este proceso el individuo necesita ciertas pistas para realizar una búsqueda, entre el indicio y lo que quiere recuperar; si la información se recuperó, pasa de nuevo a la memoria a corto plazo, para que pueda ser utilizada por el individuo. Así la memoria a corto plazo se convierte en una memoria de trabajo, donde la información recuperada es utilizada por el individuo, de tal manera que pueda asociarla para generar nueva información.

5. Generación de respuestas. Para que pueda ser utilizada por el individuo, existe una estructura llamada generador de respuestas que establece la manera en que se mostrará la información recuperada, es decir, si la respuesta será a través del habla, movimientos corporales, etc., y la secuencia y sincronía de la respuesta, de tal manera que se realice de forma organizada.
6. Desempeño. Después de establecer la manera en que se va a responder, se lleva a cabo la actividad externamente, así se demuestra lo que se ha aprendido.
7. Retroalimentación. Esta es la última fase del proceso de aprendizaje y ocurre cuando se quiere verificar si se ha aprendido o no; por ejemplo, el objetivo del aprendizaje es grabar un archivo en un diskette, la retroalimentación se da cuando el individuo es capaz de grabarlo correctamente, esta verificación permite reforzar el conocimiento adquirido haciéndolo accesible más fácilmente.

Toda esta teoría del aprendizaje como un procesamiento de información, es un hecho que se ha tratado de comprobar científicamente, se ha probado, que comprende cambios físicos en el sistema nervioso; durante el aprendizaje la estructura del ácido ribonucléico en las células cambia; algo similar ocurre cuando las neuronas se comunican, los estímulos provocan que las terminaciones

neuronales crezcan de manera que el espacio entre las neuronas disminuye, facilitándose en un futuro la transmisión de información.

El aprendizaje difiere dependiendo de lo que se quiere conocer y requiere, por lo tanto, de capacidades alternativas:

1. **Habilidades intelectuales:** la principal habilidad intelectual es la abstracción y su evidencia a través del lenguaje, ya que le permite al hombre interactuar con el medio ambiente por medio del uso de símbolos, ya sean números, letras o dibujos.
2. **Información verbal.** Se refiere a la capacidad que adquiere una persona para enunciar un hecho o suceso, ya sea por comunicación oral o por escrito.
3. **Estrategias cognoscitivas.** Se refieren a ciertas técnicas intelectuales que permiten la solución de problemas.
4. **Habilidades motoras.** Implican la capacidad del individuo de realizar ciertos movimientos motores organizados, por ejemplo: la habilidad para andar en bicicleta, implica una coordinación ordenada de ciertos músculos.

5. Actitudes. Se refieren a los estados mentales que inclinan a un individuo a elegir cierto objeto o realizar cierta acción. Todos tenemos actitudes desde la que nos empuja a ir al cine en lugar de quedarnos en casa o estudiar en lugar de ver televisión.

El aprendizaje puede versar sobre cinco tipos de capacidades, así, las teorías actuales establecen que el aprendizaje se ve favorecido si se eligen adecuadamente los recursos didácticos, métodos y técnicas apropiados a la capacidad que se quiere adquirir. En los primeros años lo más conveniente, es que el educador utilice todos los recursos que tiene a su alcance, sin embargo, a medida que se da el desarrollo del individuo, éste debe percatarse del recurso que más le beneficia.

Además existen ciertos requisitos que pueden favorecer o desfavorecer el proceso de aprendizaje, unas son propias del individuo en cuestión y otras en cambio dependen del medio externo. Entre las condiciones más importantes que afectan el proceso encontramos las siguientes:

1. Tiempo. La cantidad de tiempo empleada es directamente proporcional a lo que se aprende, esto a condición de que el tiempo empleado se utilice efectivamente en el proceso de aprendizaje.

2. Motivación. Este punto es muy importante, ya que de una motivación favorable depende el desempeño del educando.

3. Diferencias individuales. Cada individuo es diferente y sus propias características hacen que el aprendizaje sea más o menos rápido, una de las diferencias más importantes, se refiere al conocimiento previo adquirido, ya que al tener mayor información relacionada con lo que se va a aprender, se facilita la adquisición de conocimientos nuevos.

4. MÉTODOS DIDÁCTICOS

Método, según su origen y significación, es el camino para llegar a un fin. Es decir, es la forma en que el educador ordena su actividad educativa para el logro de sus fines, el método implica la manera en que el educador realiza su función informativa y formativa.

Podemos decir que el método es una reunión organizada de medidas didácticas que se fundan sobre conocimientos psicológicos claros, seguros y completos y sobre leyes lógicas, que realizadas con habilidad personal del artista alcanzan sin rodeo el fin didáctico previamente fijado¹³

El método comprende el cómo se instruye, la manera como el educador organiza el proceso de enseñanza, para que éste tenga un desarrollo pleno.

El método se refiere al conjunto de procedimientos aplicables en la sucesión de un orden y sistema planeados, sin embargo para que un método sea realmente eficaz, debe cubrir ciertas características o condiciones tales como:

¹³ Ibarra, op.cit.,pp.46 y 52.

1. Debe considerar la experiencia o conocimientos que ya tienen los alumnos para evitar ser repetitivo en el contenido de la enseñanza, con el fin de obtener los mejores resultados en el menor tiempo posible.
2. El método debe elegirse de acuerdo a los intereses y necesidades individuales del alumnado.
3. El método debe desarrollar el proceso de socialización del alumno.
4. El método debe adaptarse a las características del contenido educativo que se imparte.

El continuo progreso en la ciencia y la tecnología, han afectado todas las esferas de la vida social, incluyendo la educación tanto en su concepción como en su metodología. La nueva tecnología aplicada a la educación, se ve acompañada por nuevos métodos didácticos, que buscan optimizar el proceso educativo.

Existen diversos métodos didácticos, que facilitan el proceso enseñanza-aprendizaje, actualmente, se busca que el educando interactúe más intensamente

buscando su desarrollo integral, así, entre los métodos didácticos que encontramos están:

1. Lección magisterial. Implica la exposición de un tema específico por parte del profesor, éste expone y el alumno recibe la información para posteriormente memorizarla, por lo que es indispensable que el alumno tome notas. Este método didáctico es el más utilizado y presenta algunas ventajas tales como su flexibilidad al poderse utilizar con otros métodos, sin embargo, el profesor debe procurar que el alumno no sea un sujeto pasivo, sino debe fomentar su participación y creatividad.

2. Seminario. Se puede definir como la investigación que se hace de un tema a través de la aportación de los miembros de un grupo, buscando obtener conclusiones valiosas, este tipo de metodología debe considerar:
 - a. Un grupo máximo de quince alumnos.
 - b. Un profesor que lo coordine.
 - c. Un tema que puede elegir el profesor o los alumnos.

El seminario implica que cada integrante del grupo investigue sobre el tema elegido y aporte en la sesión algún conocimiento para que se discuta en grupo, este método propicia la capacidad de investigación de los participantes.

3. Tutoría. Este método es utilizado en algunas universidades e implica que un profesor se reúna periódicamente con un pequeño grupo de alumnos con el propósito de dar continuidad al aprendizaje, ampliando los conocimientos generales que se tienen del tema y logrando una relación más directa entre profesor y alumnos.
4. Caso. El método de casos implica que al alumno se le facilite el informe sobre un caso real de una empresa u organización, en cuanto a su problemática organizacional, directiva y humana. Con esto se busca la aplicación de los conocimientos ya adquiridos por parte de los alumnos hacia la problemática que se trata de resolver.
5. Ejercicio. Este método es muy recurrido, desde el nivel elemental hasta el nivel superior de enseñanza, e implica que el alumno resuelva un problema pequeño, llevando la teoría a la práctica, este método se da principalmente después de alguna lección magisterial como reforzador de conocimientos.

5. NUEVOS SISTEMAS DE APRENDIZAJE

El surgimiento de nuevos sistemas de aprendizaje ha permitido un desarrollo notable en la educación y la premisa de que en todo proceso educativo se busca obtener del conocimiento un verdadero dinamismo y un aprendizaje permanente, como son, entre otros: los métodos audiovisuales, enseñanza programada, lectura dinámica (o perceptiva), niveles de detalle (técnica top-down), el aprendizaje a través de las computadoras (ordenadores).

a) Enseñanza programada. Uno de los sistemas de aprendizaje importantes, es el de enseñanza programada, Frederick Skinner, profesor de la Universidad de Harvard, es a quien se deben en gran parte las bases metodológicas de la enseñanza programada. En el transcurso de sus múltiples experimentos sobre el adiestramiento de los animales, Skinner encuentra los medios suficientes para orientar el movimiento fuera de la presencia del experimentador, define, asimismo, la confirmación como cada circunstancia que causa un aumento de la frecuencia de las contestaciones o respuestas. El término confirmación lo utilizó en animales, por medio de comida o agua sustituyéndolo con sus alumnos con recompensas que variaban desde un premio a una aprobación. La enseñanza programada, es un eficaz instrumento para fortalecer el aprendizaje, son los

textos programados mediante la sistemática segmentación de los conocimientos de materias o temas específicos; la necesaria estructura de las partes, iniciando con los aspectos más sencillos hasta los más complicados, secuencialmente se concatenan para facilitar el auto-aprendizaje, ya sea utilizando las computadoras personales o mediante libros especialmente diseñados, para que el interesado al tiempo que modula su velocidad, conoce de inmediato las respuestas y puede calificar sus aciertos y conocer sus errores.

Esta técnica se basa en el hecho comprobado de Skinner que supone que todo comportamiento se va fortaleciendo si se le refuerza constantemente, logrando así un aprendizaje más rápido y permanente.

¿Pero cuáles son las ventajas que proporciona la enseñanza programada?

- ↳ El alumno modula su velocidad de aprendizaje evitándose por un lado retrasos a los alumnos que asimilan con mayor rapidez y por otro se eliminan presiones a los educandos, cuya captación de conocimientos es más lenta.
- ↳ Se presenta inmediatamente un estímulo a las respuestas correctas.
- ↳ Se logra la participación siempre activa del alumno.

- ↳ Se eliminan al máximo los errores de aprendizaje.

 - ↳ Su aplicación masiva permite que temas más analíticos pueden ser accesibles a un mayor número de alumnos.

 - ↳ En la enseñanza programada, pueden aplicarse variadas técnicas didácticas.

 - ↳ El alumno tiene plena libertad de disposición de tiempo, lugar y velocidad de estudio.

 - ↳ El esfuerzo del profesor puede, canalizarse, ya que se eliminan tiempos perdidos por los trabajos de rutina en la corrección de exámenes y suministros de nuevas informaciones.
- b) Simulaciones. Este método busca que los alumnos pongan en juego su capacidad en la toma de decisiones, el coordinador de la simulación forma varios grupos de alumnos que se integran como una mini-empresa, tomando cada uno su papel en la organización con el fin de resolver alguna situación, como si fuera una empresa real. El objetivo es que los alumnos apliquen todos sus conocimientos técnicos y adquieran nuevos, con modelos a escala de las situaciones reales.

- c) Niveles de detalle (desarrollo descendente: "top-down development). Se parte de una idea principal y se divide en tantas como sean necesarias, las cuales a su vez se expresan con el detalle que requiere cada concepto. La secuencia permite tener en panorama a nivel de pasos y procedimientos, que al propio tiempo ordenan el pensamiento y facilitan el aprendizaje. El origen de esta técnica se dio en la electrónica con el diseño de las instrucciones para los usuarios, y es conocida en los sistemas llamados "amigables", cuyo propósito es facilitar la operación de las computadoras personales.
- d) Métodos o sistemas audiovisuales. El sistema audiovisual se basa en el uso de las experiencias, se busca que el alumno adquiera un conocimiento real y útil sobre lo aprendido, facilitándole la expresión de conocimientos demasiado académicos en la relación enseñanza-aprendizaje. Este sistema busca que el educando tenga una poderosa mezcla de experiencias, en la que todos los sentidos participen con el propósito del uso adecuado de lo vivido y conocido.

Un sistema audiovisual se basa en dos hechos o elementos¹⁴:

- ↳ Las experiencias concretas, es decir, la búsqueda de la relación de lo abstracto con lo concreto.

¹⁴ Cfr. Dale Edgar Métodos de Enseñanza Audiovisual, Reverte Mexicana, México, 1966 p. 36.

↪ La capacidad de combinar y recombinar estas experiencias en muchas formas, debido a que si hablamos de un sistema de aprendizaje se utilizan diversos métodos y recursos audiovisuales que se unen como un todo para facilitar el aprendizaje.

Este sistema permite que el educador perciba con mayor facilidad las posibilidades del educando sus inquietudes, limitaciones y características, facilitando el proceso de enseñanza. Mientras que el educando comprende con mayor claridad los objetivos de la enseñanza, el uso y aplicación de los conocimientos, sus habilidades y destrezas. Así se fomenta en el alumno una relación cordial y participativa con el medio social que lo rodea, creándole la necesidad de involucrarse en los problemas que hay en su comunidad para poder proponer soluciones.

Un punto importante a considerar en el uso de recursos o medios audiovisuales es el saber porque se ha escogido un recurso específico, ya que para cada finalidad hay un recurso que será más efectivo que otro, así, si para una finalidad específica resulta que un instrumento audiovisual determinado es mejor que cualquier otro material, lo utilizamos, si no es mejor, su uso no está

justificado¹⁵. Podemos sintetizar que los puntos a considerar para evaluar un recurso audiovisual a utilizar son¹⁶:

- ↳ Verificar que el recurso utilizado proporcione una idea correcta y exacta de lo que representa, es decir, debe demostrar con la mayor exactitud la realidad, para no producir una distorsión en el conocimiento.

- ↳ Adecuar el recurso utilizado al nivel intelectual del educando, al precisar el grado de abstracción que se pretende lograr, aunado a la capacidad de análisis, síntesis y crítica requeridos.

- ↳ La calidad del material debe contemplar una guía para el maestro, que le ayude al uso efectivo de éstos.

Entre los recursos audiovisuales que se conocen podemos mencionar entre los más importantes los siguientes:

1. Vistas fijas. Al referirnos a este tipo de recurso audiovisual, es importante conocer con mayor profundidad la manera como el cerebro percibe las imágenes, así podemos referirnos a tres niveles de atención¹⁷:

¹⁵ *Ibidem* p.77

¹⁶ *Ibidem* pp. 83-89.

- ↪ Nivel instintivo. La imagen se capta por el cerebro de una manera rápida, se captan sus características generales, color, tamaño, tonalidades, etc.

- ↪ Nivel descriptivo. Después de percibir una imagen general del objeto observado y de que transcurre un tiempo muy corto, el ojo percibe otro tipo de información de lo que ha observado, es decir, datos relevantes del objeto.

- ↪ Nivel simbólico. Después de captar de una manera general y posteriormente percibir los datos relevantes del objeto que se ha observado, se abstrae un simbolismo, es decir, en el cerebro se crea una imagen individual, singular de lo observado.

Los empleos de las vistas fijas en la enseñanza complementan de una manera extraordinaria las explicaciones, se traducen las imágenes en símbolos verbales, se enriquece la lectura, se motiva y permite corregir impresiones erróneas, se enseña al educando a interpretar las imágenes, aunque el diseñador del sistema debe evitar la saturación de imágenes. Las fotografías, ilustraciones,

¹⁷ Cfr. Giacomantonio Marcello. La enseñanza audiovisual, G. Gili, México, 1985, pp. 42-43.

transparencia y proyecciones de cuerpos opacos, dibujos, etc., son ejemplos de vistas fijas.

2. Radio y grabaciones. Aprender escuchando resulta sumamente efectivo, debido al realismo que se obtiene, además de que la imaginación trabaja constantemente, al tener que remplazar imágenes reales. Debido a su bajo costo se pueden utilizar en cualquier aula y combinándolos con imágenes visuales es una arma educativa muy poderosa. Para utilizar la radio como medio educativo, se debe preparar previamente a los alumnos, las emisiones deben oírse claramente y procurar que los fines de la emisión guarden relación con la temática de la clase.
3. Excursiones. Las visitas dirigidas a empresas y excursiones guardan un papel importante dentro de la motivación, se combinan las emociones ante las impresiones que causa lo real. Su beneficio en el aprendizaje depende de un estudio previo del tiempo que ha de emplearse y de armonizarlas con los objetivos planeados.
4. La televisión, internet y videoconferencia. Los objetivos de estos medios educativos son hacer partícipes de experiencia y conocimientos comunes a grandes grupos de educandos; conectan a los espectadores con acontecimientos

que están sucediendo en el mismo momento en otras partes del mundo, deben convertirse en instrumentos de educación y de cultura para difundir hechos de interés humano que contribuyan a la formación social del individuo. Además de la extensa captación geográfica, permiten abaratar los costos educativos, llegando a un mayor número de personas.

5. Experiencias dramatizadas: La dramatización se refiere a la actuación o representación de algún personaje en una circunstancia especial, no sólo permiten el aprendizaje a aquéllos que dramatizan, sino también a los espectadores.

Los métodos audiovisuales, motivan la atención de los estudiantes, propiciando un aprendizaje permanente, además de que ordenan el pensamiento. Su adecuada orientación incentiva la creatividad y estimula la imaginación. Sin embargo la complejidad en la elaboración del material audiovisual y la no-solución de las diferencias individuales entre los educandos, son sólo algunas de las desventajas de los métodos audiovisuales.

e) La lectura perceptiva o dinámica. Durante la década de los años 50's, varios especialistas en lectura, entre otros: Dr. Ziegel de Alemania; Dr. Richaud en Francia y Profa. Evelyn Wood en Estados Unidos, realizaron investigaciones profundas sobre el proceso de la lectura y el aprendizaje. Estos estudios se fortalecieron con los descubrimientos científicos sobre la percepción visual, el sistema nervioso, el cerebro y la cibernética.

Dentro de los antecedentes próximos destaca el "taquitoscopio" (del griego taqui= rápido) aparato utilizado en la Segunda Guerra Mundial, para entrenar a los militares en la rápida y precisa identificación de navíos y aviones aliados o enemigos. Posterior al conflicto bélico, se empleó para acelerar el proceso de lectura con resultados notables:

- ↳ Se logró triplicar por lo menos, la velocidad de lectura, evitando regresiones.
- ↳ Leer más de tres palabras de un solo vistazo.
- ↳ Comprender oraciones en desorden gramatical.
- ↳ Superar los índices de retentiva y comprensión.

Las técnicas derivadas de estos descubrimientos, se difundieron rápidamente en las universidades, donde a poco se adaptaron a la mentalidad, necesidades particulares y simplificación de los procedimientos.

En síntesis, la metodología de la lectura dinámica o perceptiva, tiene los siguientes propósitos:

- ↪ Aumentar el foco visual, estimulando la visión periférica.
- ↪ Eliminar la vocalización y subocalización (pronunciar en voz alta o mentalmente palabra por palabra).
- ↪ Audición interna (distracción del cerebro para atender la vocalización o subocalización)
- ↪ Incrementar por lo menos tres veces la velocidad en la lectura tradicional.
- ↪ Aumentar la retentiva y comprensión de los textos leídos, hasta un 50% más que los logros tradicionales.

Las técnicas comprenden desde ejercicios para fortalecer los músculos oculares e incrementar la rapidez en el movimiento de los ojos, agilidad para pasar las hojas, movimientos especiales para prelectura, lectura y postlectura, finalmente incluye gráficos de recordación, tanto éstos como los movimientos, se incluyen enseguida:

a) Movimientos para la lectura perceptiva



1



2



3



4



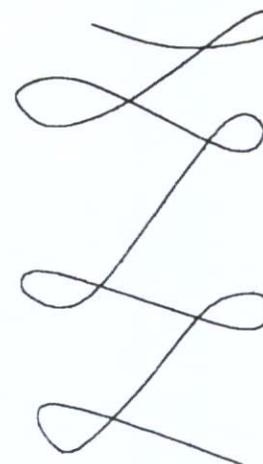
5



6



7

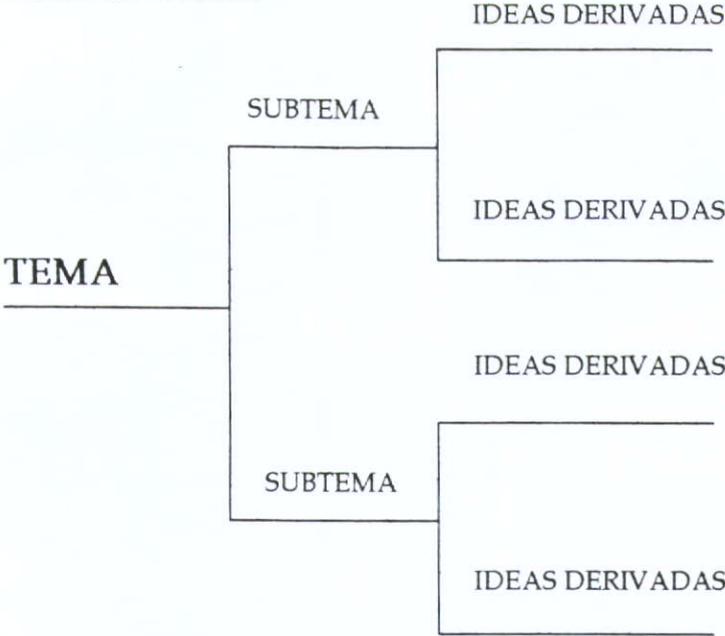


8

b) Esquemas de recordación:

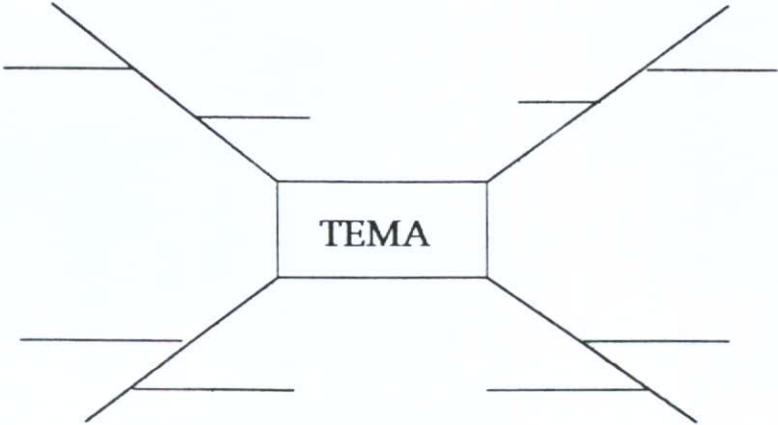
↳ Esquema horizontal

Para material de estudio.



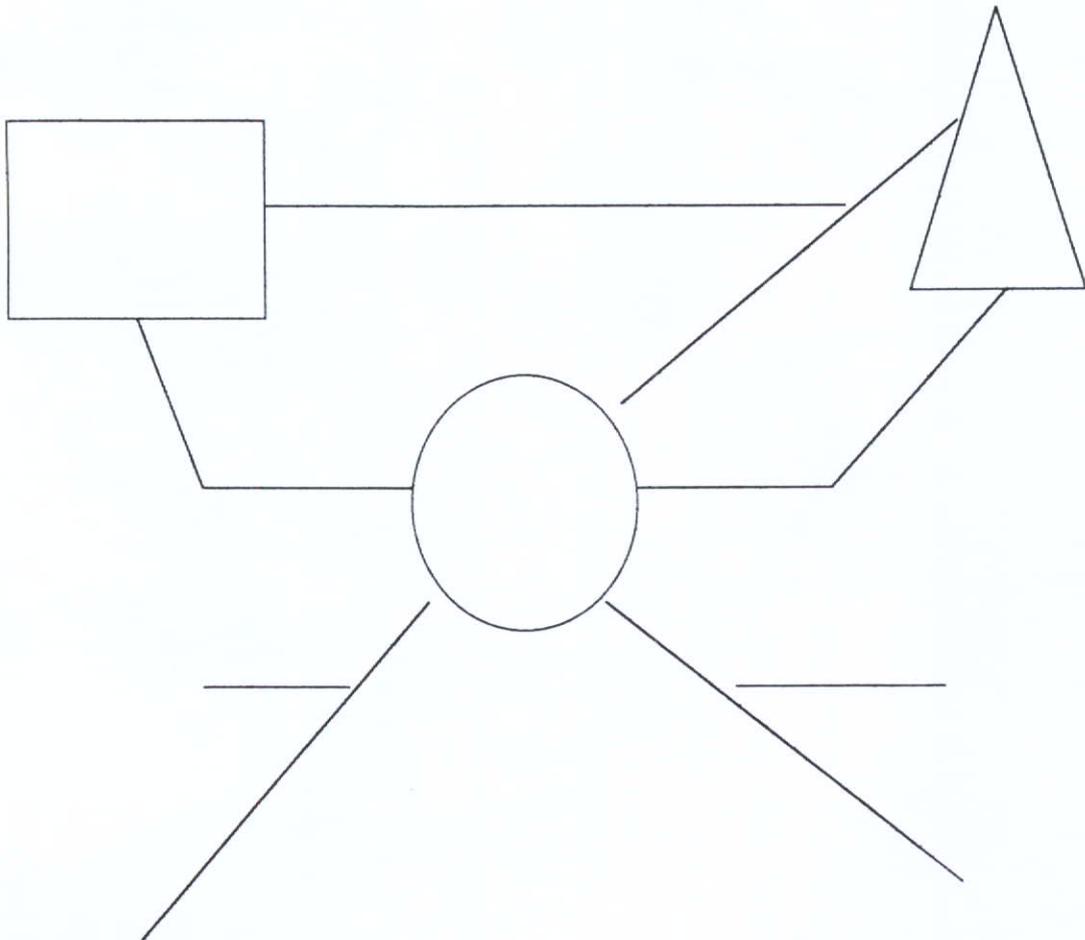
↳ Esquema radial

Textos con más de una idea central



↳ Esquema ramificado

Temas no relacionados directamente.



Finalmente se presenta un cuadro comparativo entre las técnicas de lectura en Argentina (método Garelli) y lectura dinámica en Estados Unidos (método Evelyn Wood).

GARELLI

LECTURA DINÁMICA

↳ Prelectura

↳ Prelectura

↳ Actitud dinámica

↳ Lectura

-Lectura presente enlaza

-Captando ideas

-Lo ya conocido

-Cuestionario permanente

-Con lo que está por conocerse

↳ Gráfico de recordación

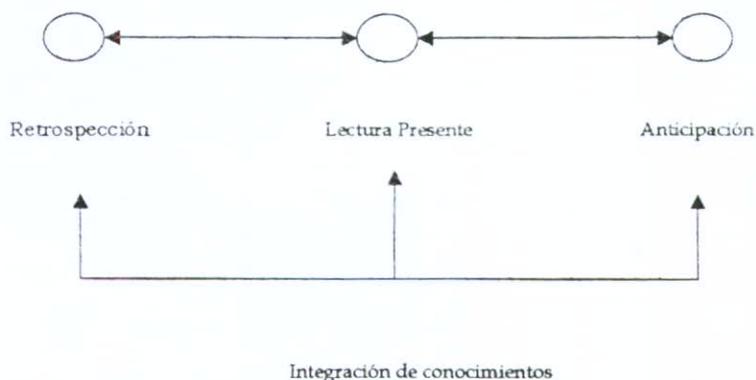
-Ideas Centrales

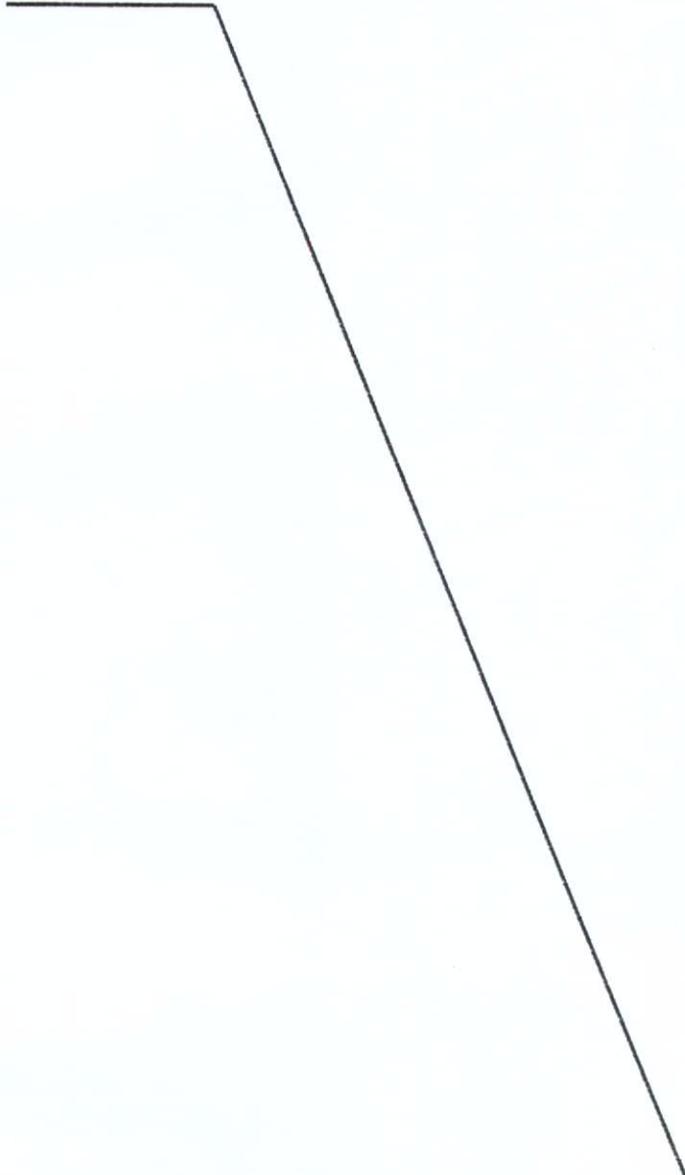
-Transcripción de hechos

-Ideas Complementarias

-Comentarios Personales

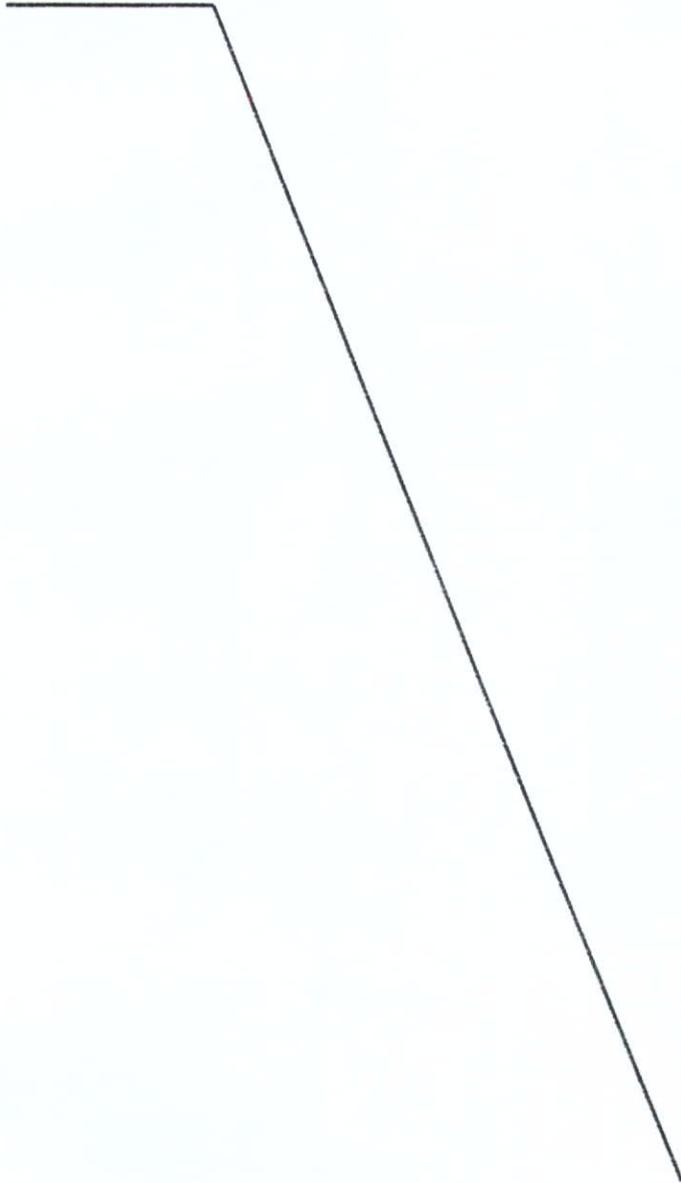
-Opiniones y conclusiones





Segunda parte: Técnicas aplicadas al aprendizaje de la Contabilidad Básica





Capítulo III: La enseñanza programada

CAPÍTULO III

LA ENSEÑANZA PROGRAMADA

1. INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD

1

A medida que las operaciones comerciales, mercantiles, industriales y sociales, se desarrollan, requieren de una interpretación numérica adecuada y técnica, tal como la proporciona la **CONTABILIDAD**.

SIN RESPUESTA

2

Esa complejidad en las operaciones de las entidades, requiere de un orden bien planeado, de acuerdo a los fines y objetivos que se persigan. En esta medida, surge la exigencia de un sistema informativo, como lo constituye la _____ complementando oportunamente y con veracidad la información que se requiere.

CONTABILIDAD

3

Se dice que la _____ es para la organización, lo que el sistema nervioso es para los entes biológicos, porque las operaciones de los negocios afectan constantemente a la _____, así como los estímulos del exterior lo hacen con el sistema nervioso.

CONTABILIDAD

CONTABILIDAD

4

Las múltiples operaciones de los negocios, obedecen a un plan de ORGANIZACIÓN, que utiliza _____ para interpretar adecuadamente dichas operaciones.

LA CONTABILIDAD

5

Por eso ningún plan de _____ prescinde de la _____, tanto en las negociaciones comerciales e industriales, como en instituciones de beneficencia, escolares y gubernamentales.

ORGANIZACIÓN CONTABILIDAD

6

La interpretación apropiada de _____, en sus informes, permite establecer los procedimientos de CONTROL y vigilancia necesarios, para la protección de los bienes de la empresa.

LA CONTABILIDAD

7

La comparación de los resultados obtenidos con lo planeado se logra por el _____, vigilancia que puede realizarse gracias a la información numérica que técnicamente se logra con _____.

CONTROL LA CONTABILIDAD

8

La vigilancia o _____, permite apreciar los resultados que han obtenido, sin embargo, para que el _____ funcione, requiere de la interpretación numérica que habrá de realizarse por medio de la _____.

CONTROL CONTROL CONTABILIDAD

9

Dicho de otro modo, el _____ es vigilar que todo suceda de acuerdo a los planes y órdenes dadas con anterioridad.

CONTROL

10

El _____ es una etapa importante en la administración, ya que evaluando los resultados obtenidos, éstos pueden corregirse si se observan deficiencias.

CONTROL

11

El _____ y la interpretación numérica de las opciones por medio de la _____ con sus técnicas y sistemas específicos, están íntimamente ligados.

CONTROL CONTABILIDAD

12

Antes de definir la _____, es conveniente mencionar otros aspectos de la misma, como lo constituye el orden **CRONOLÓGICO** de las operaciones.

CONTABILIDAD

13

El orden _____ es elemental para el registro de las operaciones que se efectuarán a través de las **TÉCNICAS** y **SISTEMAS** de la _____.

CRONOLÓGICO CONTABILIDAD

14

Las _____ y _____, constituyen un conjunto de conocimientos especializados que procuran **INFORMACIÓN** constante.

TÉCNICAS SISTEMAS

15

La necesidad de _____, como elemento indispensable para el conocimiento de las operaciones monetarias, debe reunir una profunda calidad.

INFORMACIÓN

16

La calidad de la _____, se califica en razón directa a su VERACIDAD, OPORTUNIDAD y EFICIENCIA.

INFORMACIÓN

17

La _____ solamente es confiable si hay _____, ya que datos falsos conducen a decisiones erróneas.

INFORMACIÓN VERACIDAD

18

Así las decisiones acertadas dependen en alto grado de la _____ en la _____, pero además de esa _____ se requiere de la OPORTUNIDAD en los datos que se proporcionan.

VERACIDAD INFORMACIÓN VERACIDAD

19

Si al proporcionarse la _____ existen datos fuera de tiempo, se pierde la calidad de _____, y la exactitud de las disposiciones administrativas.

INFORMACIÓN OPORTUNIDAD

20

A fin de corregir a tiempo decisiones y políticas equivocadas, es necesario que la _____ sea proporcionada con toda _____.

INFORMACIÓN OPORTUNIDAD

21

El sistema de _____, no basta que reúna las características de _____ y _____, ya que además debe tener el de la **EFICIENCIA**.

INFORMACIÓN VERACIDAD OPORTUNIDAD

22

Para que la _____ tenga sentido, debe terminarse con la _____ a fin de aprovechar en forma óptima los recursos humanos, técnicos y materiales.

INFORMACIÓN EFICIENCIA

23

El costo de los sistemas necesarios para una adecuada _____, no debe ser excesivos, ni tampoco insuficientes, por eso la _____ es tan importante para seleccionar los sistemas y procedimientos adecuados al momento y situación.

INFORMACIÓN EFICIENCIA

24

Los datos que proporciona la _____ serán de gran importancia, si reúnen las características de _____ y _____ y deben expresarse en términos MONETARIOS.

INFORMACIÓN VERACIDAD OPORTUNIDAD EFICIENCIA

25

Los _____ monetarios son expresados en la _____ que debe reunir los requisitos y calidades de _____ y _____, propios de la disciplina llamada _____, que es la materia objeto de nuestro estudio.

TÉRMINOS INFORMACIÓN VERACIDAD OPORTUNIDAD
EFICIENCIA CONTABILIDAD

26

Las diversas presentaciones de datos en la _____ en términos _____, son múltiples y dependen de las necesidades internas de cada negocio en particular.

INFORMACIÓN MONETARIOS

Las operaciones se suceden atendiendo al tiempo, es decir, a un orden _____ que expresados por medio de una _____ traducida en términos _____ y reuniendo los requisitos de _____, _____ y _____, constituye la estructura básica de nuestra disciplina, la _____, en todas sus técnicas y procedimientos.

CRONOLÓGICO	INFORMACIÓN	MONETARIOS	VERACIDAD
OPORTUNIDAD	EFICIENCIA	CONTABILIDAD	

Definiendo finalmente nuestra disciplina, la _____ puede decirse que es un sistema de _____ que atendiendo a un orden _____ expresa en _____ las operaciones de un negocio, reuniendo los requisitos y calidades de _____, _____ y _____, para una interpretación adecuada de los datos proporcionados, y ejercer los medios de _____ o vigilancia necesarios.

CONTABILIDAD	INFORMACIÓN	CRONOLÓGICO	TÉRMINOS
MONETARIOS	VERACIDAD	OPORTUNIDAD	EFICIENCIA
CONTROL			

2. TEORÍA DE LA PARTIDA DOBLE

29

Así como las personas, animales y plantas, necesitan de elementos diversos en loas manifestaciones propias de su vida: los negocios, empresas e instituciones requieren de múltiples bienes, indispensables en el inicio de sus operaciones y continuidad de las mismas.

SIN RESPUESTA

30

La variedad de los _____ depende en razón directa de la magnitud del negocio.

BIENES

31

En términos generales, entre otros _____ podemos citar inicialmente:

DINERO	LOCAL
MERCANCÍAS	EQUIPO
DERECHOS	INSTALACIONES

BIENES

Aún cuando el dinero, las mercancías, los derechos. El local, el equipo y las instalaciones son _____ , guardan entre sí grandes diferencias por las peculiaridades propias de cada uno de ellos.

BIENES

Por sus características y el destino que habrá de dárseles, estos _____ son **HETEROGÉNEOS**, es decir la naturaleza de uno, es diferente totalmente a la de otros.

BIENES

Esa índole _____ de _____ , se debe a que las necesidades que surgen constantemente son diversas, en la persecución de los objetivos del negocio.

HETEROGÉNEAS

BIENES

Concretamente, un negocio necesita de un **CONJUNTO** _____ de _____ **PROPIEDADES, RIQUEZAS Y DERECHOS.**

HETEROGÉNEAS

BIENES

En ese grupo o _____ de _____, _____ y _____, se comprenden todos los recursos con los que puede contar el negocio en un momento determinado.

CONJUNTO HETEROGÉNEO BIENES PROPIEDADES RIQUEZAS Y DERECHOS

Obtener los _____ para un negocio, es FINCAR con medios necesarios sus actividades.

RECURSOS

Al _____ un negocio, debe estudiarse cuidadosamente sus características, a fin de integrarlo con los _____ apropiadamente a un buen FUNCIONAMIENTO.

FINANCIAR RECURSOS.

El _____ armónico resulta de _____ equilibradamente las operaciones del negocio con _____ que no sean EXCESIVOS ni tampoco INSUFICIENTES.

FINANCIAMIENTO FINANCIAR RECURSOS.

40

Se califica como DEFICIENCIA al _____ con _____ porque existirán inversiones muertas, que superan innecesariamente los requerimientos del negocio

FINANCIAR RECURSOS EXCESIVOS.

41

Así que al _____ con _____ es una _____ que trae como consecuencia, ganancias inferiores a las que en teoría deberán corresponder a las inversiones.

FINANCIAR RECURSOS EXCESIVOS. DEFICIENCIA

42

Otra _____ que también debe evitarse, es _____ con _____ que sean _____, porque no satisfacen las necesidades del negocio y por lo tanto se disminuye su POTENCIA

DEFICIENCIA FINANCIAR RECURSOS EXCESIVOS

43

Debilitada la _____ del negocio, por el _____ pobre en los _____, disminuye su PRODUCTIVIDAD en razón de que dichos _____ son _____.

POTENCIA FINANCIAMIENTO RECURSOS RECURSOS INSUFICIENTES

44

La disminución de la _____ retarda la evolución FINANCIERA, porque sus _____ son _____ insuficientes

PRODUCTIVIDAD RECURSOS INSUFICIENTES

45

Si no existe una evolución _____ normal, el negocio se estancará, ocurriendo por ello múltiples _____ y continuos problemas cada vez más difíciles de resolver.

FINANCIERAS DEFICIENCIAS

46

A fin de evitar esas _____ que originan múltiples trastornos , al planear el _____ debe determinarse su proporción, para evitar que los _____ sean _____ y que superen infructuosamente las necesidades actuales, pero tampoco deberán ser _____ ya que restan _____ al negocio.

DEFICIENCIAS FINANCIAMIENTO RECURSOS EXCESIVOS RECURSOS INSUFICIENTES PRODUCTIVIDAD O POTENCIA

47

Además de las proporciones del _____ es necesario estudiar los ORÍGENES de donde proceden.

FINANCIAMIENTO

48

Los _____ o procedencia del _____ o de los _____ totales del negocio, emanan de dos fuentes de inversión _____ PROPIOS y _____ AJENOS

ORÍGENES FINANCIAMIENTO RECURSOS RECURSOS RECURSOS

49

Las **APORTACIONES** realizadas por el dueño, dueños o socios, forman los _____ del negocio. Es decir, son de _____ o procedencia interna.

RECURSOS PROPIOS ORIGEN

50

_____ pueden ser efectuadas en diferentes bienes, (mencione cuatro de ellos en orden deseado). _____, _____, _____, _____. Etc.

LAS APORTACIONES. DINERO. MERCANCÍAS. DERECHOS POR COBRAR. LOCAL Y EQUIPO.

51

Cuando los _____ o las _____ son _____ porque no se satisfacen las necesidades operativas, se recurre a los _____

RECURSOS PROPIOS APORTACIONES INSUFICIENTES RECURSOS AJENOS

52

Se obtienen por medio de los **CRÉDITOS** los _____, en diversos bienes, ya sea efectivo, mercancías equipo instalaciones, etc.

RECURSOS AJENOS

53

Para lograr el _____, se debe poseer un reconocido prestigio y solvencia que satisfaga a los acreedores, quienes proporcionan los _____.

CRÉDITO RECURSOS AJENOS

54

La procedencia u _____ externo, de los _____, son proporcionados por _____, por medio del _____.

ORÍGEN. RECURSOS AJENOS. LOS ACREEDORES. CRÉDITO.

55

RESUMIENDO: Los _____ totales o el conjunto _____ de _____ ,
_____ y _____ , _____ , tienen su _____ y los _____ .

RECURSOS. HETEROGÉNEO. BIENES. PROPIEDADES. RIQUEZAS.
DERECHOS. ORÍGEN. FINANCIAMIENTO. RECURSOS PROPIOS.
RECURSOS AJENOS.

56

Observando el lenguaje usado hasta el momento, se destaca como demasiado analítico lo que dificulta en parte el aprendizaje. Es conveniente por este motivo sintetizar con términos llamados TECNISISMOS; los que permitirán una comunicación más práctica y conceptual.

SIN RESPUESTA

57

Los _____ son necesarios en las ciencias, técnicas y artes, porque agilizan el lenguaje hablado y escrito.

TECNICISMOS.

58

Los _____ son términos que sintetizan en un solo vocablo varios conceptos e ideas.

TECNICISMOS.

59

Se han visto como el lenguaje contable requiere de esos _____ .

TECNICISMOS.

60

Para encontrar el _____ apropiada para los _____ totales o al conjunto _____ de _____, _____, _____ y _____, es necesario destacar sus aspectos genéricos.

TECNICISMOS. RECURSOS. HETEROGÉNEO. BIENES. PROPIEDADES. RIQUEZAS. DERECHOS.

61

Los _____ totales del negocio están constantemente transformándose : el dinero en mercancías, las mercancías vendidas, en derechos, los derechos en efectivo, el efectivo en bienes y así sucesivamente, su estado en **ACTIVO**, siempre dinámico.

RECURSOS.

62

Por esa dinámica de los recursos _____ totales, se denomina con el _____ o término de _____ al conjunto _____ con los que cuenta un negocio en un momento determinado.

RECURSOS. TECNICISMO. ACTIVO. HETEROGÉNEO. BIENES. PROPIEDADES. RIQUEZAS. DERECHOS.

63

Como _____ el vocablo _____ es un término genérico, que comprende a diversos bienes (mencione cinco de ellos en el orden deseado.) _____, _____, _____, _____, _____ etc.

TECNICISMO. ACTIVO. DINERO. MERCANCIAS. DERECHOS POR COBRAR. EQUIPO. INSTALACIONES.

64

65

69

Abundando en el _____ o término sintético de _____. Son todas las DEUDAS a cargo del negocio en un momento determinado

TECNICISMO

PASIVO

70

RESUMIENDO: El _____ es el conjunto de las _____ o _____ a cargo del negocio en un momento determinado: concretando son los _____ obtenidos por medio del _____.

PASIVO OBLIGACIONES DEUDAS RECURSOS AJENOS CRÉDITO

71

Por último, las aportaciones realizadas por el dueño o dueños del negocio reciben el _____ o término sintético de CAPITAL.

TECNICISMO.

72

_____ es sinónimo de las APORTACIONES efectuadas por el dueño del negocio, en un momento determinado.

CAPITAL

73

Los dueños del negocio pueden efectuar _____ o el _____ en diversos bienes, (mencione cuatro de ellos en el orden deseado). Etc.

LAS APORTACIONES EL CAPITAL DINERO MERCANCÍAS DERECHOS
EQUIPO INSTALACIONES ETC.

74

También se conoce contablemente a _____ o _____ como
PATRIMONIO.

LAS APORTACIONES. CAPITAL.

75

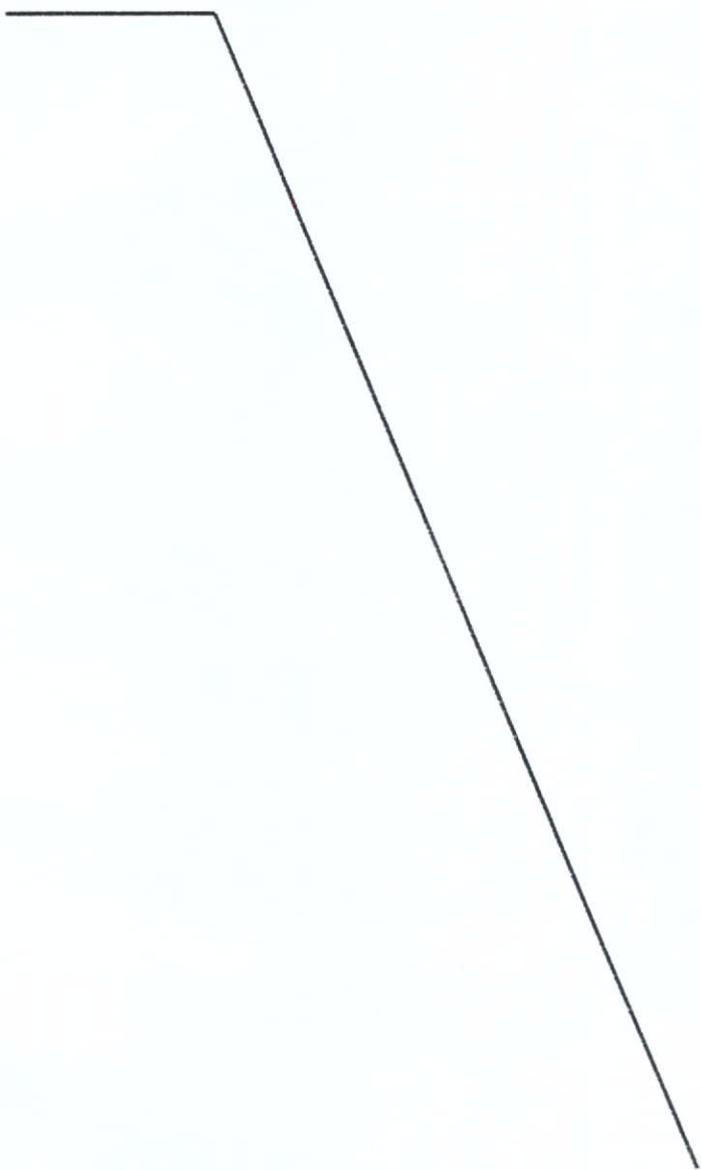
Para efectos contables se pueden considerar como sinónimos tanto _____
o _____ como la palabra _____.

LAS APORTACIONES. CAPITAL. PATRIMONIO.

76

RESUMIENDO: El _____ o _____ son el conjunto de _____ realizados por los
dueños, en bienes tales como _____, _____, _____, _____, _____ etc.
Expresado brevemente son los _____ del negocio a una fecha
determinada.

CAPITAL. PATRIMONIO. APORTACIONES. EFECTIVO. MERCANCÍAS.
DERECHOS. EQUIPO. RECURSOS TOTALES.

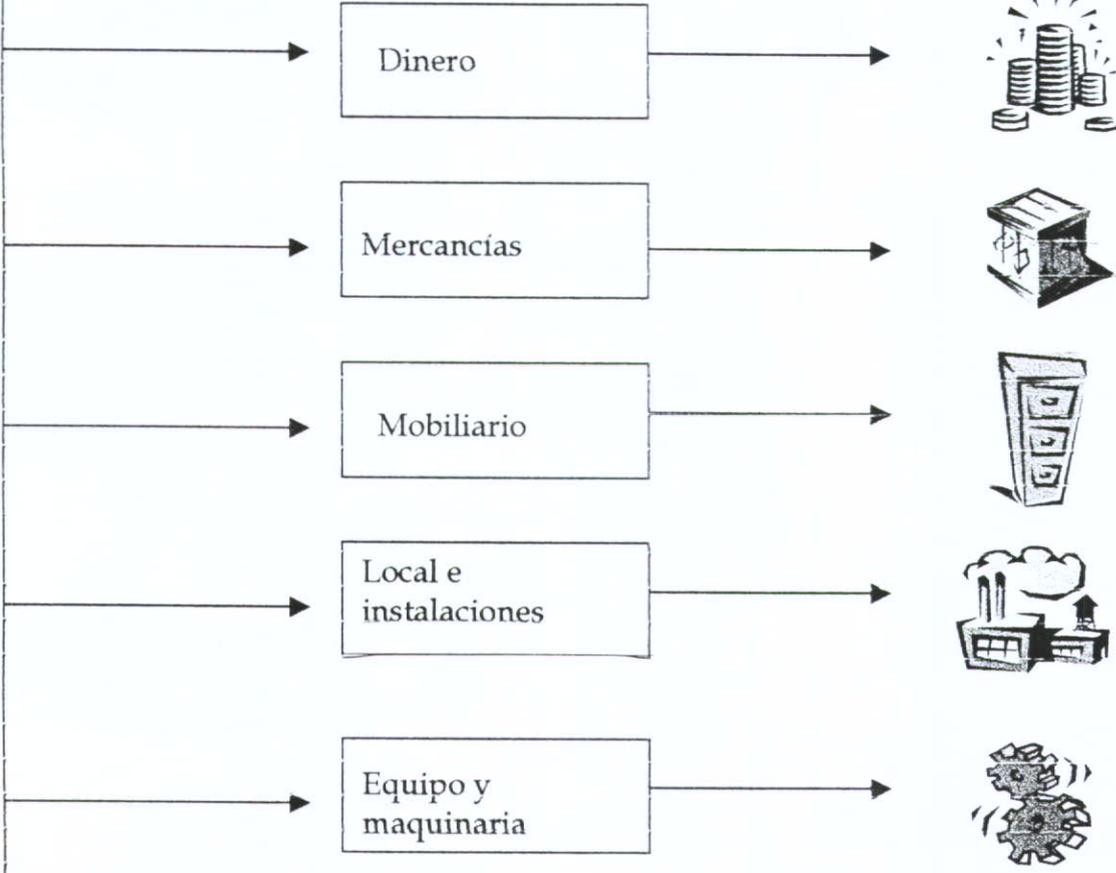


Capítulo IV: Procedimientos Ideográficos



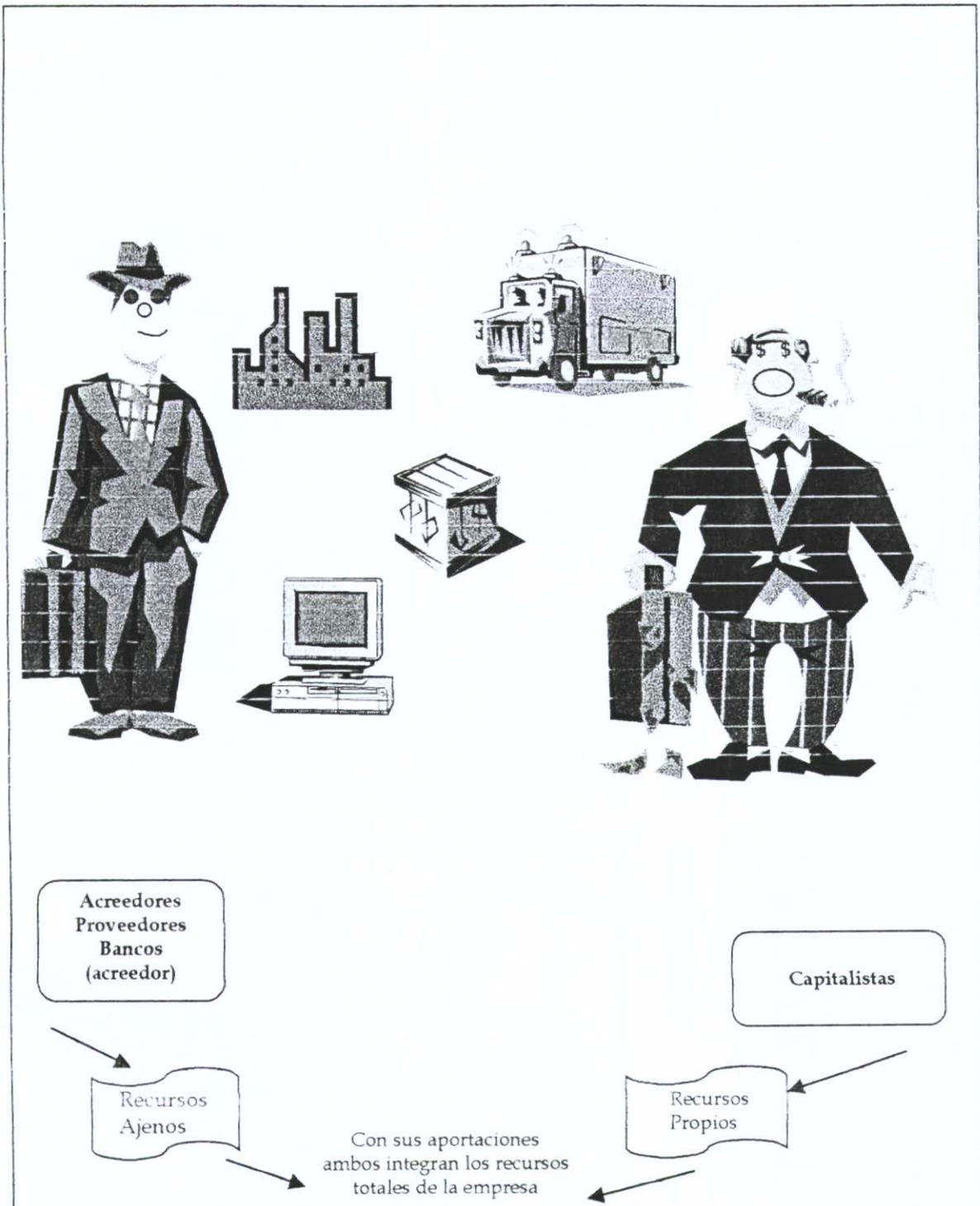
CAPÍTULO IV
PROCEDIMIENTOS IDEOGRÁFICOS
1. EL BALANCE

1.1 Una empresa para operar, necesita entre otros recursos,
de los económicos.



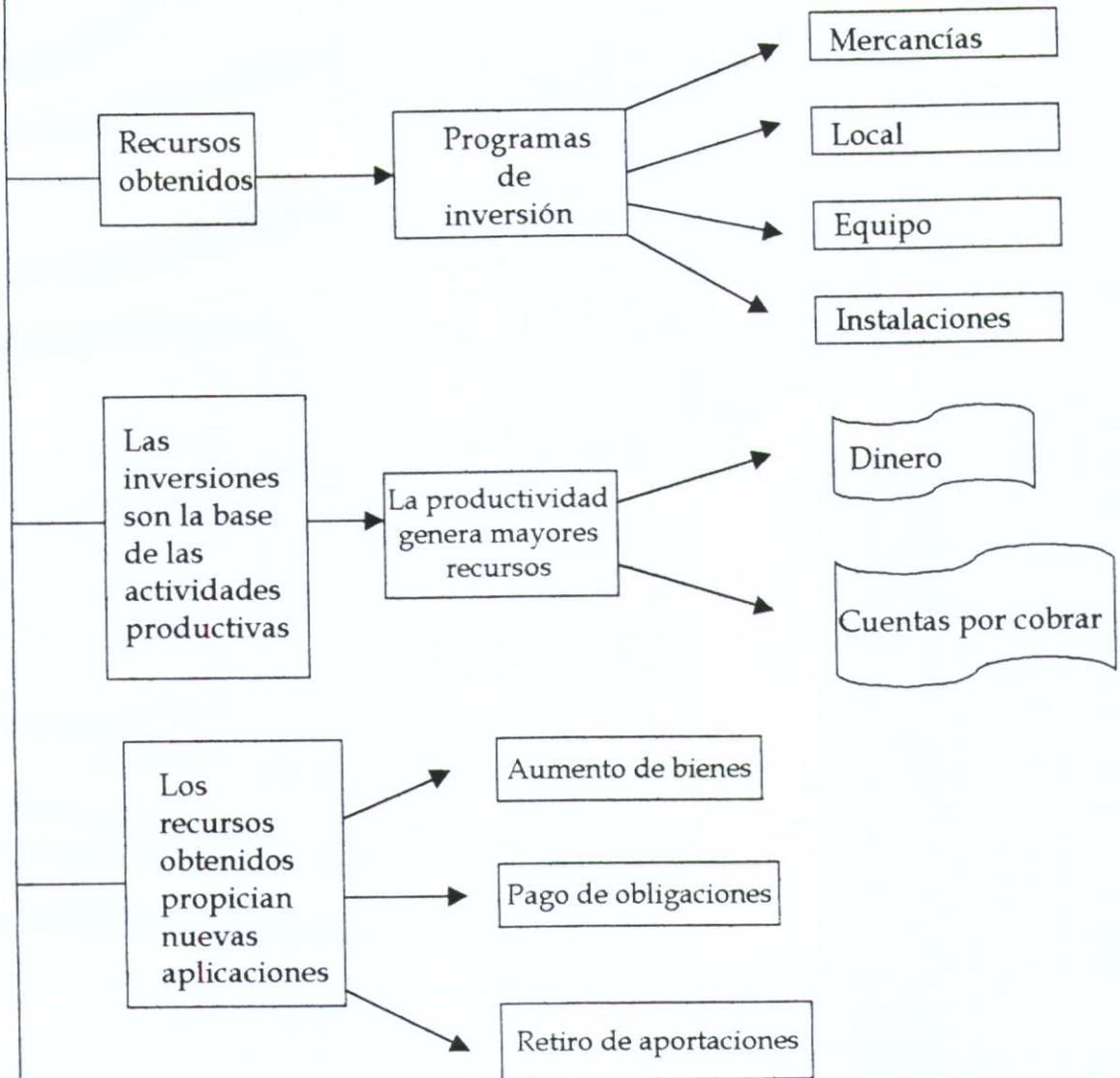
El problema es: de quien obtenerlos...

1.2 Los recursos económicos pueden obtenerse de dos orígenes:



El siguiente problema es determinar la cuantía y la proporción adecuada de los RECURSOS AJENOS Y PROPIOS...

1.3 La cuenta y la proporción de recursos ajenos y recursos propios se determina mediante planes y programas financieros

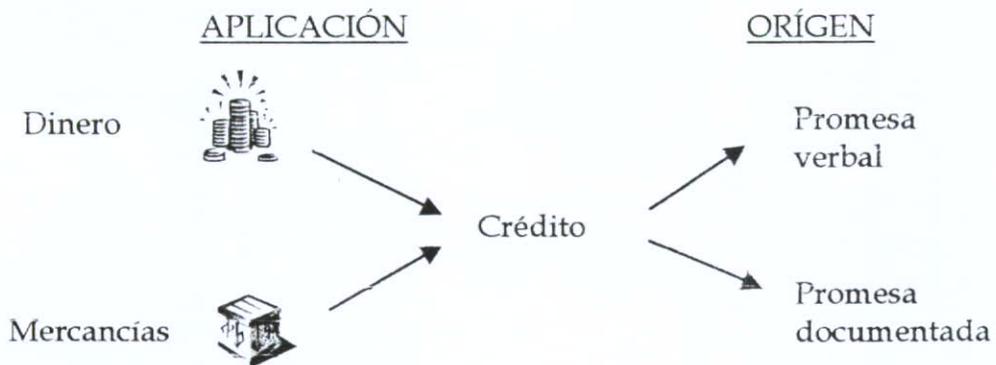


El problema es controlar las múltiples transacciones, a que están sujetas las empresas por la dinámica económica, las técnicas contables permiten un control ordenado y sistemático.

1.4 Dotación original de recursos esenciales,
para que la unidad socioeconómica puede operar
(recursos o capital de trabajo)



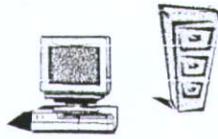
1.5 Dotación complementaria de recursos esenciales, para que la unidad
socioeconómica pueda operar (recursos o capital de trabajo)



1.6 Analíticamente se registra cada transacción utilizando un lenguaje sintético que traduzca contablemente los flujos económicos.

COMPRA DE MOBILIARIO Y EQUIPO

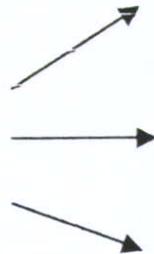
APLICACIÓN



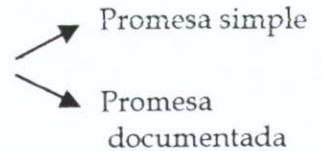
ORÍGEN



Contado



A crédito



LOCAL E INSTALACIONES

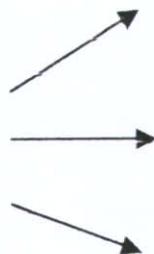
APLICACIÓN



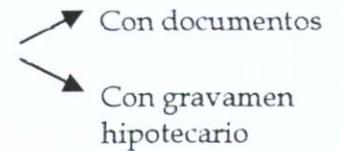
ORÍGEN



Al contado (enganche)



A crédito



Aportaciones → De los capitalistas

EQUIPO Y MAQUINARIA

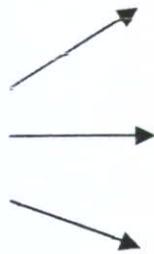
APLICACIÓN



ORÍGEN



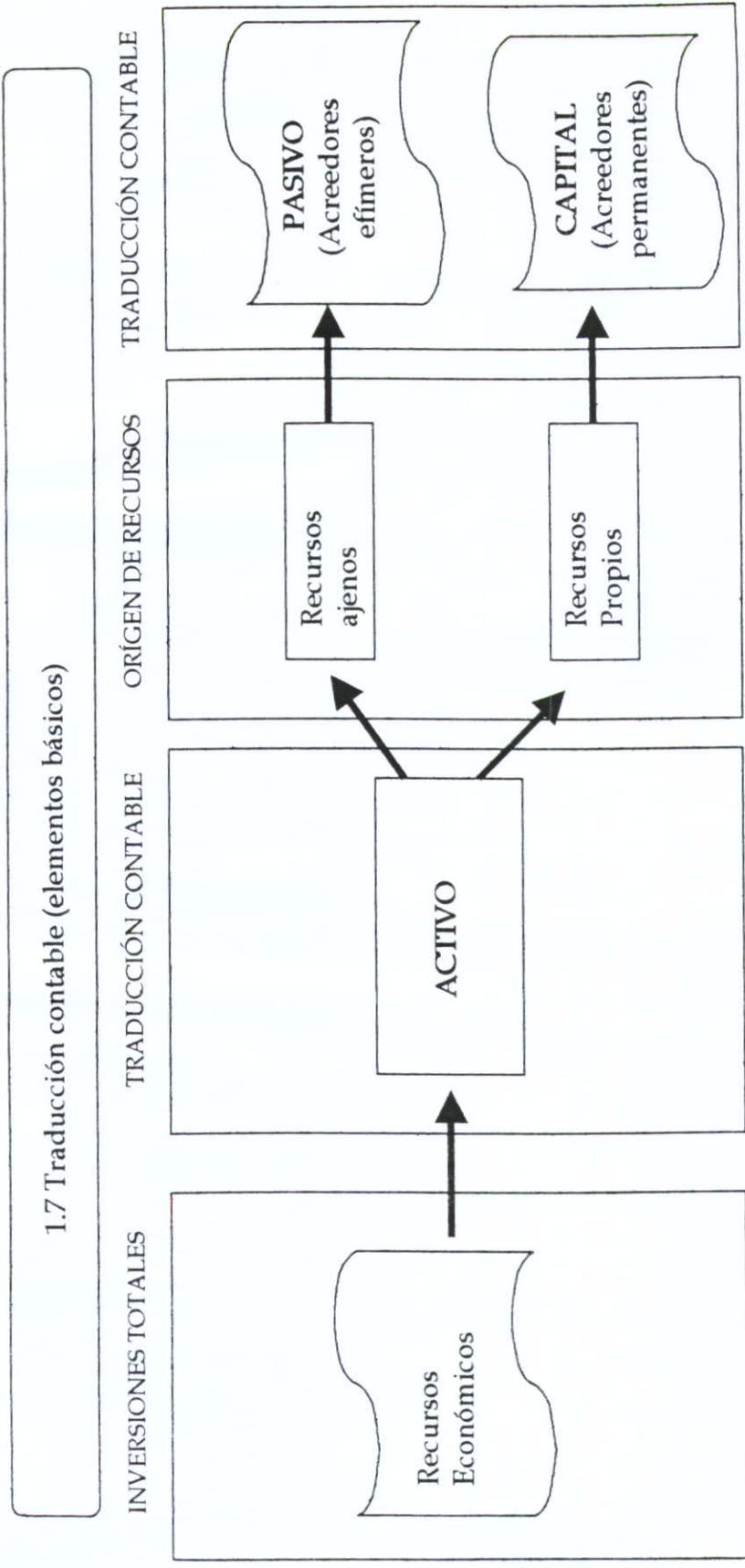
Al contado (enganche)



A crédito



Aportaciones → De los capitalistas



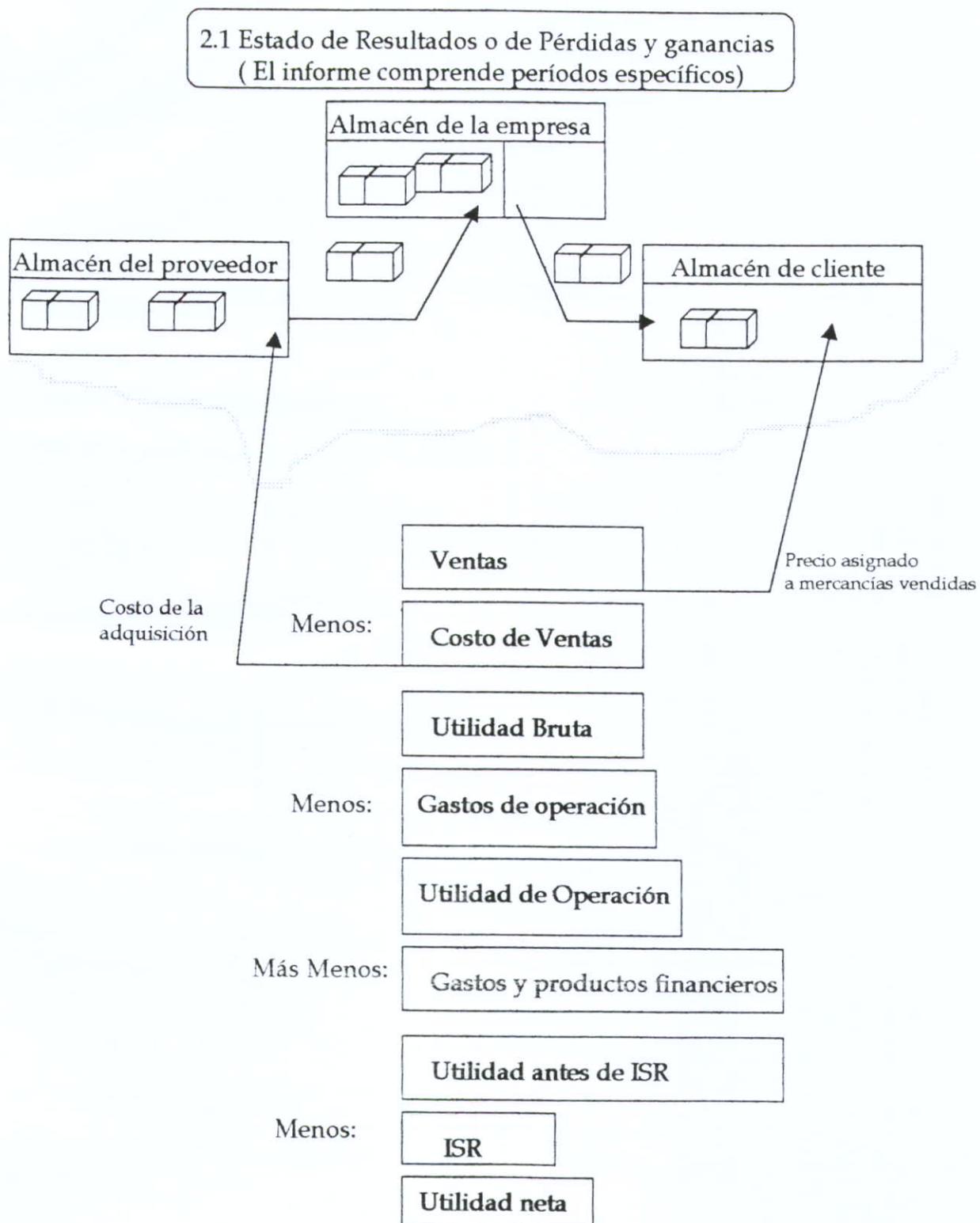
Empleando técnicas y terminología que le son propias, la **CONTABILIDAD** organiza el resultado de los flujos económicos, para presentar informes sintéticos y analíticos, básicos en la toma de decisiones.

El aspecto más genérico está referido a la totalidad de los recursos económicos, (**ACTIVO**) y al origen de los mismo, (**PASIVO Y CAPITAL**), expresados tradicionalmente con la fórmula **ACTIVO= PASIVO + CAPITAL** (un todo es igual a las partes que lo integran)

1.8 BALANCE GENERAL CONDENSADO

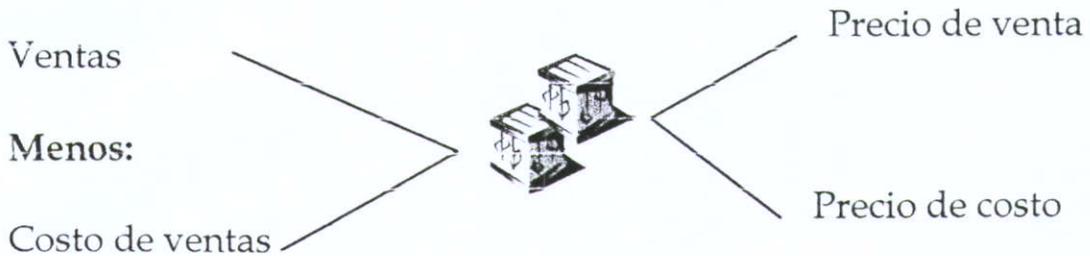
<u>ACTIVO</u>	<u>PASIVO Y CAPITAL</u>
ACTIVO CIRCULANTE	PASIVO
Efectivo en caja y bancos 	PASIVO CIRCULANTE
Cuentas por cobrar Pagaré	Documentos por pagar Pagaré
Mercancías 	Proveedores 
Suma <hr style="width: 100%; border: 0.5px solid black;"/>	Impuestos por pagar Declaración anual
	Suma <hr style="width: 100%; border: 0.5px solid black;"/>
	\$
ACTIVO FIJO	PASIVO FIJO
Terrenos 	Acreeador Hipotecario Escritura
Edificios 	Préstamos bancarios Bank of America 78.540.23
Mobiliario 	Suma CAPITAL CONTABLE
Equipo 	Aportaciones 
Suma <hr style="width: 100%; border: 0.5px solid black;"/>	Utilidad del ejercicio 
	Suma el Capital contable <hr style="width: 100%; border: 0.5px solid black;"/>
	\$
ACTIVO DIFERIDO	SUMA PASIVO Y CAPITAL
Gastos por amortizar Gastos Pagados por anticipado	
Suma <hr style="width: 100%; border: 0.5px solid black;"/>	
SUMA DEL ACTIVO 	

2. El Estado de Resultados



2.2 ESTADO DE RESULTADOS

Por el período comprendido del 1o. de enero al 31 de marzo de 199X



= Utilidad Bruta

Menos gastos de operación:

Gastos de venta



(sueldos empleados ventas, publicidad, comisiones s/venta, etc)

Gastos de administración



(sueldos empleados administrativos, papelería, material para oficina, etc.)

= Utilidad en operación

Más/Menos:

Gastos financieros

(gastos como: intereses y comisiones pagadas)



Productos financieros



(productos como: intereses ganados)

= Utilidad antes de ISR

Impuesto sobre la Renta

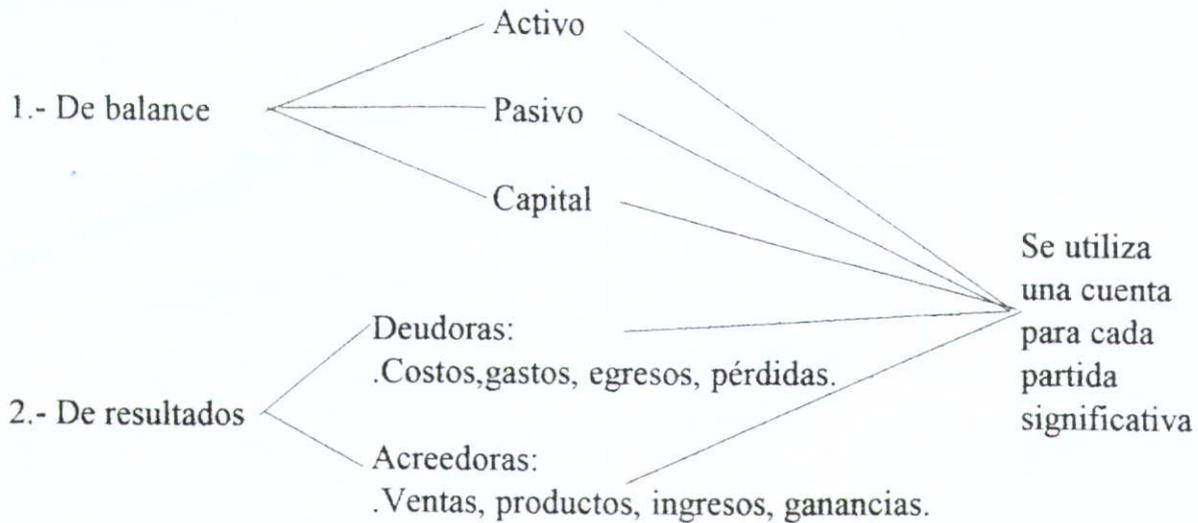
Declaración
anual

= Utilidad después de ISR

3. LAS CUENTAS

El documento que permite llevar la CUENTA y pormenor de los aumentos y disminuciones que afectan cada partida del activo, pasivo, capital o resultados, se denomina CUENTA:

Las cuentas se clasifican en:



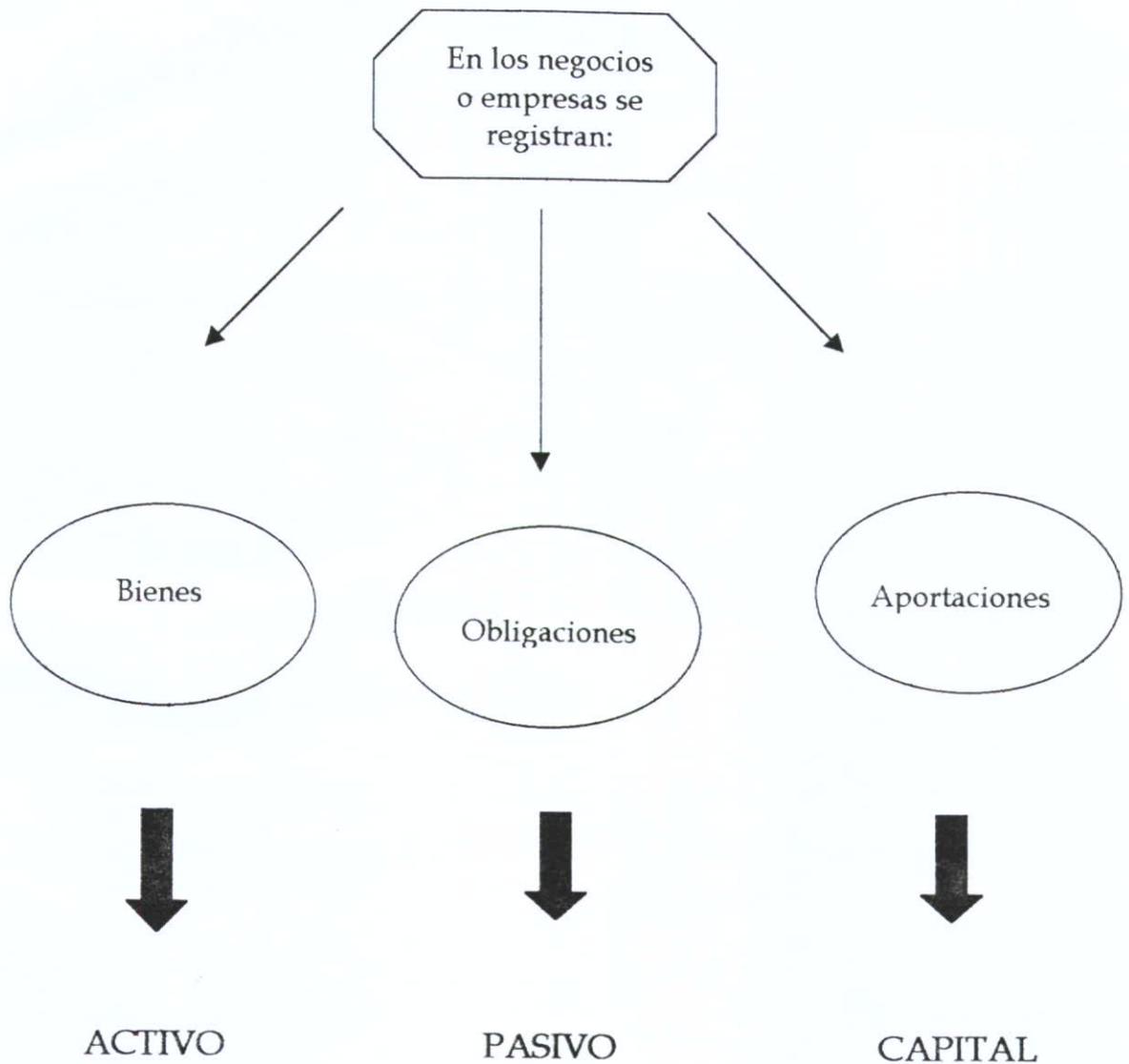
E s q u e m a s i m p l i f i c a d o d e l a c u e n t a :

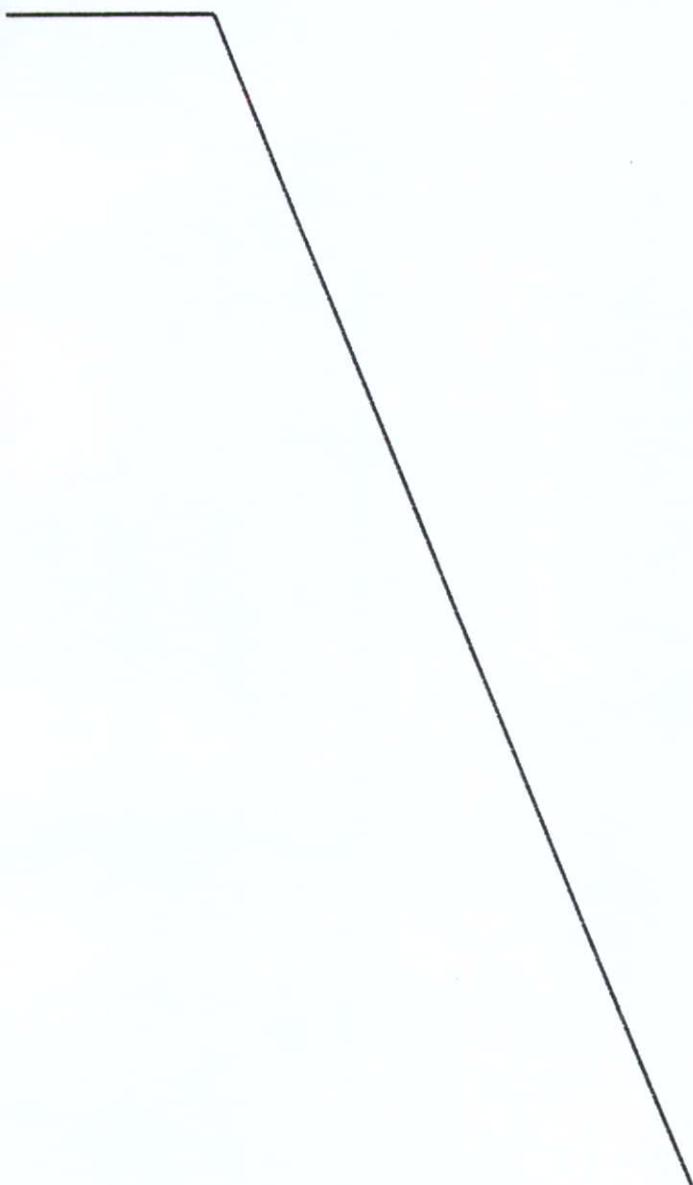
Al lado izquierdo se le denomina: <u>Debe</u>	Al lado derecho se le denomina: <u>Haber</u>
1.- En el debe se carga.	3.- En el haber se abona.
2.- Con cargos: Aumentan las cuentas de activo Disminuyen las de pasivo Disminuyen las de capital	4.- Con abonos: Disminuyen las cuentas de activo Aumentan las de pasivo Aumentan las de capital
Aumentan las de gastos y costos Disminuyen las ventas y productos	Disminuyen las de gastos y costos Aumentan las ventas y productos
<u>Movimiento deudor:</u> Es la suma de cargos en las cuentas.	<u>Movimiento acreedor:</u> Es la suma de abonos en las cuentas
La cuenta tiene SALDO DEUDOR, si el movimiento deudor supera al movimiento acreedor	Es de SALDO ACREEDOR, si el movimiento acreedor supera al movimiento deudor

Una cuenta esta SALDADA o SIN SALDO si los movimientos coinciden en su monto.

Las cuentas se clasifican de acuerdo a lo que significan y representan en:

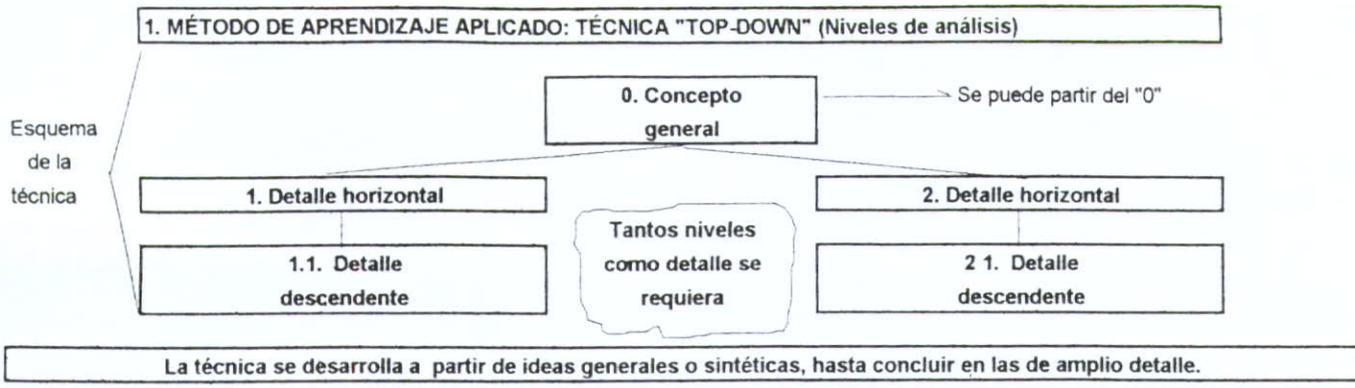
- a. ACTIVO: representa bienes y derechos del negocio.
- b. PASIVO: representa las obligaciones del negocio.
- c. CAPITAL: representa las aportaciones de los dueños del negocio.



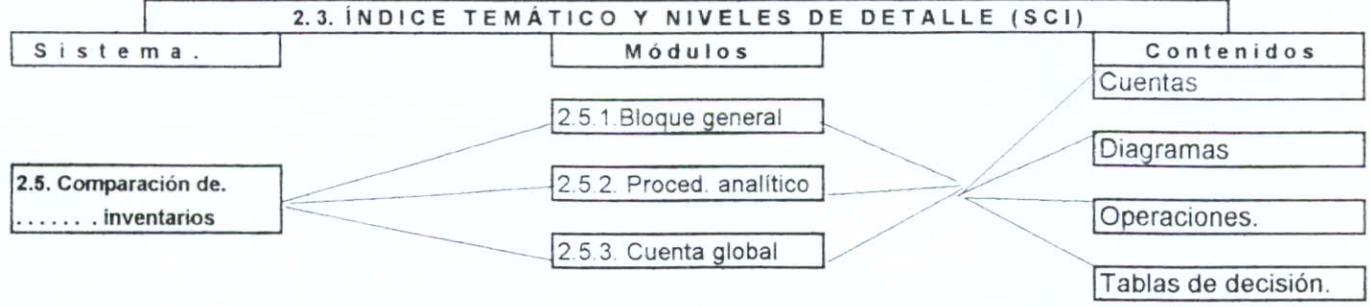
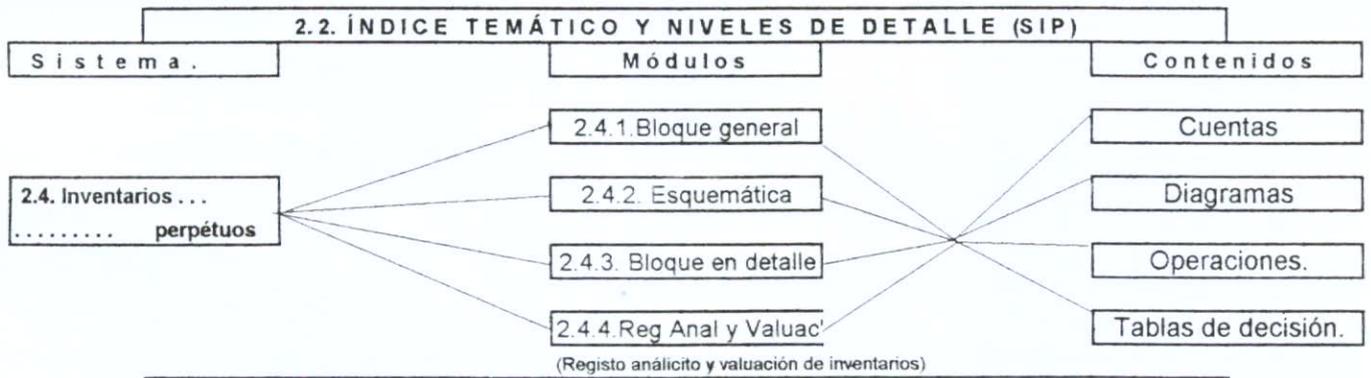
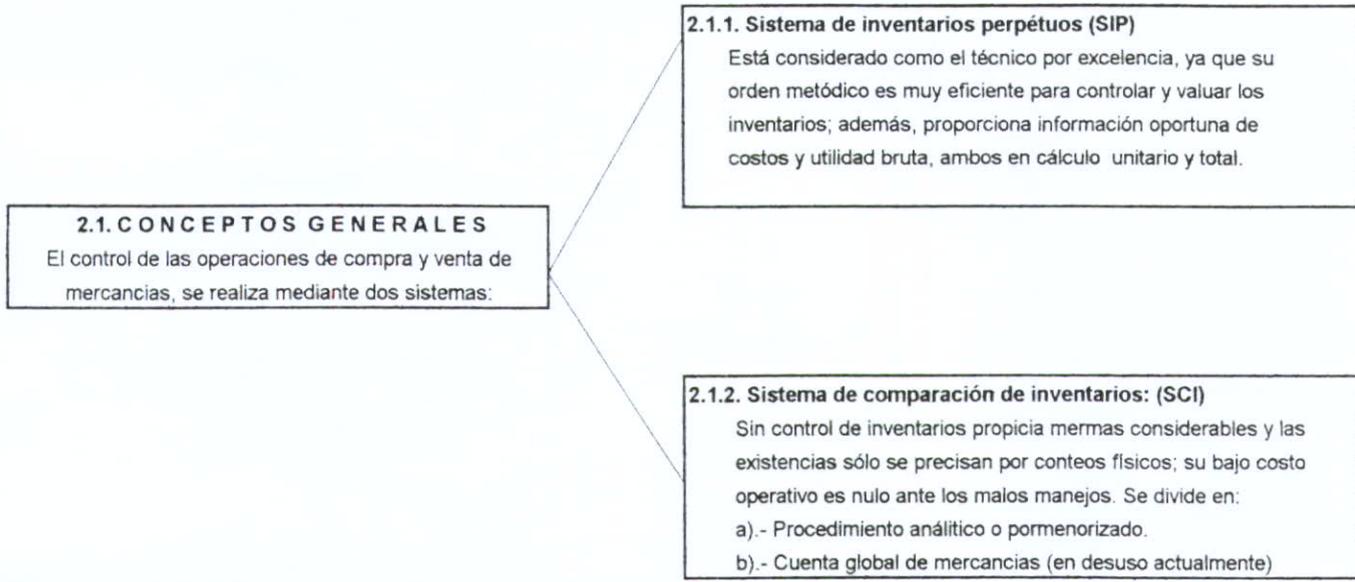


Capítulo V: Técnica de niveles de análisis

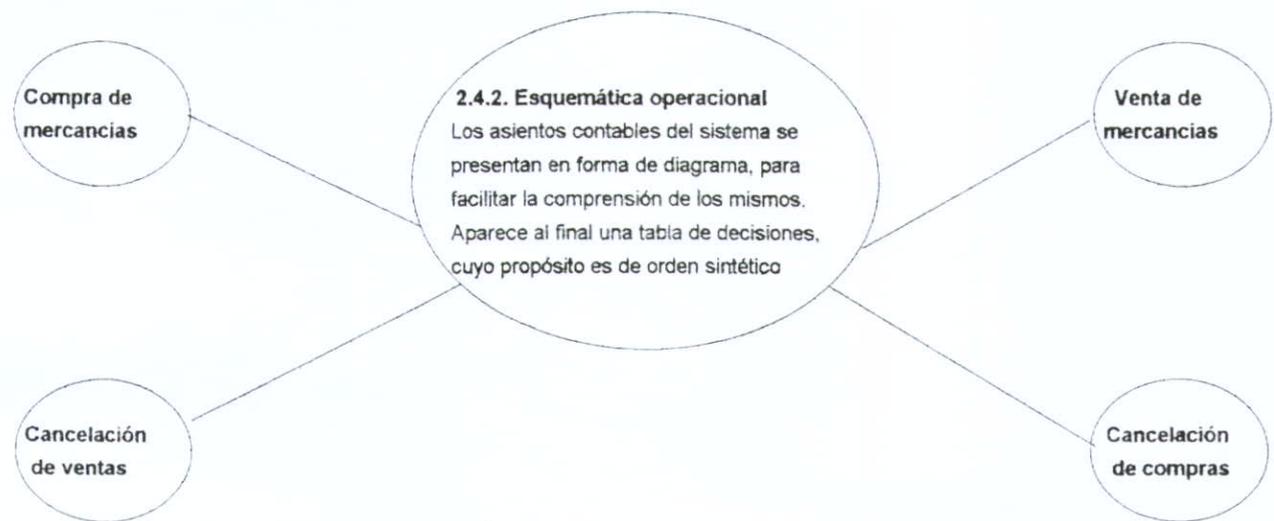
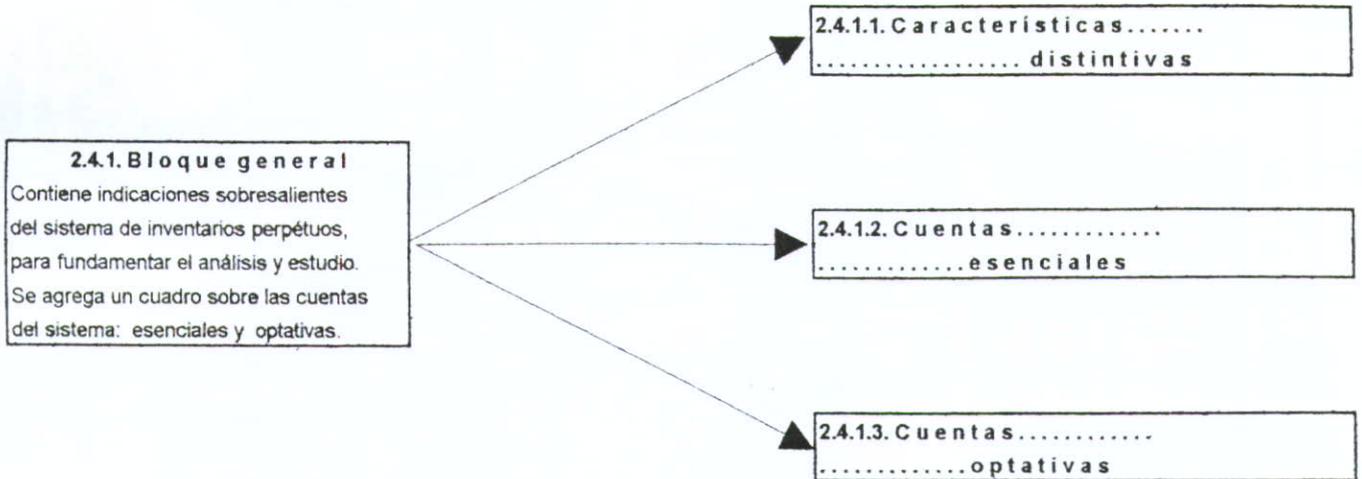




2. SISTEMAS PARA CONTROLAR INVENTARIOS DE MERCANCIAS .

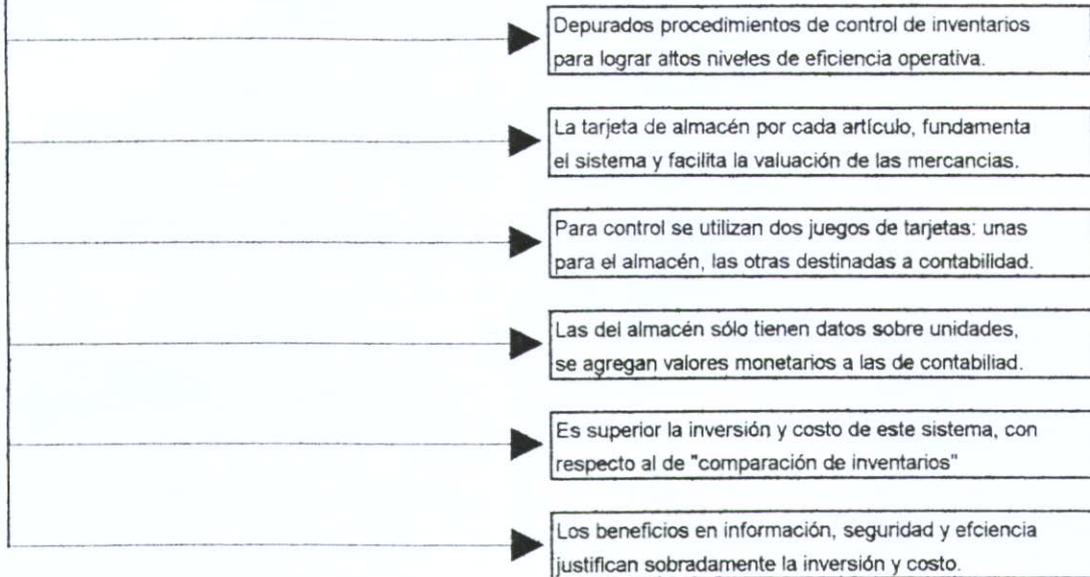


2.4. SISTEMA DE INVENTARIOS PERPÉTUOS.
Esquema para el desarrollo didáctico.



2.4.1 BLOQUE GENERAL
(Sistema de inventarios perpétuos).

2.4.1.1. CARACTERÍSTICAS DISTINTIVAS DEL SISTEMA.



Para diseñar e implantar un sistema de inventarios perpétuos se debe evaluar que los beneficios previstos superen a la inversión y costos o realizar. En caso contrario la opción más práctica es la del procedimiento analítico o pormenorizado: por ejemplo en inventarios menudos y de bajo precio.

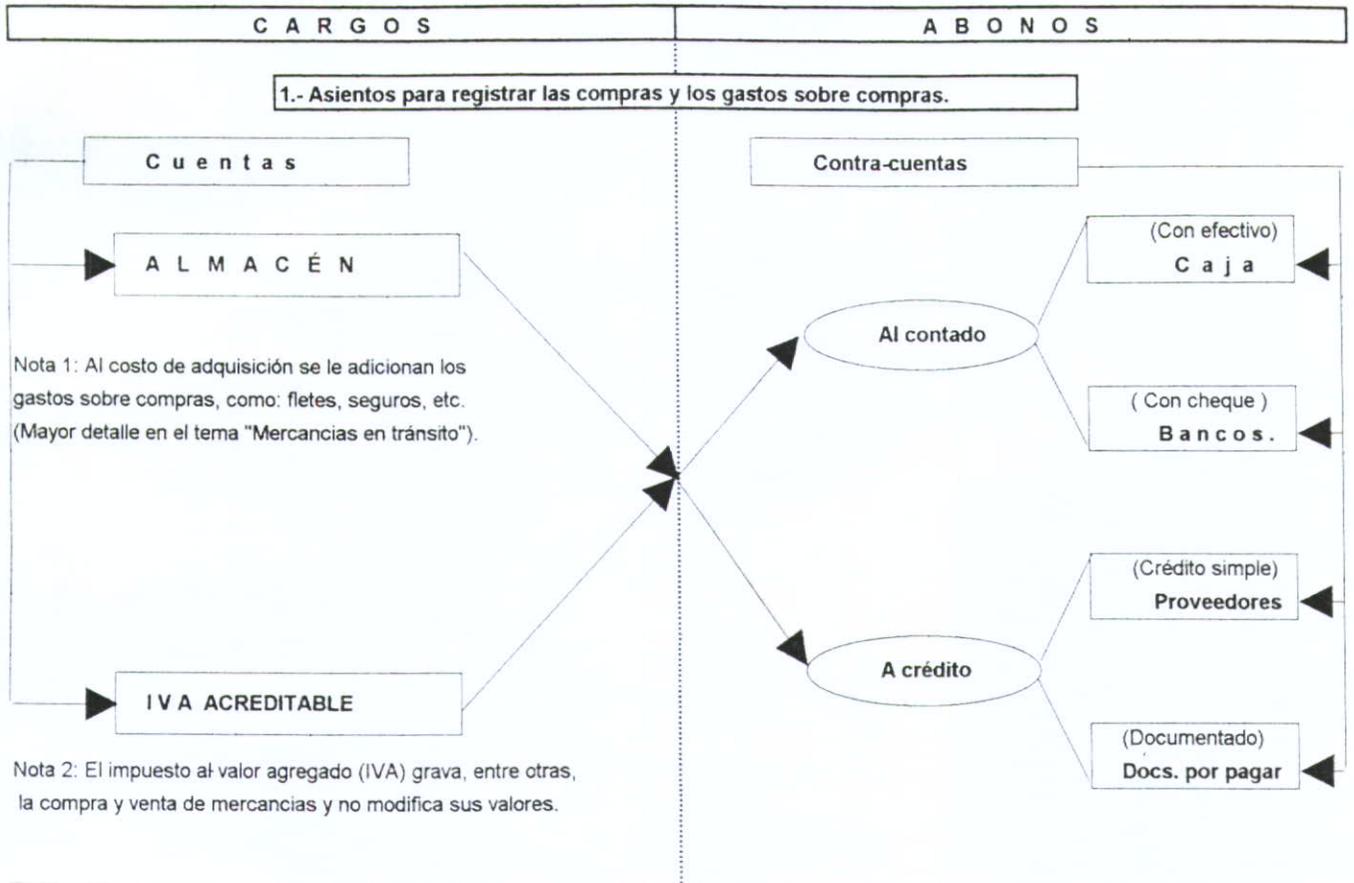
2.4.1.2. CUENTAS PROPIAS DEL SISTEMA

CUENTA	CLASIFICACIÓN	NATURALEZA
Almacén	A c t i v o	Deudora o saldo deudor
Costo de ventas.	Resultados	Deudora o saldo deudor
V e n t a s	Resultados	Acreedora o de saldo acreedor

2.4.1.3. CUENTAS OPTATIVAS EN EL SISTEMA

CUENTA	CLASIFICACIÓN	NATURALEZA
Devoluciones sobre ventas	Resultados	Deudora o saldo deudor
Rebajas sobre ventas	Resultados	Deudora o saldo deudor

2.4.2. ESQUEMÁTICA OPERACIONAL
(Diagramas de operación y ejemplos).



2.- Ejemplo para registrar las compras y los gastos sobre compras.

- 1.- Compra de \$1,000.- de mercancía, más flete de \$100.-. Se paga con efectivo, que incluye 15% de IVA. (El total es de \$1,265.-)
- 2.- Compra de \$5,000.- de mercancía más flete de \$300.-. Pago con cheque, que incluye el 15% de IVA. (El total es \$6,095.-)
- 3.- Compra de \$7,000.- de mercancías más flete por 400.- que se le adeuda al proveedor, más el 15% de IVA. (Total de \$8,510.-)
- 4.- Compra de \$10,000.- de mercancías más flete por 1,000.-. Se firma un pagaré más el 15% de IVA. (Total de \$12,650.-)

(SalDOS supuestos: para caja \$21,000.- y en bancos 57,000.-)

A L M A C É N	
1)	1,100
2)	5,300
3)	7,400
4)	11,000
S)	24,800

I V A A C R E D I T A B L E	
1)	165
2)	795
3)	1,110
4)	1,650
S)	3,720

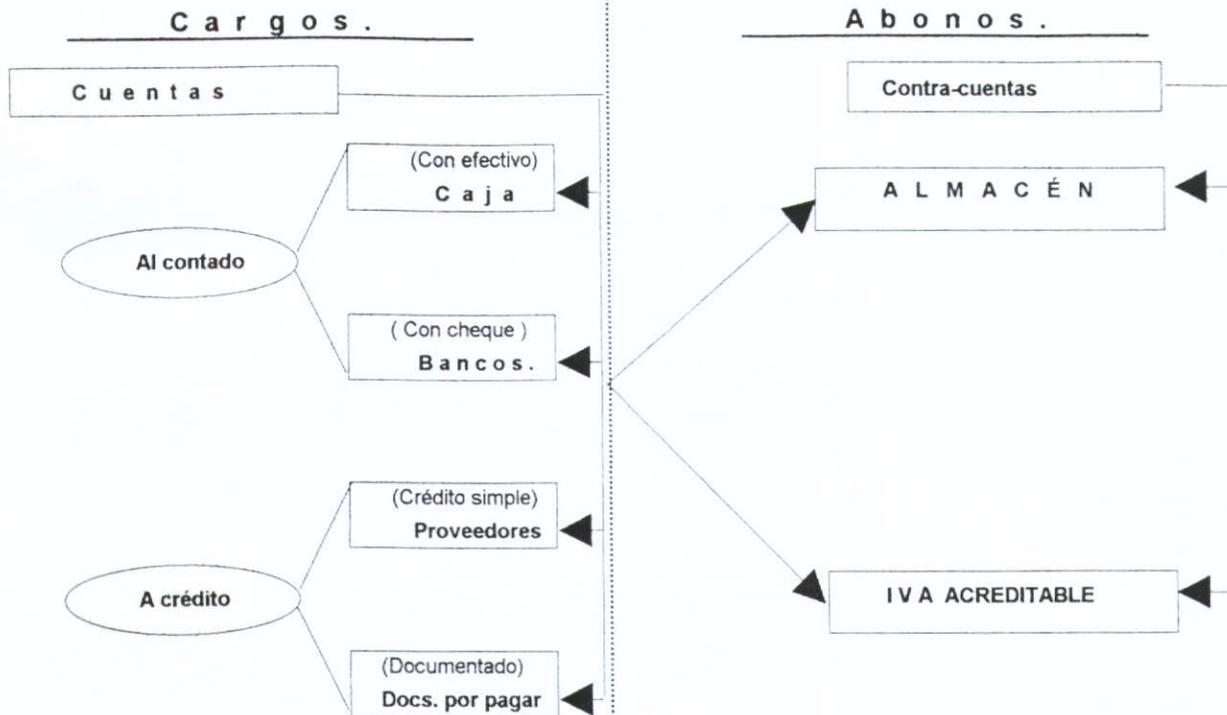
C A J A	
S)	21,000
S)	19,735
	1,265 (1)

P R O V E E D O R E S	
	8,510 (3)
	8,510 (S)

B A N C O S	
S)	57,000
S)	50,905
	6,095 (2)

D O C S . P O R P A G A R	
	12,650 (4)
	12,650 (S)

3.- Asientos para registrar las devoluciones y rebajas sobre compras.



4.- Ejemplo para registrar devoluciones y rebajas sobre compras.

(Continuación del ejercicio anterior)

5.- De la operación No. 2 se devuelve mercancía por \$300.-. Se cancela el 15% de I V A . (Por el total de \$345.- se recibe cheque)

6.- El proveedor de la operación 3 nos rebaja \$100.- . Cancelar el 15% de I V A . (El total es \$115.-)

ALMACÉN		
1)	1,100	300 (5)
2)	5,300	100 (6)
3)	7,400	
4)	11,000	
MD)	24,800	400 (MA)
S.D)	24,400	

CAJA		
S)	21,000	1,265 (1)
S.D)	19,735	

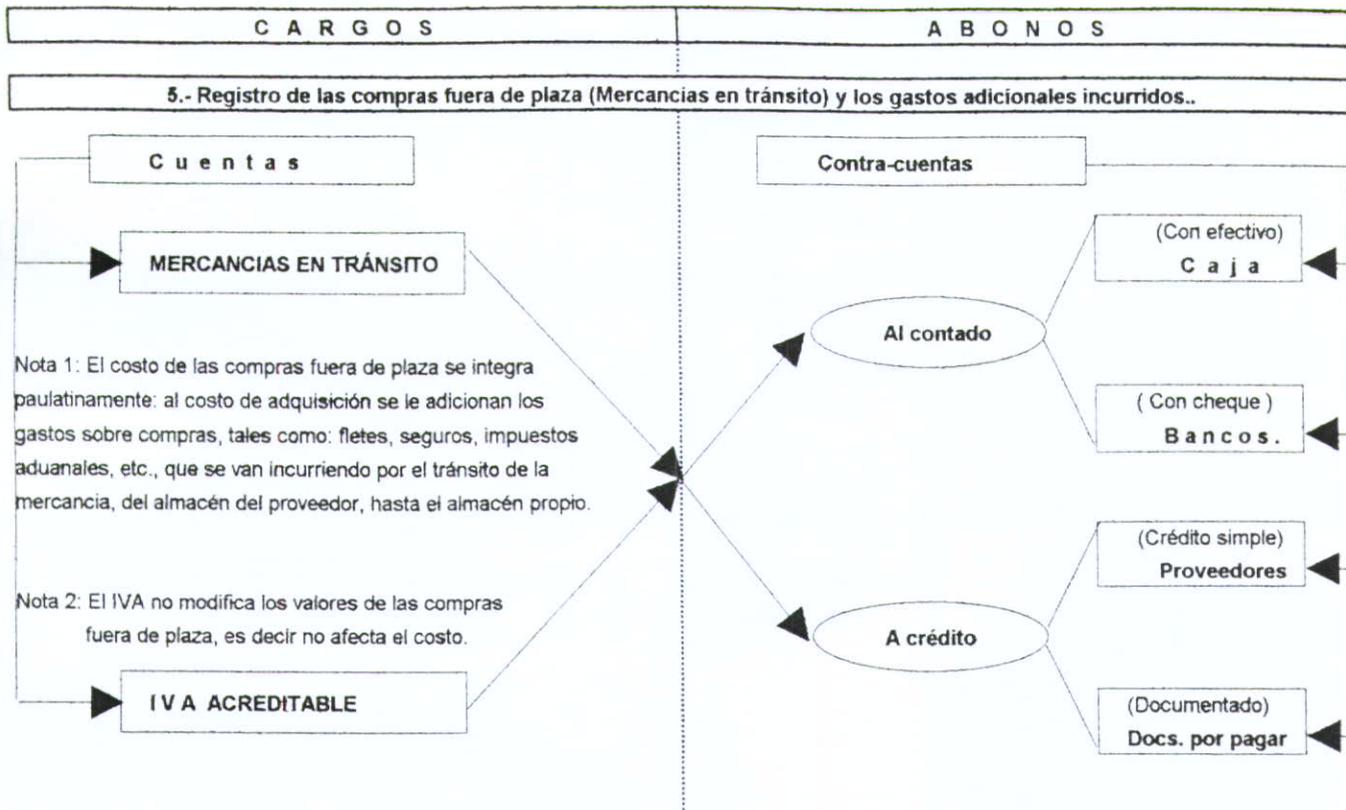
BANCOS		
S)	57,000	6,095 (2)
5)	345	
M.D)	57,345	6,095 (M.A.)
S.D.)	51,250	

IVA ACREDITABLE		
1)	165	45 (5)
2)	795	15 (6)
3)	1,110	
4)	1,650	
M.A)	3,720	60 (M.A)
S.D)	3,660	

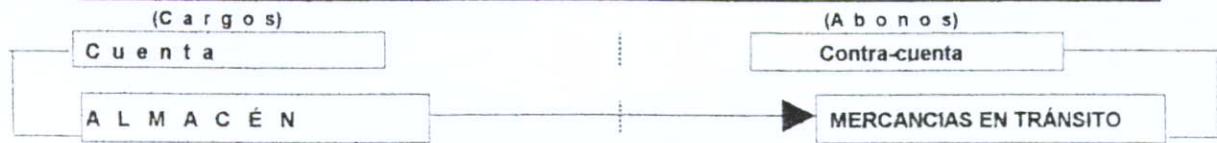
PROVEEDORES		
6)	115	8,510 (3)
MD)	115	8,510 (MA)
		8,395 (S)

DOCS. POR PAGAR		
		12,650 (4)
		12,650 (S)

Significado de siglas:	
M.D = Movimiento deudor.	M.A=Movimiento acreedor
S. D = Saldo deudor.	S. A = Saldo acreedor.



6.- Registro de las compras fuera de plaza, cuando llegan al almacén.



Al recibir la mercancía, el saldo integrado por el costo de adquisición más gastos adicionales, se carga al "Almacén" con abono a "Mercancías en tránsito", para saldar esta cuenta.

7.- Registro de compras fuera de plaza. (Los saldos son de operaciones anteriores).

- | | |
|---|---|
| 1.- Compra a crédito fuera de plaza, por \$5,000.-, más 15% de IVA.
2.- Flete pagado con cheque por \$1,000.-, más 15% de IVA.
3.- Cheque de \$300.- más 15% de IVA, del seguro contra daños. | 4.- Pago con cheque \$200.- más IVA al 15%, pensión-almacenaje.
5.- Estibaje adicional \$100.- pagado con cheque, más 15% de IVA.
6.- Se recibe la mercancía y con cheque se le liquida al proveedor. |
|---|---|

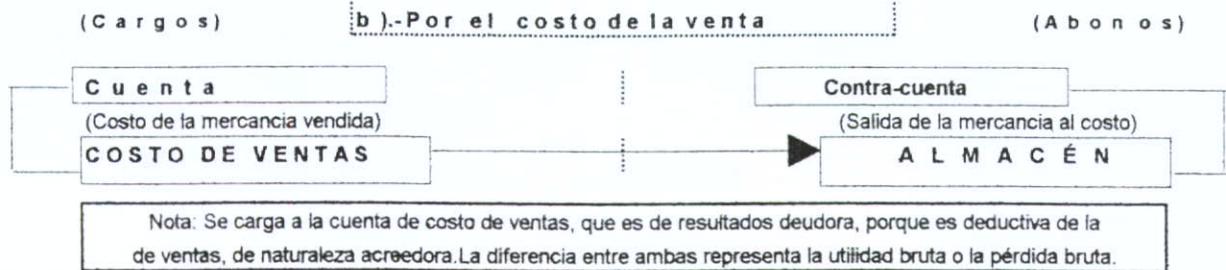
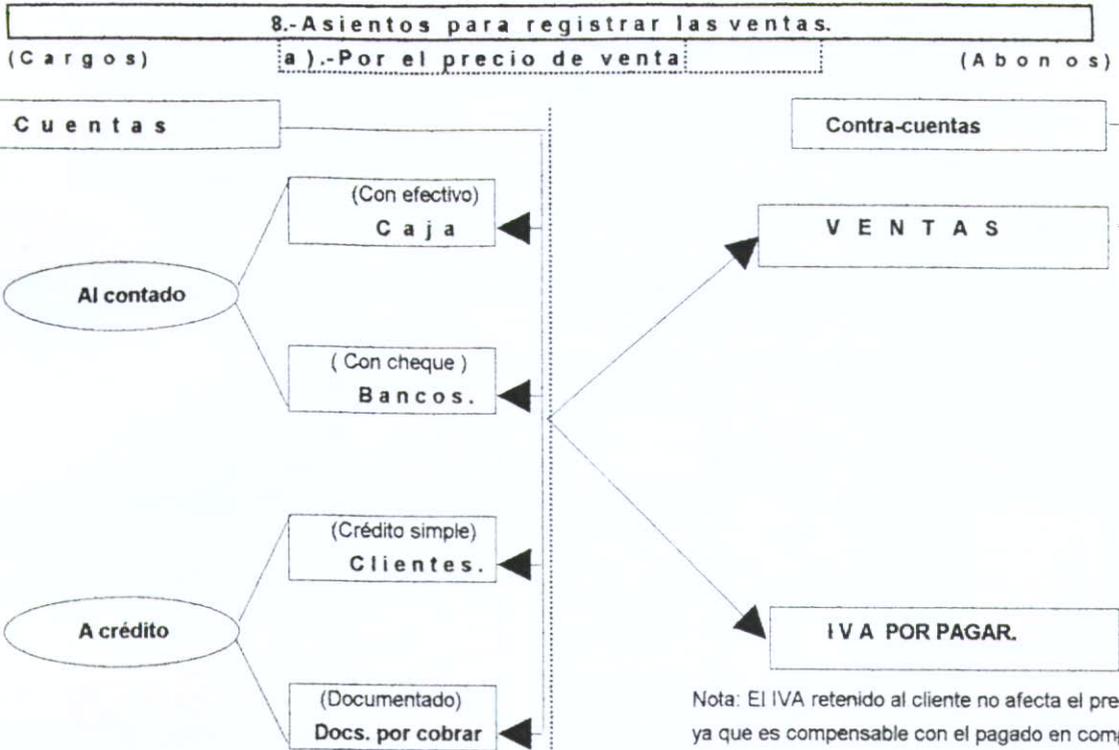
MERCANCIAS EN TRÁNSITO.			
1)	5,000	6,600	(6)
2)	1,000		
3)	300		
4)	200		
5)	100		
M.D)	6,600	6,600	(M.A)
La cuenta quedó saldada.			

A L M A C É N	
S.D)	24,400
6)	6,600
S.D)	31,000

I V A A C R E D I T A B L E	
S.D)	3,660
1)	750
2)	150
3)	45
4)	30
5)	15
S.D)	4,650

B A N C O S		
S.D)	51,250	1,150 (2)
		345 (3)
		230 (4)
		115 (5)
		5,750 (6)
M.D)	51,250	7,590 (M.A)
S.D)	43,660	

P R O V E E D O R E S		
6)	5,750	8,395 (S.A)
		5,750 (1)
M.D)	5,750	14,145 (M.A)
		8,395 (S.A)



9.- Ejemplo para registrar las operaciones de venta de mercancías. (Saldos de operaciones anteriores).

1.- Ventas en mostrador por \$4,000.- más IVA 15%. Costo \$1,700.-	3.- Venta a crédito de \$9,000.- , más IVA, el costo es de \$4,000.-.
2.- Venta de \$7,000.- más IVA 15%, (total a bancos). Costo 3,300.-	4.- Venta documentada por \$8,000.-, más IVA 15%. Costo \$3,850.-.

COSTO DE VENTAS	
1b)	1,700
2b)	3,300
3b)	4,000
4b)	3,850
S.D)	12,850

ALMACÉN		
S.D)	31,000	
	1,700	(1b)
	3,300	(2b)
	4,000	(3b)
	3,850	(4b)
M.D)	31,000	(M:A)
S.D)	18,150	

C A J A	
S.D.)	19,375
1a)	4,600
S.D)	23,975

B A N C O S	
S.D)	43,600
2a)	8,050
S.D)	51,650

C L I E N T E S	
3a)	10,350
S.D)	10,350

D O C S . P O R C O B R A R	
4a)	9,200
S.D)	9,200

V E N T A S		
	4,000	(1a)
	7,000	(2a)
	9,000	(3a)
	8,000	(4a)
	28,000	(S.A)

I V A P O R P A G A R		
	600	(1a)
	1,050	(2a)
	1,350	(3a)
	1,200	(4a)
	4,200	(S.A)

12.- TABLA DE DECISIONES DEL SISTEMA DE INVENTARIOS PERPÉTUOS.

Operaciones	Forma	Cargos	— A b o n o s —													
			Caja	Bcos.	D x C	Cites	Alm	Iva A	D x P	Prov	CVta	Iv x P	Vtas			
Compras y gastos sobre compras	Efectivo	Almacén														
	Efectivo	Iva Acredita														
	Cheque	Almacén														
	Cheque	Iva Acredita														
	Crédito Doc	Almacén														
	Crédito Doc	Iva Acredita														
	Crédito Sim.	Almacén														
Crédito Sim.	Iva Acredita															
Devoluciones y rebajas sobre compras	Efectivo	Caja														
	Cheque	Bancos														
	Crédito Doc	Doc x pagar														
	Crédito Sim.	Proveedores														
Ventas a). Registro del precio de venta	Efectivo	Caja														
	Cheque	Bancos														
	Crédito Doc	Doc por Cob														
	Crédito Sim.	Cientes														
b). Costo de la mercancía vendida		Cos d'ventas														
Devoluciones y Rebajas sobre ventas a). Precio de venta	Efectivo	Ventas														
	Efectivo	IVA x pagar														
	Cheque	Ventas														
	Cheque	IVA x pagar														
	Crédito Doc	Ventas														
	Crédito Doc	IVA x pagar														
	Crédito Sim.	Ventas														
Crédito Sim.	IVA x pagar															
b). Mercancía recibida por ventas canceladas (precio de costo)		Almacén														
		IVA Acredita														
		Cargos														

Significado de siglas y abreviaturas:

- Crédito Doc = Crédito documentado.
- Crédito Sim. = Crédito simple.
- Doc por Cob = Documentos por cobrar.
- Doc x pagar (o "D x P") = Documentos por pagar.
- IVA = Impuesto al valor agregado.
- IVA Acredita (o "IVA A") = IVA acreditable.
- IVA x pagar (o "Iv x P") = IVA por pagar.
- Cos d'ventas (o "CVta") = Costo de ventas
- Bcos. = Bancos.
- Cites. = Clientes.
- Alm. = Almacén
- Prov = Proveedores.
- Vtas. = Ventas.

Ejemplos sobre el uso de la tabla:

Cargos	Abonos
1.- Compra de mercancía con efectivo. " Almacén " (Ubicarse en la columna de caja)	Caja Caja
" IVA acreditable"	
2.- Compra de mercancía a crédito simple. " Almacén " (Ubicarse en la columna de Proveed.)	Proveedores Proveedores
" IVA acreditable"	

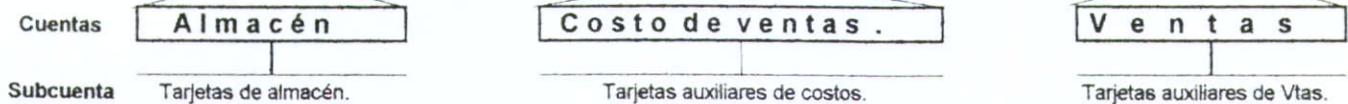
En síntesis:

Bajo el título de CARGOS se listan las opciones de cada operación.
Los ABONOS se ubican en la columna y en el recuadro respectivo.

2.4.3. BLOQUE EN DETALLE

2.4.3.1. Cualidades del sistema	1.- Sistematización operativa de los inventarios, mediante controles eficientes y funcionales. 2.- Fundamento prudencial para lograr óptimos resultados, en la compra y venta de mercancías. 3.- Informes periódicos, objetivos y oportunos; sobre las existencias en el almacén. 4.- Precisión del costo unitario y total, para calcular la utilidad bruta unitaria y la global.
--	--

2.4.3.2. Cuentas y subcuentas propias del sistema



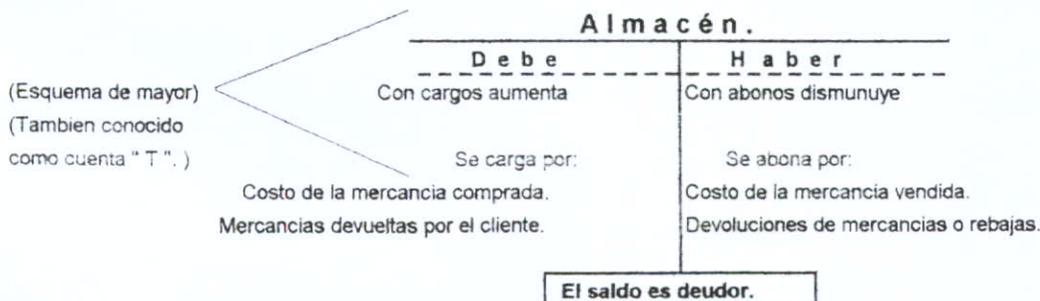
Nota : El formato esencial de la cuenta de mayor es:

Fecha (Ref.)	Descripción de las contra-cuentas.	D e b e	H a b e r	Saldo
(
(
(
(
	▼ Movimientos y saldo del folio.			

(La abreviatura "Ref." significa: Referencia o número del asiento).

(Los formatos de las tarjetas de almacén y las de auxiliares, aparecen en la página No. 98)

A l m a c é n .	
Objetivos de control administrativo.	Clasificación contable-financiera.
<i>Controlar de manera eficiente los inventarios de mercancías.</i>	<i>Cuenta de . . . activo circulante.</i>
<i>Obtener las cifras de control en la toma de inventarios físicos.</i>	Naturaleza del saldo .
<i>Detallar en tarjetas de almacén: entradas salidas y existencias.</i>	<i>Es de naturaleza deudora, es decir, su saldo es deudor</i>
<i>Dar Información veraz, razonable y oportuna de las existencias.</i>	



Observaciones

Su saldo es deudor porque el movimiento deudor (suma de cargos) supera al movimiento acreedor (suma de abonos).
El impuesto al valor agregado (IVA) grava, entre otras, la compra y venta de mercancías y no modifica sus valores.

C o s t o d e v e n t a s .

Objetivos de control administrativo.	Clasificación contable-financiera.
<p><i>Precisar el costo de la mercancía vendida.</i></p> <p><i>Registrar los ajustes de las mermas razonables.</i></p> <p><i>Informar sobre el costo de ventas de cada operación</i></p> <p><i>Fundamentar el cálculo de la utilidad bruta unitaria y total.</i></p>	<p><i>Cuenta de . . .</i> <i>resultados deudora.</i></p> <hr/> <p>Naturaleza del saldo .</p> <p><i>Es de naturaleza deudora,</i> <i>es decir,</i> <i>su saldo es deudor</i></p>

C o s t o d e v e n t a s .

D e b e	H a b e r
Con cargos aumenta	Con abonos disminuye
Se carga por: Costo de la mercancía vendida	Se abona por: Devoluciones del cliente, por el costo.

El saldo es deudor.

Observaciones:

Su saldo es deudor porque el movimiento deudor (suma de cargos) supera al movimiento acreedor (suma de abonos).

V e n t a s .

Objetivos de control administrativo.	Clasificación contable-financiera.
<p><i>Registrar las mercancías vendidas, al precio de venta.</i></p> <p><i>Registrar las devoluciones y rebajas sobre ventas.</i></p> <p><i>Precisar el precio de venta unitario y total por cada operación.</i></p> <p><i>Facilitar el cálculo de la utilidad bruta unitaria y total.</i></p>	<p><i>Cuenta de . . .</i> <i>resultados acreedora.</i></p> <hr/> <p>Naturaleza del saldo .</p> <p><i>Es de naturaleza acreedora,</i> <i>es decir,</i> <i>su saldo es acreedor</i></p>

V e n t a s .

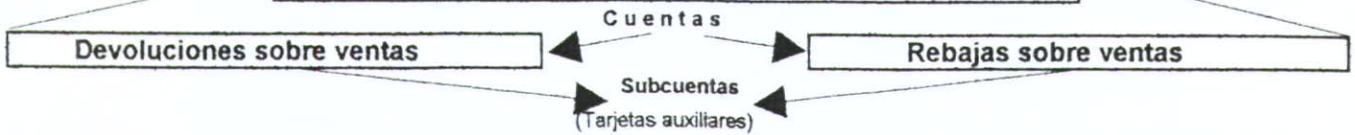
D e b e	H a b e r
Con cargos disminuye	Con abonos aumenta
Se carga por: Devoluciones del cliente. Rebajas sobre ventas.	Se abona por: El importe de las ventas. (A crédito o al contado)

El saldo es acreedor

Observaciones:

Su saldo es acreedor porque el movimiento acreedor (suma de abonos) supera al movimiento deudor (suma de cargos).

2.4.3.3. Cuentas opcionales del sistema



Devoluciones sobre ventas

Objetivos de control administrativo.	Clasificación contable-financiera.
<i>Registrar las devoluciones separadas del registro de ventas.</i>	<i>Cuenta de . . . resultados deudora.</i>
<i>Conocer las causas de cada devolución</i>	Naturaleza del saldo .
<i>Corregir el origen de las deficiencias.</i>	<i>Es de naturaleza deudora, es decir, su saldo es deudor</i>
<i>Verificar acciones correctivas.</i>	

Devoluciones sobre ventas

Debe	Haber
Con cargos aumenta la cuenta	Con abonos disminuye
Se carga por: Devoluciones del cliente.	Se abona por: El traspaso a la cuenta de ventas.

El saldo es deudor antes del traspaso

La cuenta queda saldada (saldo: \$0.00) después del traspaso.

Observaciones:

Su saldo es deudor, antes del traspaso, porque el movimiento deudor (suma de cargos) supera al movimiento acreedor (suma de abonos).

Rebajas sobre ventas

Objetivos de control administrativo.	Clasificación : contable-financiera
<i>Registrar las rebajas separadas del registro de ventas.</i>	<i>Cuenta de . . . resultados deudora.</i>
<i>Verificar que se otorguen de acuerdo a planes de promoción.</i>	Naturaleza del saldo .
<i>Precisar las otorgadas por mercancía o servicio deficiente.</i>	<i>Es de naturaleza deudora, es decir, su saldo es deudor</i>
<i>Corregir las desviaciones incurridas.</i>	

Rebajas sobre ventas

Debe	Haber
Con cargos aumenta la cuenta	Con abonos disminuye
Se carga por: Las rebajas concedidas al cliente.	Se abona por: El traspaso a la cuenta de ventas.

El saldo es deudor antes del traspaso

La cuenta queda saldada (saldo: \$0.00) después del traspaso.

Observaciones:

Su saldo es deudor, antes del traspaso, porque el movimiento deudor (suma de cargos) supera al movimiento acreedor (suma de abonos).

2.4.3.4. Asientos característicos :

Registro de los asientos en "esquemas de mayor":

Contabilización sintética. (La analítica aparece de la página en adelante).

1.- Operaciones de compra de mercancía: (Incluye el registro del IVA al 15%)

(Saldos supuestos: para caja 7,000 y para bancos 35,000)

Registro de una compra, cuyo costo es de \$1,000.- y el IVA por \$150.-, ya la que la tasa es del 15%.

Análisis de la operación: (Árbol de decisiones)

Acciones principales: (Cargos)	(Abonos)	Opciones de pago:
1).- Entran mercancías al almacén por el costo de adquisición. (Almacén)	(Caja)	1).- Con efectivo de caja.
2).- El IVA causado a la tasa vigente. (Por ley es acreditable). (I. V. A. acreditable)	(Bancos)	2).- Con cheque de bancos.
	(Proveedores)	3).- Crédito sin documentos:
	(Docs. por pagar)	4).- Crédito documentado con pagarés o letras

Asientos en "esquemas de mayor"

Acciones principales (cargos).

(Sin excepción se afectan dos cuentas).

Una: Por el aumento de activo en mercancías (almacén)

Almacén.	
1)	1,000

Otra: Para registrar el IVA:

I V A. acreditable	
1)	150

De una a cuatro opciones (abonos)

(Pueden ocurrir aisladas o combinadas).

C a j a	
S)	7,000 1,500 (1)

B a n c o s	
S)	35,000.- 1,500.- (1)

P r o v e e d o r e s	
	1,500.- (1)

D o c u m e n t o s p o r p a g a r	
	1,500.- (1)

Los cargos se corresponden, con el abono a la cuenta que proceda, a la forma de pago convenida.

Nota importante:

Las rebajas que otorga el proveedor, por lo general las disminuye del precio original, así el neto resultante es el costo de adquisición; el cual es la base para calcular el IVA. Si la rebaja es posterior a la factura, dicho descuento se tratará contablemente como una devolución.

2.- Devolución de mercancías al proveedor: (Afectando el registro del IVA al 15%)

(Continuación de la operación anterior)

Registro de una devolución del 10% sobre el costo de \$1,000.- y cancelación del IVA correspondiente.

Análisis de la operación: (Árbol de decisiones)

Opciones básicas.	(Cargos)	(Abonos)	Afectaciones por la devolución:
1).- Si el proveedor regresa efectivo	(Caja)	(Almacén)	1).- Salen mercancías del almacén por el importe de la devolución.
2).- Si el proveedor entrega cheque	(Bancos)	(I. V. A . acreditable)	2).- Se cancela parte del IVA causado en la operación original.
3).- Cancelación parcial del crédito sin documentos	(Proveedores)		
4).- Disminución parcial del crédito documentado.	(Documentos por pagar)		

De una a cuatro opciones (cargos)

(Pueden ocurrir aisladas o combinadas).

Repercusiones invariables (abonos).

(Sin excepción se afectan dos cuentas).

C a j a		
S)	7,000	1,500 (1)
2)	165	
	<u>7,165</u>	<u>1,500</u>
S)	5,665	

B a n c o s		
S)	35,000	1,500 (1)
2)	165	
	<u>35,165</u>	<u>1,500</u>
S)	33,665	

P r o v e e d o r e s		
2)	165	1,500 (1)
		<u>1,335</u>

D o c u m e n t o s p o r p a g a r		
2)	165	1,500 (1)
		<u>1,335</u>

Una: Por la disminución del activo en mercancías (almacén)

A l m a c é n .		
1)	1,000	150.- (2)
S)	850	

El cargo se hará a la cuenta derivada de los términos convenidos. Los abonos cancelan parte de la operación original

Otra: Para registrar el IVA:

I V A a c r e d i t a b l e .		
1)	150	15 (2)
S)	135	

Nota: aparecen los movimientos originales, para compararlos contra los efectos de la devolución.

2.4.3.5. Ejercicio sobre compras y devoluciones :

1. Operaciones del período :

(Saldos supuestos: para caja 7,000 y para bancos 35,000)

- 1.- Compra a crédito con importe de 10,000.00; el IVA es del 15%.
- 2.- Compra por \$15,000.00 se paga con cheque, el IVA es del 15%.
- 3.- De la operación No. 1, se devuelven \$2,000.00 (cancelar el IVA).
- 4.- Compra por \$1,000.00, más IVA, que se paga con efectivo.
- 5.- Bonifican de la operación No. 2, con cheque, \$1,500.00 más IVA.
- 6.- Compra de \$30,000.00, más IVA. Se firma pagaré.

2. Registro de las operaciones en asientos de diario:

Descripción del asiento.	Debe	Haber	Descripción del asiento.	Debe	Haber
..... Asiento número 1.....		 Asiento número 4.....		
Almacén.	10,000		Almacén.	1,000	
IVA por acreditar.	1,500		IVA por acreditar.	150	
Proveedores.		11,500	Caja		1,150
Sumas .	11,500	11,500	Sumas .	1,150	1,150
Compra a crédito y registro del 15% de IVA.			Compra pagada con efectivo y registro del IVA.		

(Puede observarse que el impuesto al valor agrado (IVA), no afecta el costo ya que es compensable con el retenido en las ventas).

Descripción del asiento.	Debe	Haber	Descripción del asiento.	Debe	Haber
..... Asiento número 2.....		 Asiento número 5.....		
Almacén.	15,000		Bancos.	1,725	
IVA por acreditar.	2,250		Almacén.		1,500
Bancos		17,250	IVA por acreditar.		225
Sumas .	17,250	17,250	Sumas .	1,725	1,725
Compra pagada con cheque y registro del IVA al 15%			Rebaja del proveedor y cancelación del IVA.		

Descripción del asiento.	Debe	Haber	Descripción del asiento.	Debe	Haber
..... Asiento número 3.....		 Asiento número 6.....		
Proveedores.	2,300		Almacén.	30,000	
Almacén		2,000	IVA por acreditar.	4,500	
IVA por acreditar		300	Proveedores.		34,500
Sumas .	2,300	2,300	Sumas .	34,500	34,500
Mercancía devuelta de la Op. 1 y cancelación de IVA.			Mercancía cubierta con pagaré que incluye el IVA.		

3. Registro de los asientos en "esquemas de mayor".

Almacén.			
1)	10,000	2,000	(3)
2)	15,000	1,500	(5)
4)	1,000		
6)	30,000		
(Movim')	56,000	3,500	
Sdo. deud'	52,500		

IVA por acreditar			
1)	1,500	300	(3)
2)	2,250	225	(5)
4)	150		
6)	4,500		
(Movim')	8,400	525	
Sdo. deud'	7,875		

Caja			
S)	7,000	1,150	(4)
(Movim')	7,000	1,150	
Sdo. deud'	5,850		

Bancos			
S)	35,000	17,250	(2)
5)	1,725		
(Movim')	36,725	17,250	
Sdo. deud'	19,475		

Proveedores			
3)	2,300	11,500	(1)
	2,300	11,500	(Movim')
		9,200	Sdo. acre'

Documentos por pagar			
		34,500	(6)
	0	34,500	(Movim')
		34,500	Sdo. acre'

Abreviaturas:	
(Movim')	= Movimientos, sea deudor o acreedor
Sdo. deud'	= Saldo deudor
Sdo. acre'	= Saldo acreedor

Si se requiere el registro formal en cuentas de mayor analizar la muestra siguiente: (sólo para el almacén).

Cuenta de mayor: Almacén.				
Año 1999				
Fecha (Ref.)	Descripción de las contra-cuentas.	Debe	Haber	Saldo
Dic. 24 (1)	De varios a proveedores.	10,000		10,000
Dic. 26 (2)	De varios a bancos.	15,000		25,000
Dic. 27 (3)	De proveedores a varios.		2,000	23,000
Dic. 29 (4)	De varios a caja.	1,000		24,000
Dic. 30 (5)	De bancos a varios.		1,500	22,500
Dic. 31 (6)	De varios a documentos por pagar.	30,000		52,500
(Movimientos y saldo anual	56,000	3,500	52,500
(
(

- Notas:
- 1).- Aplique el mismo formato para las otras cuentas:
 - 2).- Cuando se indica: "De varios"... "a varios", respectivamente, intervienen más de un cargo o más de un abono.

2.4.3.6. Operaciones de venta de mercancías

1.- Registro de una venta por \$7,000.-, más IVA, así como el respectivo costo de \$4,000.- (Continuación).

2.- Análisis de la operación: (Árbol de decisiones)

a).- Registro del precio de venta

Opciones para el cliente. (Cargos)	(A bonos) Aspectos consecuentes:
1).- Si el cliente paga con efectivo (Caja)	(Ventas) 1.- Registro del precio de venta como actividad ganancial.
2).- Si el cliente paga con cheque (Bancos)	
3).- Crédito no documentado: (Clientes)	(I. V. A. por pagar) 2.- Se le retiene al cliente el IVA. causado.
4).- Crédito documentado: con pagares o letras de cambio (Docs. por cobrar)	

b).- Registro del precio de costo

Acción radical: (Cargo)	(A bono) Aspecto complementario:
1).- Registro del costo de ventas (Costo de ventas) contraria a la actividad ganancial.	(Almacén) 1.- Salida de mercancía al costo.

3.- Resolución en esquemas de mayor

a).- Registro del precio de venta

De una a cuatro posibilidades (cargos)

(Pueden ocurrir aisladas o combinadas).

C a j a	
S)	5,850
1)	8,050
B a n c o s	
S)	19,475
1)	8,050
C l i e n t e s	
1)	8,050
D o c u m e n t o s p o r c o b r a r	
1)	8,050

El cargo se hará a la cuenta derivada de los términos convenidos. Los abonos registran el precio de venta y el IVA

Repercusiones invariables (abonos).

(Sin excepción se afectan dos cuentas).

Una: Por el precio de venta

V e n t a s

7,000

Otra: Para registrar el IVA retenido.

I V A p o r p a g a r .

1) 1,050

(Esquemas de mayor)

b).- Registro del precio de costo

Cotabilización de los resultados deudores.

C o s t o d e V e n t a s .	
1)	4,000

Salida de mercancías del almacén al precio de costo.

A l m a c é n .		
	52,500	
1)	4,000	1)

2.4.3.7. Devoluciones sobre venta de mercancías .

1.- Registro de una devolución de \$1,000.-, más IVA, así como el respectivo costo de \$600.- (Continuación).

2.- Análisis de la operación: (Árbol de decisiones)

a).- Registro de la cancelación del precio de venta

Acciones fundamentales: (Cargos)		(A bonos)	Opciones del cliente.
1).- Registro del precio de venta como actividad ganancial.	(Ventas)	(Caja)	1).- Entrega de efectivo al cliente
2).- Se le retiene al cliente el IVA. causado.	(I. V. A. por pagar)	(Bancos)	2).- Entrega de cheque al cliente
		(Clientes)	3).- Disminución del crédito no documentado:
		(Docs. por Cobrar)	4).- Crédito documentado con pagarés o letras.

b).- Registro de la cancelación del costo

Acción fundamental:	(Cargo)	(A bono)	Aspecto consecuente:
1.- Entrada de mercancía.	(Almacén)	(Costo de ventas)	1).- Cancelación del costo de ventas

3.- Resolución en esquemas de mayor

a).- Registro de la cancelación del precio de venta

Acciones invariables (cargos).

(Sin excepción se afectan dos cuentas).

Una: Por el precio de venta

Ventas			
2)	1,000	7,000	1)

Los cargos cancelan parcialmente la venta y el IVA.. Los abonos registran las opciones del cliente.

Otra: Para registrar el IVA retenido.

IVA por pagar			
2)	150	1,050	1)

De una a cuatro posibilidades (abonos)

(Pueden ocurrir aisladas o combinadas).

Caja			
S)	5,850	1,150	(2)
1)	8,050		

Bancos			
	19,475	1,150	(2)
	8,050		

Clientes.			
1)	8,050	1,150	(2)

Documentos por cobrar			
1)	8,050	1,150	(2)

(Esquemas de mayor)

b).- Registro de la cancelación del costo

Entrada de la mercancía.

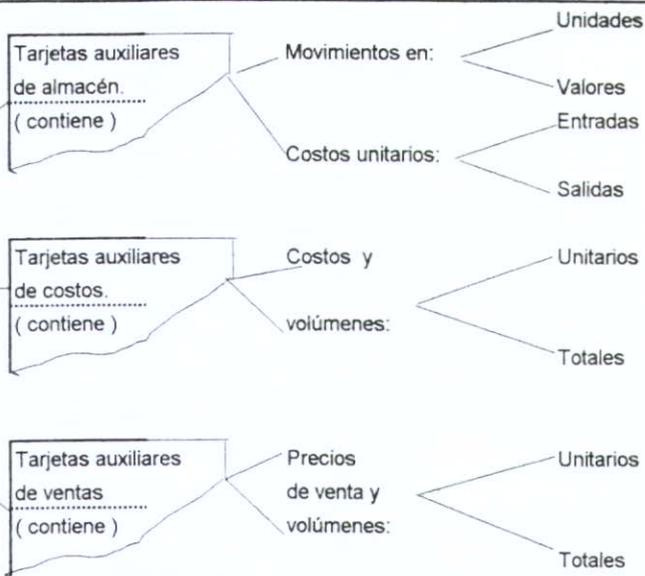
Cancelación proporcional del costo.

Almacén.			
S)	52,500	4,000	1)
2)	600		

Costo de Ventas .			
1)	4,000	600	2)

2.4.4. Registro analítico de la compra-venta y valuación de inventarios

2.4.4.1. El registro analítico de la compra-venta de mercancías se divide en tres auxiliares.



2.4.4.2. Tarjeta auxiliar

Cuenta de mayor: Almacén.

Artículo:			Clave de inventario:					
Localización:			Unidad:			Mínimos:		
Períodos de verificación física:						Máximos:		
Referencia	UNIDADES		COSTOS			VALORES		
Fecha (Op.)	Entradas	Existencias	Salidas	Unitario	Promedio.	Debe	Haber	Saldo
(
(
(
(
(

Notas: 1.- La abreviatura "Op." significa "número de operación"
 2.- Se utiliza una tarjeta por artículo y en algunos casos para cada lote.

2.4.4.3. Auxiliar.

Cuenta de mayor: Costo de ventas

Fecha (Op.)	Concepto	Costo Unit.	Unidades	Debe	Haber	Saldo
(
(
(
(
(

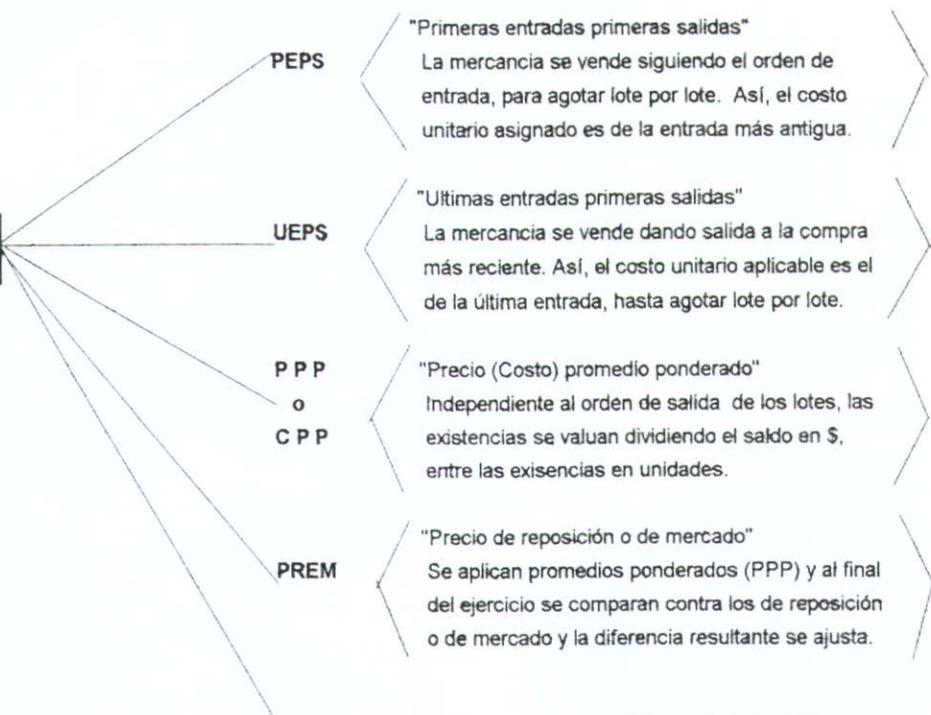
2.4.4.4. Auxiliar.

Cuenta de mayor: Ventas

Fecha (Op.)	Concepto	Costo Unit.	Unidades	Debe	Haber	Saldo
(
(
(
(

Siglas	Concepto y significados.
--------	--------------------------

2.4.4.5. Procedimientos para valorar los inventarios:



En la práctica se elige el que mayores ventajas representa para la empresa, pero en cualquier caso, el procedimiento debe ser consistente. (Principio de consistencia).

2.4.4.6. Ejercicio sobre operaciones de compra-venta.

(Se aplicarán los cuatro procedimientos de valuación de inventarios, utilizando las tarjetas auxiliares de almacén, costos y la de ventas.)

Operaciones del primer semestre:

Operaciones del segundo semestre:

Meses:	Compras	Costo Unit.	Ventas	Pre. d'Vta. U	Meses:	Compras	Costo Unit.	Ventas	Pre. d'Vta. U
Enero	100	12.00	0		Julio	60	16.00	50	25.00
Febrero	0	0.00	80	18.00	Agosto	90	17.00	80	26.00
Marzo	70	13.00	0		Septiembre	0	0.00	20	27.00
Abril	0	0.00	0		Octubre	20	18.00	0	
Mayo	80	14.00	40	21.00	Noviembre	30	19.00	70	28.00
Junio	40	15.00	60	23.00	Diciembre	10	20.00	0	
Sumas	290		180		Sumas	210		220	

- Notas:**
- 1.- Valuar las operaciones anteriores con los cuatro procedimientos.
 - 2.- Los precios de reposición o de mercado se listan en seguida:

Precios de reposición o de mercado:

Meses:	Costo Unit.	Meses:	Costo Unit.
Enero	0.00	Julio	16.00
Febrero	13.00	Agosto	17.00
Marzo	0.00	Septiembre	18.00
Abril	0.00	Octubre	0.00
Mayo	14.00	Noviembre	19.00
Junio	15.00	Diciembre	0.00

1.- VALUACIÓN A PRECIO DE PRIMERAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS
(P E P S)

a).- Registro en tarjeta auxiliar de almacén.

Artículo: Bobinas alto voltaje		Clave de inventario:						
Localización: Zona 4		Unidad: Pieza		Mínimos: 50				
Períodos de verificación física: Bimestral.				Máximos: 120				
Referencia	UNIDADES			Costos		VALORES		
Fecha (Op.)	Entradas	Salidas	Existencias	Unitario	Promedio.	Debe	Haber	Saldo
Ene 15 (1	100		100	12.00		1,200.00		1,200.00
Feb 28 (2		80	20		12.00		960.00	240.00
Mar 15 (3	70		90	13.00		910.00		1,150.00
May 10 (4		20	70		12.00		240.00	910.00
May 10 (4		20	50		13.00		260.00	650.00
May 15 (5	80		130	14.00		1,120.00	0.00	1,770.00
Jun 15 (6	40		170	15.00		600.00		2,370.00
Jun 30 (7		50	120		13.00		650.00	1,720.00
Jun 30 (7		10	110		14.00		140.00	1,580.00
Ju l 15 (8	60		170	16.00		960.00		2,540.00
Ju l 31 (9		50	120		14.00		700.00	1,840.00
Ago 15 (10	90		210	17.00		1,530.00		3,370.00
Ago 31 (11		20	190		14.00		280.00	3,090.00
Ago 31 (11		40	150		15.00		600.00	2,490.00
Ago 31 (11		20	130		16.00		320.00	2,170.00
Sep 30 (12		20	110		16.00		320.00	1,850.00
Oct 15 (13	20		130	18.00		360.00		2,210.00
Nov 15 (14	30		160	19.00		570.00		2,780.00
Nov 30 (15		20	140		16.00		320.00	2,460.00
Nov 30 (15		50	90		17.00	0.00	850.00	1,610.00
Dic 15 (16	10		100	20.00		200.00		1,810.00
S u m a s	500	400	100			7,450.00	5,640.00	1,810.00

b).- Explicación gráfica del procedimiento:

Lotes	(No. de lote)	1a. Salida.	2a. Salida	3a. Salida	4a. Salida	5a. Salida	6a. Salida	7a. Salida	Lotes Exist
100 u. a \$12 Total \$1,200	(1o.)	80 u. a \$12 Total \$960	20 u a \$12 Total \$240						Lote 1 agotado
70 u. a \$13 Total \$910	(2o.)		20 u a \$13 Total \$260	50 u a \$13 Total \$650					Lote 2 agotado
80 u. a \$14 Total \$1,120	(3o.)			10 u a \$14 Total \$140	50 u a \$14 Total \$700	20 u a \$14 Total \$280			Lote 3 agotado
40 u. a \$15 Total \$600	(4o.)					40 u. a \$15 Total \$600			Lote 4 agotado
60 u a \$16 Total \$960	(5o.)					20 u a \$16 Total \$320	20 u a \$16 Total \$320	20 u a \$16 Total \$320	Lote 5 agotado
90 u a \$17 Total \$960	(6o.)							50 u a \$17 Total \$850	40 u a \$17 Total \$680
20 u a \$18 Total \$360	(7o.)								20 u a \$18 Total \$360
30 u a \$19 Total \$570	(8o.)								30 u a \$19 Total \$570
10 u a \$20 Total \$200	(9o.)								10 u a \$20 Total \$200
Entra. 500 u. Entra \$7,450	Sal. (400 u) Sal. (\$5,640)	Total 80 u. Total \$960	Total 40 u. Total \$500	Total 60 u. Total \$790	Total 50 u Total \$700	Total 80 u Total \$1,200	Total 20 u Total \$320	Total 70 u Total \$1,170	Exist. 100 u Saldo \$1,810

COMPROBACIÓN	L o t e s y u n i d a d e s						V a l o r e s	
	Número	Fecha Entra.	Entradas	Fecha Salid.	Salidas	Existencias	Costo Unit.	Invent. final
POR EL	1	Enero 15	100	Feb. 28	80	0	12.00	0.00
				Mayo 10	20		12.00	
ORDEN DE SALIDA	2	Marzo 15	70	Mayo 10	20	0	13.00	0.00
				Junio 30	50		13.00	
HASTA AGOTAR	3	Mayo 15	80	Junio 30	10	0	14.00	0.00
				Julio 31	50		14.00	
				Agto 31	20		14.00	
CADA UNO DE	4	Junio 15	40	Agto. 31	40	0	15.00	0.00
							15.00	
LOS LOTES	5	Julio 15	60	Agto. 31	20	0	16.00	0.00
				Sept. 30	20		16.00	
				Nov. 30	20		16.00	
6	Agto. 15	90	Nov. 30	50	40	17.00	680.00	
							17.00	
7	Oct. 15	20				18.00	360.00	
							18.00	
8	Nov. 15	30				19.00	570.00	
							19.00	
9	Dic. 15	10				20.00	200.00	
							20.00	
		Sumas.	500		400	100	1,810.00	

c).- INTEGRACIÓN DEL INVENTARIO FINAL			
Lotes	Unidades	Costo Unit	Invent. final
1	40	17.00	680.00
2	20	18.00	360.00
3	30	19.00	570.00
9	10	20.00	200.00
Sumas.	100		1,810.00

d).- ESTADO DE COSTO DE LO VENDIDO.	
Inventario inicial	0.00
Compras del período	7,450.00
Inventario disponible para ventas.	7,450.00
Menos:	
Inventario final	1,810.00
Costo de ventas.	5,640.00

e).- REGISTRO ANÁLITICO EN CUENTAS AUXILIARES DE COSTOS Y DE VENTAS.

Valuación aplicando el procedimiento: PEPS						
Tarjeta auxiliar.		Cuenta de mayor: Costo de ventas				
Fecha (Op.)	Concepto	Costo Unit.	Unidades	Debe	Haber	Saldo
Feb 28 (2	Costo de la venta	12.00	80	960.00		960.00
May 10 (4	Costo de la venta	12.00	20	240.00		1,200.00
May 10 (4	Costo de la venta	13.00	20	260.00		1,460.00
Jun 30 (7	Costo de la venta	13.00	50	650.00		2,110.00
Jun 30 (7	Costo de la venta	14.00	10	140.00		2,250.00
Ju l 31 (9	Costo de la venta	14.00	50	700.00		2,950.00
Ago 31 (11	Costo de la venta	14.00	20	280.00		3,230.00
Ago 31 (11	Costo de la venta	15.00	40	600.00		3,830.00
Ago 31 (11	Costo de la venta	16.00	20	320.00		4,150.00
Sep 30 (12	Costo de la venta	16.00	20	320.00		4,470.00
Nov 30 (15	Costo de la venta	16.00	20	320.00		4,790.00
Nov 30 (15	Costo de la venta	17.00	50	850.00		5,640.00
	Movimientos y saldo anual		400	5,640.00	0.00	5,640.00

Tarjeta auxiliar.		Cuenta de mayor: Ventas				
Fecha (Op.)	Concepto	Costo Unit.	Unidades	Debe	Haber	Saldo
Feb 28 (2		18.00	80		1,440.00	1,440.00
May 10 (4		21.00	40		840.00	2,280.00
Jun 30 (7		23.00	60		1,380.00	3,660.00
Ju l 31 (9		25.00	50		1,250.00	4,910.00
Ago 31 (11		26.00	80		2,080.00	6,990.00
Sep 30 (12		27.00	20		540.00	7,530.00
Nov 30 (15		28.00	70		1,960.00	9,490.00
	Movimientos y saldo anual		400	0.00	9,490.00	9,490.00

f).- DETERMINACIÓN DE LA UTILIDAD BRUTA

Estado analítico		
Concepto	Parcial	Total
Ventas netas		9,490.00
Menos:		
Costo de ventas:		
Inventario inicial	0.00	
Compras del período	7,450.00	
Inventario disponible para ventas.	7,450.00	
Menos:		
Inventario final	1,810.00	
	Costo de ventas	5,640.00
	Utilidad bruta	3,850.00

Estados sintético		
Concepto	Total	
Ventas netas	9,490.00	
Menos:		
Costo de ventas	5,640.00	
	Utilidad bruta	3,850.00

Como puede observarse el resultado, en cuanto a la determinación de la utilidad bruta es el mismo, pero mientras que en el primero de los estados se recurre a la comparación de inventarios, en el segundo, el costo de ventas se obtiene directamente del auxiliar.

Nota: la comparación se refiere a la diferencia entre el inventario disponible y el inventario final.

**2.- VALUACION A PRECIO DE ULTIMAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS
(UEPS)**

a).- Registro en tarjeta auxiliar de almacén.

Artículo: Bobinas alto voltaje				Clave de inventario:				
Localización: Zona 4			Unidad: Pieza		Mínimos: 50			
Periodos de verificación física: Bimestral.				Máximos: 120				
Referencia	UNIDADES			Costos		VALORES		
Fecha (Op.)	Entradas	Salidas	Existencias	Unitario	Promedio.	Debe	Haber	Saldo
Ene 15 (1	100		100	12.00		1,200.00		1,200.00
Feb 28 (2		80	20		12.00		960.00	240.00
Mar 15 (3	70		90	13.00		910.00		1,150.00
May 10 (4		40	50		13.00		520.00	630.00
May 15 (5	80		130	14.00	14.00	1,120.00		1,750.00
Jun 15 (6	40		170	15.00		600.00		2,350.00
Jun 30 (7		40	130		15.00		600.00	1,750.00
Jun 30 (7		20	110		14.00		280.00	1,470.00
Ju 1 15 (8	60		170	16.00		960.00		2,430.00
Ju 1 31 (9		50	120		16.00		800.00	1,630.00
Ago 15 (10	90		210	17.00		1,530.00		3,160.00
Ago 31 (11		80	130		17.00		1,360.00	1,800.00
Sep 30 (12		10	120		17.00		170.00	1,630.00
Sep 30 (12		10	110		16.00		160.00	1,470.00
Oct 15 (13	20		130	18.00		360.00		1,830.00
Nov 15 (14	30		160	19.00		570.00		2,400.00
Nov 30 (15		30	130		19.00		570.00	1,830.00
Nov 30 (15		20	110		18.00		360.00	1,470.00
Nov 30 (15		20	90		14.00		280.00	1,190.00
Dic 15 (16	10		100	20.00		200.00		1,390.00
Sumas	500	400	100			7,450.00	6,060.00	1,390.00

b).- Explicación gráfica del procedimiento.

Lotes	(No.)	1a. Salida.	2a. Salida	3a. Salida	4a. Salida	5a. Salida	6a. Salida	7a. Salida	Lotes Exist
100 u. a \$12 Total \$1,200	(1o.)	80 u. a \$12 Total \$960							20 u a \$12 Saldo \$240
70 u. a \$13 Total \$910	(2o.)		40 u a \$13 Total \$520						30 u. a \$13 Saldo \$390
80 u. a \$14 Total \$1,120	(3o.)			20 u a \$14 Total \$280				20 u a \$14 Total \$280	40 u a \$14 Saldo \$560
40 u. a \$15 Total \$600	(4o.)			40 u. a \$15 Total \$600					Lote agotado
60 u a \$16 Total \$960	(5o.)				50 u a \$16 Total \$800		10 u a \$16 Total \$160		Lote agotado
90 u a \$17 Total \$960	(6o.)					80 u a \$17 Total \$1,360	10 u a \$17 Total \$170		Lote agotado
20 u a \$18 Total \$360	(7o.)							20 u a \$18 Total \$360	Lote agotado
30 u a \$19 Total \$570	(8o.)							30 u a \$19 Total \$570	Lote agotado
10 u a \$20 Total \$200	(9o.)								10 u a \$20 Total \$200
Entra. 500 u.	Sal. (400 u)	Total 80 u.	Total 40 u.	Total 60 u.	Total 50 u	Total 80 u	Total 20 u	Total 70 u	Exist. 100 u
Entra \$7,450	Sal. (\$6,060)	Total \$960	Total \$520	Total \$880	Total \$600	Total \$1,360	Total \$330	Total \$1,210	Saldo \$1,390

COMPROBACIÓN	Lotes y unidades						Valores	
	Número	Fecha Entra.	Entradas	Fecha Salid.	Salidas	Existencias	Costo Unit.	Invent. final
POR EL ORDEN DE SALIDA HASTA AGOTAR CADA UNO DE LOS LOTES	1	Enero 15	100	Feb. 28	80	20	12.00	240.00
	2	Marzo 15	70	Mayo 10	40	30	13.00	390.00
	3	Mayo 15	80	Junio 30 Nov. 30	20 20	40	14.00 14.00	560.00
	4	Junio 15	40	Junio 30	40	0	15.00	0.00
	5	Julio 15	60	Julio 31 Sept. 30	50 10	0	16.00 16.00	0.00
	6	Agto. 15	90	Agto. 31 Sept. 30	80 10	0	17.00 17.00	0.00
	7	Oct. 15	20	Nov. 30	20	0	18.00	0.00
	8	Nov. 15	30	Nov. 30	30	0	19.00	0.00
	9	Di c. 15	10			10	20.00	200.00
	Sumas.		500		400	100		1,390.00

Lotes	Unidades	Costo Unit	Invent. final
1	20	12.00	240.00
2	30	13.00	390.00
3	40	14.00	560.00
9	10	20.00	200.00
Sumas.	100		1,390.00

Inventario inicial	0
Compras del período	7,450
Inventario disponible para ventas.	7450
Menos:	
Inventario final	1,390
Costo de ventas	6,060

e).- REGISTRO ANALÍTICO EN CUENTAS AUXILIARES DE COSTOS Y DE VENTAS.

Valuación aplicando el procedimiento: UEPS						
Tarjeta auxiliar.		Cuenta de mayor: Costo de ventas				
Fecha (Op.)	Concepto	Costo Unit.	Unidades	Debe	Haber	Saldo
Feb 28 (2)	Costo de la venta	12.00	80	960.00		960.00
May 10 (4)	Costo de la venta	13.00	40	520.00		1,480.00
Jun 30 (7)	Costo de la venta	15.00	40	600.00		2,080.00
Jun 30 (7)	Costo de la venta	14.00	20	280.00		2,360.00
Ju l 31 (9)	Costo de la venta	16.00	50	800.00		3,160.00
Ago 31 (11)	Costo de la venta	17.00	80	1,360.00		4,520.00
Sep 30 (12)	Costo de la venta	17.00	10	170.00		4,690.00
Sep 30 (12)	Costo de la venta	16.00	10	160.00		4,850.00
Nov 30 (15)	Costo de la venta	19.00	30	570.00		5,420.00
Nov 30 (15)	Costo de la venta	18.00	20	360.00		5,780.00
Nov 30 (15)	Costo de la venta	14.00	20	280.00		6,060.00
	Movimientos y saldo anual		400	6,060.00	0.00	6,060.00

Tarjeta auxiliar.		Cuenta de mayor: Ventas				
Fecha (Op.)	Concepto	Costo Unit.	Unidades	Debe	Haber	Saldo
Feb 28 (2)		18.00	80		1,440.00	1,440.00
May 10 (4)		21.00	40		840.00	2,280.00
Jun 30 (7)		23.00	60		1,380.00	3,660.00
Ju l 31 (9)		25.00	50		1,250.00	4,910.00
Ago 31 (11)		26.00	80		2,080.00	6,990.00
Sep 30 (12)		27.00	20		540.00	7,530.00
Nov 30 (15)		28.00	70		1,960.00	9,490.00
	Movimientos y saldo anual		400	0.00	9,490.00	9,490.00

f).- DETERMINACIÓN DE LA UTILIDAD BRUTA

Estado analítico		
Concepto	Parcial	Total
Ventas netas		9,490.00
Menos:		
Costo de ventas:		
Inventario inicial	0.00	
Compras del período	7,450.00	
Inventario disponible para ventas.	7,450.00	
Menos:		
Inventario final	1,390.00	
	Costo de ventas	6,060.00
	Utilidad bruta	3,430.00

Estados sintético		
Concepto	Total	
Ventas netas	9,490.00	
Menos:		
Costo de ventas	6,060.00	
	Utilidad bruta	3,430.00

Como puede observarse el resultado, en cuanto a la determinación de la utilidad bruta es el mismo, pero mientras que en el primero de los estados se recurre a la comparación de inventarios, en el segundo, el costo de ventas se obtiene directamente del auxiliar.

Nota: la comparación se refiere a la diferencia entre el inventario disponible y el inventario final.

**3.- VALUACION A PRECIO PROMEDIO PONDERADO
(P P P)**

a.- Registro en tarjeta auxiliar de almacén.

TARJETA	Artículo: Bobinas alto voltaje		Clave de inventario:						
	Localización: Zona 4		Unidad: Pieza		Mínimos: 50				
	Períodos de verificación física: Bimestral.				Máximos: 120				
AUXILIAR	Referencia	U N I D A D E S		Costos		V A L O R E S			
	Fecha (Op.)	Entradas	Existencias	Salidas	Unitario	Promedio.	De be	Haber	Saldo
	Ene 15 (1	100		100	12.00	12.000	1,200.00		1,200.00
	Feb 28 (2		80	20		12.000		960.00	240.00
	Mar 15 (3	70		90	13.00	12.778	910.00		1,150.00
	May 10 (4		40	50		12.778		511.11	638.89
	May 15 (5	80		130	14.00	13.530	1,120.00		1,758.89
	Jun 15 (6	40		170	15.00	13.876	600.00		2,358.89
	Jun 30 (7		60	110		13.876		832.55	1,526.34
	Ju l 15 (8	60		170	16.00	14.626	960.00		2,486.34
	Ju l 31 (9		50	120		14.626		731.28	1,755.06
	Ago 15 (10	90		210	17.00	15.643	1,530.00		3,285.06
	Ago 31 (11		80	130		15.643		1,251.45	2,033.61
	Sep 30 (12		20	110		15.643		312.86	1,720.75
	Oct 15 (13	20		130	18.00	16.006	360.00		2,080.75
	Nov 15 (14	30		160	19.00	16.567	570.00		2,650.75
	Nov 30 (15		70	90		16.567		1,159.70	1,491.05
Dic 15 (16	10		100	20.00	16.910	200.00		1,691.05	
S u m a s	500	400	100			7,450.00	5,758.95	1,691.05	

b).- ANÁLISIS DEL CÁLCULO DEL PRECIO O COSTO PROMEDIO PONDERADO (P P P).

- 1.- Los cargos (anotaciones en el debe), se calculan multiplicando el costo unitario de cada compra por las unidades.
- 2.- El costo promedio ponderado (P P P), se calcula dividiendo: el saldo en \$, entre las existencias en unidades.
- 3.- Cada que se realiza una nueva compra, el costo promedio ponderado varia, al modificarse valores y unidades.
- 4.- Cada abono (anotaciones en haber), se calcula multiplicando las unidades de salida por el costo promedio ponderado.
- 5.- En conclusión: el costo unitario no es un promedio simple ya que interviene en su cálculo valores y unidades.

c).- ESTADO DE COSTO DE LO VENDIDO.

Inventario inicial	0.00
Compras del período	7,450.00
Inventario disponible para ventas.	7,450.00
Menos:	
Inventario final	1,691.05
Costo de ventas	5,758.95

Nota importante:

Como puede observarse, este procedimiento no requiere la comprabación del inventario final, porque la valuación de los inventarios se realiza independiente al agotamiento de los lotes. En cambio la verificación se realiza en forma aritmética: (U 100 a \$16.9105 PPP)=\$1,691.05

d).- REGISTRO ANÁLITICO EN CUENTAS AUXILIARES DE COSTOS Y DE VENTAS.

Valuación aplicando el procedimiento: P P P						
Tarjeta auxiliar.		Cuenta de mayor: Costo de ventas				
Fecha (Op.)	Concepto	Costo Unit.	Unidades	Debe	Haber	Saldo
Feb 28 (2)	Costo de la venta	12.000	80	960.00		960.00
May 10 (4)	Costo de la venta	12.778	40	511.11		1,471.11
Jun 30 (7)	Costo de la venta	13.876	60	832.55		2,303.66
Ju l 31 (9)	Costo de la venta	14.626	50	731.30		3,034.96
Ago 31 (11)	Costo de la venta	15.643	80	1,251.44		4,286.40
Sep 30 (12)	Costo de la venta	15.643	20	312.86		4,599.26
Nov 30 (15)	Costo de la venta	16.567	70	1,159.69		5,758.95
	Movimientos y saldo anual		400	5,758.95	0.00	5,758.95

Tarjeta auxiliar.		Cuenta de mayor: Ventas				
Fecha (Op.)	Concepto	Costo Unit.	Unidades	Debe	Haber	Saldo
Feb 28 (2)		18.00	80		1,440.00	1,440.00
May 10 (4)		21.00	40		840.00	2,280.00
Jun 30 (7)		23.00	60		1,380.00	3,660.00
Ju l 31 (9)		25.00	50		1,250.00	4,910.00
Ago 31 (11)		26.00	80		2,080.00	6,990.00
Sep 30 (12)		27.00	20		540.00	7,530.00
Nov 30 (15)		28.00	70		1,960.00	9,490.00
	Movimientos y saldo anual		400	0.00	9,490.00	9,490.00

e).- DETERMINACIÓN DE LA UTILIDAD BRUTA

Estado analítico		
Concepto	Parcial	Total
Ventas netas		9,490.00
Menos:		
Costo de ventas:		
Inventario inicial	0.00	
Compras del período	7,450.00	
Inventario disponible para ventas.	7,450.00	
Menos:		
Inventario final	1,691.05	
	Costo de ventas	5,758.95
	Utilidad bruta	3,731.05

Estados sintético		
Concepto	Total	
Ventas netas	9,490.00	
Menos:		
Costo de ventas	5,758.95	
	Utilidad bruta	3,731.05

Como puede observarse el resultado, en cuanto a la determinación de la utilidad bruta es el mismo, pero mientras que en el primero de los estados se recurre a la comparación de inventarios, en el segundo, el costo de ventas se obtiene directamente del auxiliar.

Nota: la comparación se refiere a la diferencia entre el inventario disponible y el inventario final.

**4.-VALUACION A PRECIO DE REPOSICIÓN O DE MERCADO (PREM)
(P R E M)**

a).-Registro en tarjeta auxiliar de almacén.

Artículo: Bobinas alto voltaje		Clave de inventario:						
Localización: Zona 4		Unidad: Pieza		Mínimos: 50				
Periodos de verificación física: Bimestral.				Máximos: 120				
Referencia	U N I D A D E S			C o s t o s		V A L O R E S		
Fecha (Op.)	Entradas	Existencias	Salidas	Unitario	Promedio.	D e b e	H a b e r	Saldo
Ene 15 (1	100		100	12.00	12.000	1,200.00		1,200.00
Feb 28 (2		80	20		12.000		960.00	240.00
Mar 15 (3	70		90	13.00	12.778	910.00		1,150.00
May 10 (4		40	50		12.778		511.11	638.89
May 15 (5	80		130	14.00	13.530	1,120.00		1,758.89
Jun 15 (6	40		170	15.00	13.876	600.00		2,358.89
Jun 30 (7		60	110		13.876		832.55	1,526.34
Ju l 15 (8	60		170	16.00	14.626	960.00		2,486.34
Ju l 31 (9		50	120		14.626		731.28	1,755.06
Ago 15 (10	90		210	17.00	15.643	1,530.00		3,285.06
Ago 31 (11		80	130		15.643		1,251.45	2,033.61
Sep 30 (12		20	110		15.643		312.86	1,720.75
Oct 15 (13	20		130	18.00	16.006	360.00		2,080.75
Nov 15 (14	30		160	19.00	16.567	570.00		2,650.75
Nov 30 (15		70	90		16.567		1,159.70	1,491.05
Dic 15 (16	10		100	20.00		200.00		1,691.05
S u m a s	500	400	100			7,450.00	5,758.95	1,691.05

OBSERVACIONES

1.- Ya que la valuación de los inventarios a precio de reposición o de mercado utiliza el promedio ponderado durante todo el periodo, sólo difiere del procedimiento PPP, hasta que en definitiva se realiza el ajuste.

2.- Los ajustes deben realizarse mensualmente, pero para efectos didácticos se calculó anualmente. La mecánica contable es la misma: mensual o anual.

- 1.- La primera compra es de 100 unidades a \$12.- cada una hacen un total de \$1,200.-
- 2.- La primera salida de 80 unidades, se valuan al costo unitario de \$12.- del primer lote.
- 3.- Compra de 70 unidades a \$13.- cada una, hace un total de \$910.-
- 4.- Salida de 40 unidades integrada por 20 que quedaron del primer lote y 20 del segundo.
- 5.- Adquisición de 80 unidades a \$14.- cada una, hace un total de \$1,120.-
- 6.- Entrada de 40 unidades a \$15.- cada una hace un total de \$600.-
- 7.- Salida de 60 unidades compuesta de las 50 que del segundo y 10 del tercero
- 8.- Adquisición de 60 unidades cada una a \$16.- hacen un total de \$960.-
- 9.- Salida de 50 unidades del tercer lote, cuyo costo unitario es de \$14.-
- 10.- Compra de 90 unidades a \$17.- cada una hacen un total de \$1,570.-
- 11.- Salen 80 unidades: 20 del tercero, 40 del cuarto y 20 del quinto.
- 12.- Adquisición de 20 unidades a \$18.- para un total de \$360.-
- 13.- Compra de 20 unidades a \$19.- para un total de \$380.-

b).- Ajuste del costo de ventas a precios de reposición o de mercado						
S a l i d a s		Costos de reposición		Costo promedio ponderado		Variación o Ajuste
Meses:	Unidades	Unitario.	Total	Unitario.	Total	
Febrero	80	13.00	1,040.00	12.000	960.00	80.00
Mayo	40	14.00	560.00	12.778	511.11	48.89
Junio	60	15.00	900.00	13.876	832.55	67.45
Julio	50	16.00	800.00	14.626	731.30	68.70
Agosto	80	17.00	1,360.00	15.643	1,251.44	108.56
Septiembre	20	18.00	360.00	15.643	312.86	47.14
Noviembre	70	19.00	1,330.00	16.567	1,159.69	170.31
	400		6,350.00		5,758.95	591.05

c).- ESTADO DE COSTO DE LO VENDIDO		
C O N C E P T O	Parcial	Total
Inventario inicial	0.00	
Compras del período	7,450.00	
Inventario disponible para ventas.		7,450.00
Menos:		
Inventario final		1,691.05
Costo de ventas antes del ajuste		5,758.95
Ajuste por variación en el mercado		591.05
Costo de ventas después del ajuste		6,350.00

d).- Registro del asiento de ajuste, en esquemas de mayor.

C o s t o d e v e n t a s	
(Varios)	5,758.95
(Saldo)	5,758.95
(Ajuste)	591.05
(Sdo. Ajust.)	6,350.00

P r e v i s i ó n p a r a r e p o n e r i n v e n t a r i o s .	
	591.05 (Ajuste)

A l m a c é n	
(Varios)	7,450.00
(Saldo)	1,691.05
	5,758.95 (Varios)

Nota s:

1.- "Previsión para reponer inventarios" es una cuenta complementaria de activo y su saldo acreedor se le disminuye al del "Almacén". Pero sólo para efectos informativos o de balance se efectúa dicha sustracción.

2.- El saldo del "Almacén" permanece con el importe derivado de las operaciones normales, tal y como se observa en la cuenta

e).- REGISTRO ANÁLITICO EN CUENTAS AUXILIARES DE COSTOS Y DE VENTAS.

Valuación aplicando el procedimiento: PREM						
Tarjeta auxiliar.		Cuenta de mayor: Costo de ventas				
Fecha (Op.)	Concepto	Costo Unit.	Unidades	Debe	Haber	Saldo
Feb 28 (2)	Costo de la venta	12.000	80	960.00		960.00
May 10 (4)	Costo de la venta	12.778	40	511.11		1,471.11
Jun 30 (7)	Costo de la venta	13.876	60	832.55		2,303.66
Ju l 31 (9)	Costo de la venta	14.626	50	731.30		3,034.96
Ago 31 (11)	Costo de la venta	15.643	80	1,251.44		4,286.40
Sep 30 (12)	Costo de la venta	15.643	20	312.86		4,599.26
Nov 30 (15)	Costo de la venta	16.567	70	1,159.69		5,758.95
	Saldo antes del ajuste			5,758.95	0.00	5,758.95
Dic 31 (16)	Ajuste por variaciones en el precio del mercado.			591.05		6,350.00
	Movimientos y saldo anual		400	6,350.00	0.00	6,350.00

Tarjeta auxiliar.		Cuenta de mayor: Ventas				
Fecha (Op.)	Concepto	Costo Unit.	Unidades	Debe	Haber	Saldo
Feb 28 (2)		18.00	80		1,440.00	1,440.00
May 10 (4)		21.00	40		840.00	2,280.00
Jun 30 (7)		23.00	60		1,380.00	3,660.00
Ju l 31 (9)		25.00	50		1,250.00	4,910.00
Ago 31 (11)		26.00	80		2,080.00	6,990.00
Sep 30 (12)		27.00	20		540.00	7,530.00
Nov 30 (15)		28.00	70		1,960.00	9,490.00
	Movimientos y saldo anual		400	0.00	9,490.00	9,490.00

ñ).- DETERMINACIÓN DE LA UTILIDAD BRUTA

Estado analítico		
Concepto	Parcial	Total
Ventas netas		9,490.00
Menos:		
Costo de ventas:		
Inventario inicial	0.00	
Compras del período	7,450.00	
Inventario disponible para ventas.	7,450.00	
Menos:		
Inventario final	1,691.05	
Costo de ventas	5,758.95	
Ajuste por variaciones	591.05	
Costo de ventas ajustado		6,350.00
Utilidad bruta		3,140.00

Estados sintético		
Concepto	Parcial	Total
Ventas netas		9,490.00
Menos:		
Costo de ventas	5,758.95	
Más:		
Ajuste por variaciones.	591.05	
Costo de ventas ajustado		6,350.00
Utilidad bruta		3,140.00

Como puede observarse el resultado, en cuanto a la determinación de la utilidad bruta es el mismo, pero mientras que en el primero de los estados se recurre a la comparación de inventarios, en el segundo, el costo de ventas se obtiene directamente del auxiliar. La comparación se refiere a la diferencia entre el inventario disponible y el inventario final).

2.4.4.7. RESULTADOS COMPARATIVOS ENTRE LAS CUATRO VALUACIONES DE INVENTARIOS

Estado comparativo	P E P S		U E P S		P P P		P R E M	
	Parcial	Total	Parcial	Total	Parcial	Total	Parcial	Total
C o n c e p t o								
Ventas netas		9,490.00		9,490.00		9,490.00		9,490.00
Menos:								
Costo de ventas:								
Inventario inicial	0.00		0.00		0.00		0.00	
Compras del período	7,450.00		7,450.00		7,450.00		7,450.00	
Inv. disponible para venta	7,450.00		7,450.00		7,450.00		7,450.00	
Menos:								
Inventario final	1,810.00		1,390.00		1,691.05		1,691.05	
Costo de ventas	5,640.00		6,060.00		5,758.95		5,758.95	
Ajuste por variaciones	0.00		0.00		0.00		591.05	
Costo de ventas ajustado		5,640.00		6,060.00		5,758.95		6,350.00
Utilidad bruta		3,850.00		3,430.00		3,731.05		3,140.00

Observaciones:

- 1.- Las compras y las ventas son idénticas en las cuatro opciones.
- 2.- Difieren en las siguientes partidas:
 - a).- Inventario final.
 - b).- Costo de ventas.
 - c).- Utilidad bruta.
- 3.- Las variaciones fundamentales son:
 - a).- A mayor inventario final el costo es menor y la utilidad más alta.
 - b).- A menor inventario final el costo es mayor y la utilidad más baja.
- 4.- Consecuencias respecto al monto del inventario final.
 - a).- Utilidades más altas pagan mayores impuestos.
 - b).- Utilidades más bajas pagan menos impuestos.
- 5.- Es importante recordar que independiente a la valuación de los inventarios, está la disposición física de las unidades. Por ejemplo, se puede valorar con UEPS, pero dar salida a las utilidades utilizando PEPS; es posible combinar las ventajas de cada opción.
- 6.- No siempre el mayor costo resulta del procedimiento de valorar a precio de reposición, ya que los resultados dependen de las fluctuaciones del mercado.

5.- VALUACION A PRECIO FIJO O ESTÁNDAR (CUS)

Nota importante:

La valuación a precio fijo o estándar (costo unitario estándar CUS), tiene poca aplicación en la empresa comercial, es más frecuente su uso en las industrias para control de la materia prima. Sin embargo se incluye sólo para efectos informativos, suponiendo el CUS de \$15.00

a).- Registro en tarjeta auxiliar de almacén.

Artículo: Bobinas alto voltaje		Clave de inventario:						
Localización: Zona 4		Unidad: Pieza		Mínimos: 50				
Períodos de verificación física: Bimestral.				Máximos: 120				
Referencia	UNIDADES			Costos		VALORES		
Fecha (Op.)	Entradas	Existencias	Salidas	Unitario	Promedio.	Debe	Haber	Saldo
Ene 15 (1	100		100	12.00	15.000	1,200.00		1,200.00
Feb 28 (2		80	20		15.000		1,200.00	0.00
Mar 15 (3	70		90	13.00	15.000	910.00		910.00
May 10 (4		40	50		15.000		600.00	310.00
May 15 (5	80		130	14.00	15.000	1,120.00		1,430.00
Jun 15 (6	40		170	15.00	15.000	600.00		2,030.00
Jun 30 (7		60	110		15.000		900.00	1,130.00
Ju l 15 (8	60		170	16.00	15.000	960.00		2,090.00
Ju l 31 (9		50	120		15.000		750.00	1,340.00
Ago 15 (10	90		210	17.00	15.000	1,530.00		2,870.00
Ago 31 (11		80	130		15.000		1,200.00	1,670.00
Sep 30 (12		20	110		15.000		300.00	1,370.00
Oct 15 (13	20		130	18.00	15.000	360.00		1,730.00
Nov 15 (14	30		160	19.00	15.000	570.00		2,300.00
Nov 30 (15		70	90		15.000		1,050.00	1,250.00
Dic 15 (16	10		100	20.00	15.000	200.00		1,450.00
Subtotal	500	400	100		15.000	7,450.00	6,000.00	1,450.00
Dic 31 (A1)			100		15.000	50.00		1,500.00
Movimientos y saldos ajustados.						7,500.00	6,000.00	1,500.00

b).- Asiento de ajuste No. 1

Cuentas y concepto	Parcial	Cargos	Abonos
Almacén		\$50.00	
Productos por eficiencia administrativa			\$50.00
Concepto:			
La eficiencia en compras respecto al parametro establecido, originó un producto al valuar las existencias al final del ejercicio, al costo unitario estándar. (Conviene realizar el ajuste cada mes, para precisar la eficiencia del período).			

2.5. SISTEMA DE COMPARACIÓN DE INVENTARIOS
Esquema y desarrollo didáctico

2.5.1. Bloque general
Contiene indicaciones sobresalientes del sistema de comparación de inventarios, para fundamentar el análisis y estudio. Se agrega un cuadro sobre las cuentas del sistema.

2.5.1.1. Características distintivas del sistema.

2.5.1.2. Cuentas propias del sistema

2.5.2.1. Operaciones de compras

2.5.2.2. Devoluciones y rebajas s/compras

2.5.2.3. Operaciones de ventas

2.5.2.4. Devoluciones y rebajas s/ventas

2.5.2.5. Compras netas

2.5.2. Procedimiento analítico
Bloque en detalle
Se desciende paulatinamente a niveles de detalle, a partir de temas generales: naturaleza de las cuentas, formatos, los asientos característicos, procedimientos para control y valuación de inventarios.

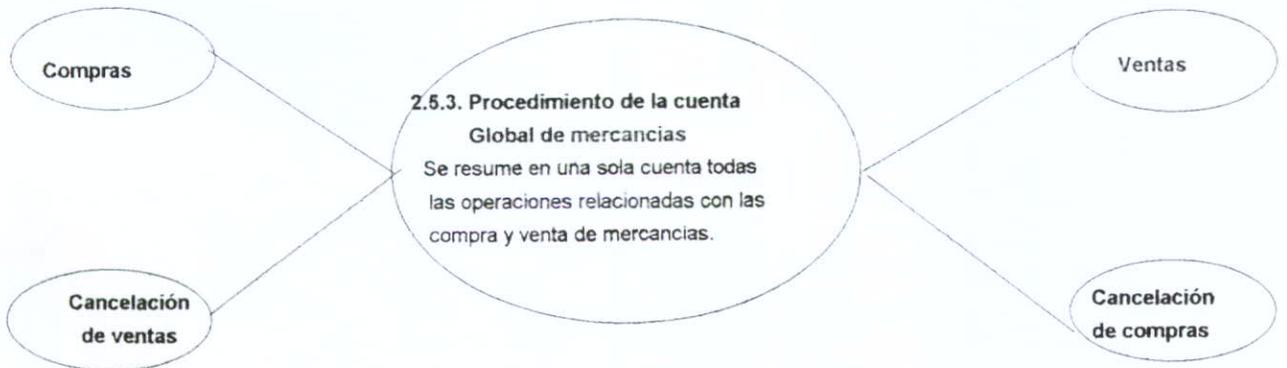
2.5.2.6. Costo de ventas

2.5.2.7. Ventas netas

2.5.2.8. Utilidad bruta

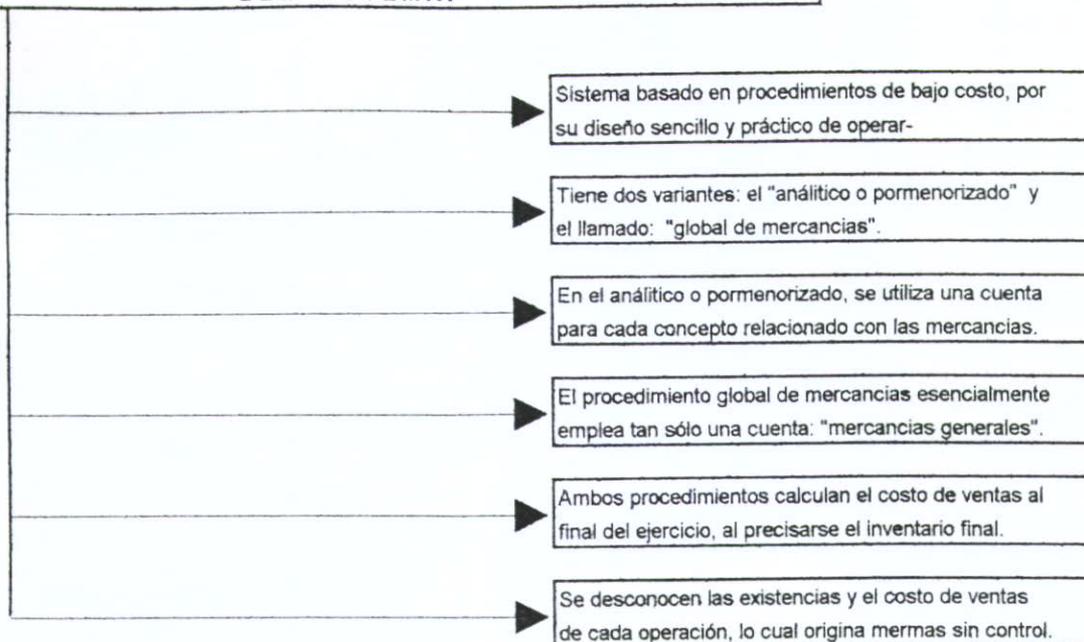
2.5.2.9. Estado de resultados

2.5.2.10. Asientos de pérdidas y ganancias



2.5.1. SISTEMA DE COMPARACIÓN DE INVENTARIOS .
Bloque general.

2.5.1.1. CARACTERÍSTICAS DISTINTIVAS DEL SISTEMA.



El sistema es práctico y sencillo de implantar, sin embargo, es en extremo vulnerable, porque carece de un control metódico, ya que se presta para el manejo doloso de las existencias; además, es difícil determinar cuál es el monto razonable de las mermas por el estibaje (carga y descarga) y los daños de los fenómenos naturales, que en forma leve pero continua afectan las mercancías de que se trate, como lo son: el frío, el calor, la humedad, el polvo, etc.

2.5.1.2. CUENTAS PROPIAS DEL SISTEMA ;

a). - Procedimiento analítico o pormenorizado.

CUENTA	CLASIFICACIÓN	NATURALEZA
1.- Inventarios (Inicial y final)	A c t i v o	Deudora o saldo deudor
2.- C o m p r a s	A c t i v o	Deudora o saldo deudor
3.- Gastos sobre compras	Cuenta complementaria de activo	Deudora o saldo deudor
4.- Devoluciones sobre compras	Cuenta complementaria de activo	Acreedora o de saldo acreedor
5.- Rebajas sobre compras	Cuenta complementaria de activo	Acreedora o de saldo acreedor
6.- Costo de ventas.	R e s u l t a d o s	Deudora o saldo deudor
7.- V e n t a s	R e s u l t a d o s	Acreedora o de saldo acreedor
8.- Devoluciones sobre ventas	R e s u l t a d o s	Deudora o saldo deudor
9.- Rebajas sobre ventas	R e s u l t a d o s	Deudora o saldo deudor

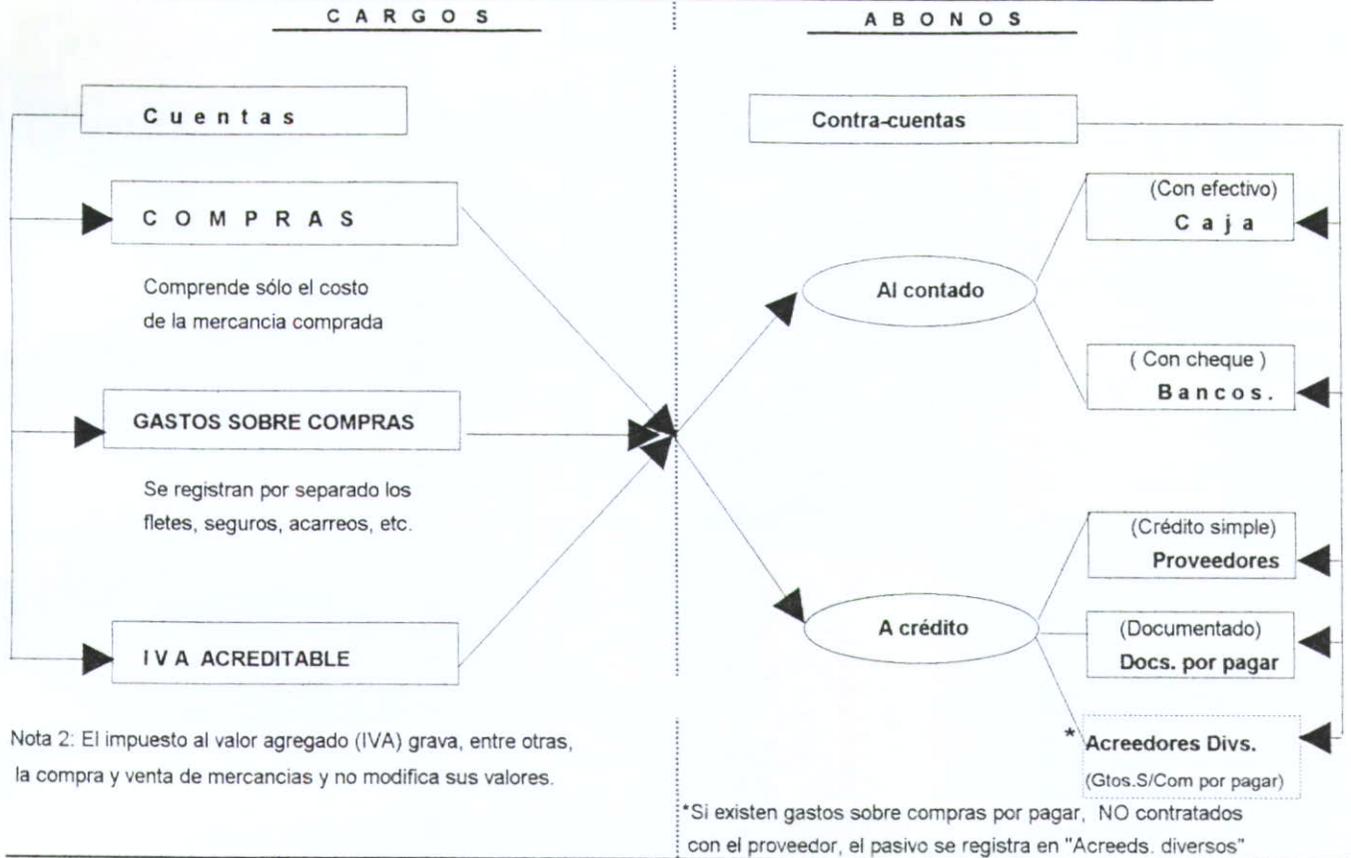
b). - Cuenta global de mercancías.

1.- Mercancías generales.	Mezcla activos y resultados	El saldo puede ser deudor o acreedor. Deudor hay pérdida. Acreedor hay utilidad
---------------------------	-----------------------------	--

2.5.2. PROCEDIMIENTO ANALÍTICO O PORMENORIZADO.

2.5.2.1. OPERACIONES DE COMPRAS Y GASTOS SOBRE COMPRAS

1.- Asientos característicos en forma de diagrama.



2.- Ejemplo para registrar las compras y los gastos sobre compras.

Nota: El inventario inicial es de 10,000.-

- 1.- Compra de \$1,000.- de mercancía, más flete de \$100.-. Se paga con efectivo, que incluye 15% de IVA. (El total es de \$1,265.-)
- 2.- Compra de \$5,000.- de mercancía más flete de \$300.-. Pago con cheque, que incluye el 15% de IVA. (El total es \$6,095.-)
- 3.- Compra de \$7,000.- de mercancías más flete por 400.- que se le adeuda al proveedor, más el 15% de IVA. (Total de \$8,510.-)
- 4.- Compra de \$10,000.- de mercancías más flete por 1,000.-. Se firma un pagaré más el 15% de IVA. (Total de \$12,650.-)

(Saldos supuestos: para caja \$21,000.- y en bancos 57,000.-)

C O M P R A S	
1)	1,000
2)	5,000
3)	7,000
4)	10,000
S)	23,000

GASTOS S/COMPRAS	
1)	100
2)	300
3)	400
4)	1,000
S)	1,800

C A J A	
S)	21,000
S)	19,735

B A N C O S	
S)	57,000
S)	50,905

I V A A C R E D I T A B L E	
1)	165
2)	795
3)	1,110
4)	1,650
S)	3,720

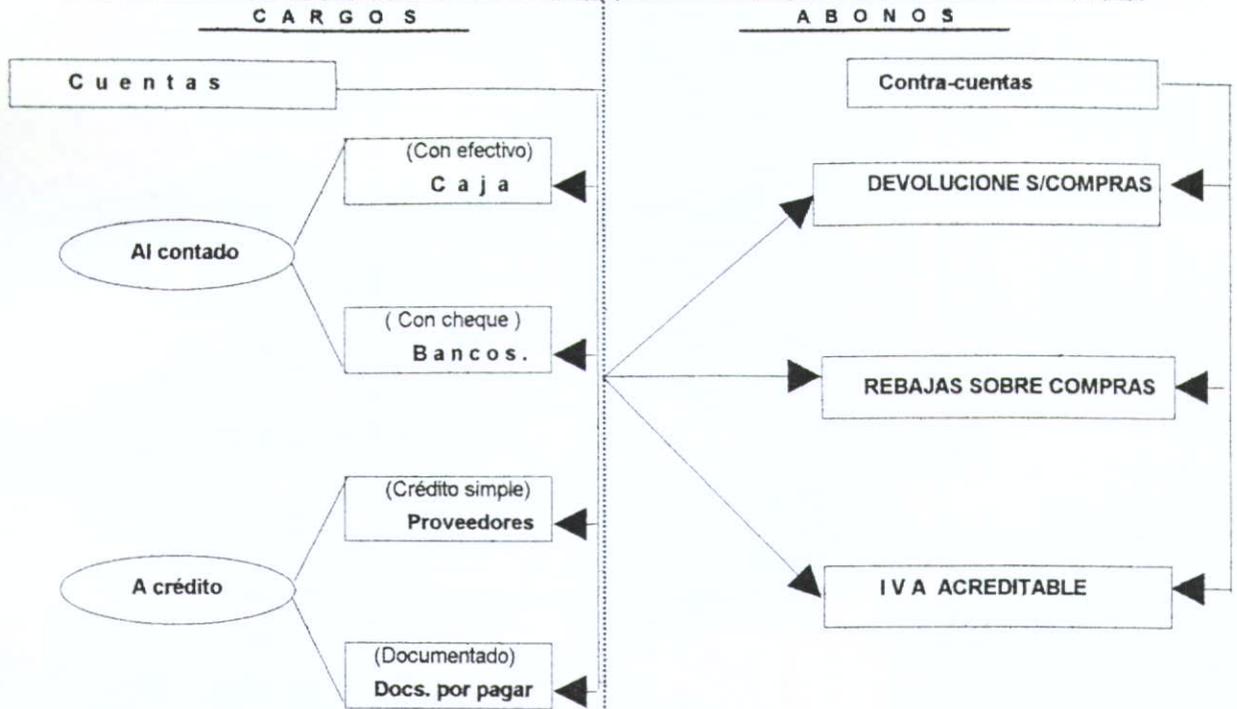
I N V E N T A R I O I N I C I A L	
S)	10,000

P R O V E E D O R E S	
	8,510 (3)
	8,510 (S)

D O C S . P O R P A G A R	
	12,650 (4)
	12,650 (S)

2.5.2.2. OPERACIONES DE DEVOLUCIONES Y REBAJAS SOBRE COMPRAS

1.- Asientos característicos en forma de diagrama.



2.- Ejemplo para registrar devoluciones y rebajas sobre compras

(Continuación del ejercicio anterior)

5.- De la operación No. 2 se devuelve mercancía por \$300.-. Se cancela el 15% de IVA. (Por el total de \$345.- se recibe cheque)

6.- El proveedor de la operación No. 3 nos rebaja \$100.-. Cancelar el 15% de IVA. (El total que afecta a proveedores es por \$115.-)

(Nota: los únicos abonos en estas operaciones, son respectivamente para bancos y proveedores).

DEVOLUCIONES S/COMPRAS	
	300 (5)
	300 (S)

C A J A	
S)	21,000
S D)	19,735

B A N C O S	
S)	57,000
5)	345
M D)	57,345
S.D.)	51,250

Nota:
En estas operaciones la cuenta de caja NO se afecta

REBAJAS S/COMPRAS	
	100 (6)
	100 (S.A)

Nota:
En estas operaciones la cuenta de Docs. por pagar NO se afecta

IVA ACREDITABLE	
1)	165
2)	795
3)	1,110
4)	1,650
M.A)	3,720
S.D)	3,660

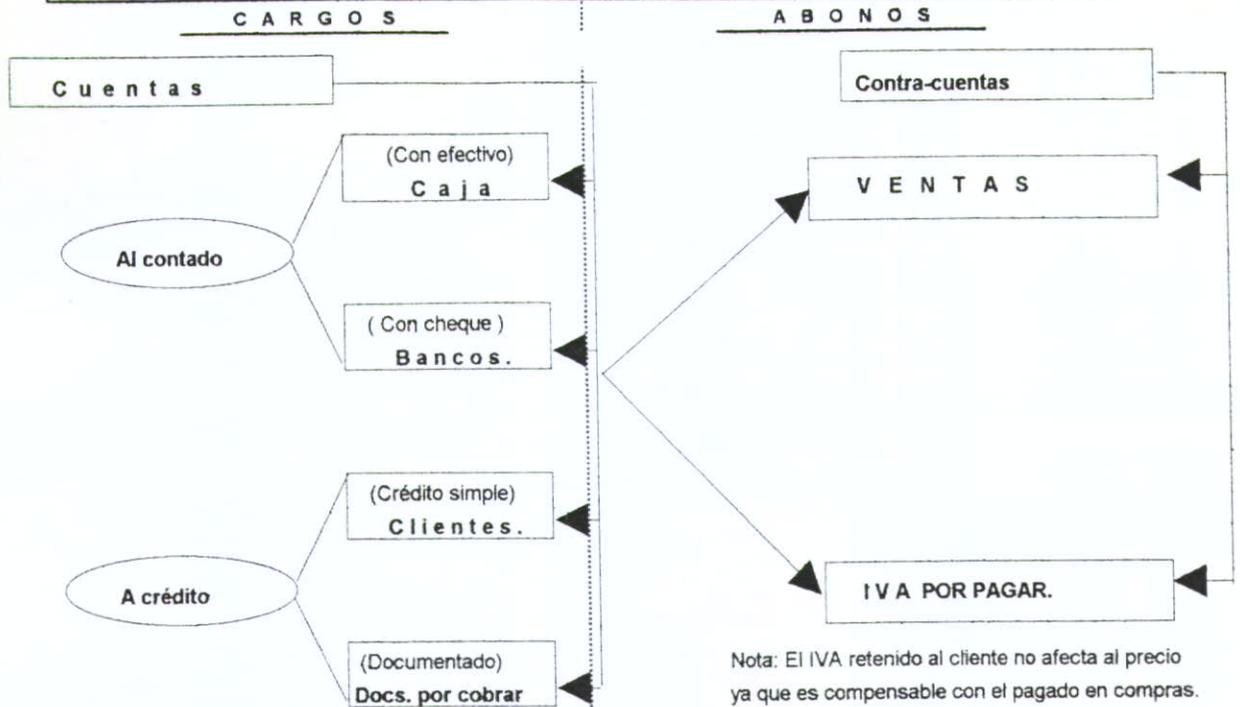
PROVEEDORES	
6)	115
MD)	115
	8,395

DOCS. POR PAGAR	
	12,650 (4)
	12,650 (S.A)

Significado de siglas:	
M.D = Movimiento deudor.	M.A=Movimiento acreedor
S. D = Saldo deudor.	S. A = Saldo acreedor.

2.5.2.3. OPERACIONES SOBRE VENTAS

1.- Asientos característicos en forma de diagrama.



Nota:

El costo de ventas se calcula en forma global al finalizar el ejercicio, después del recuento físico.

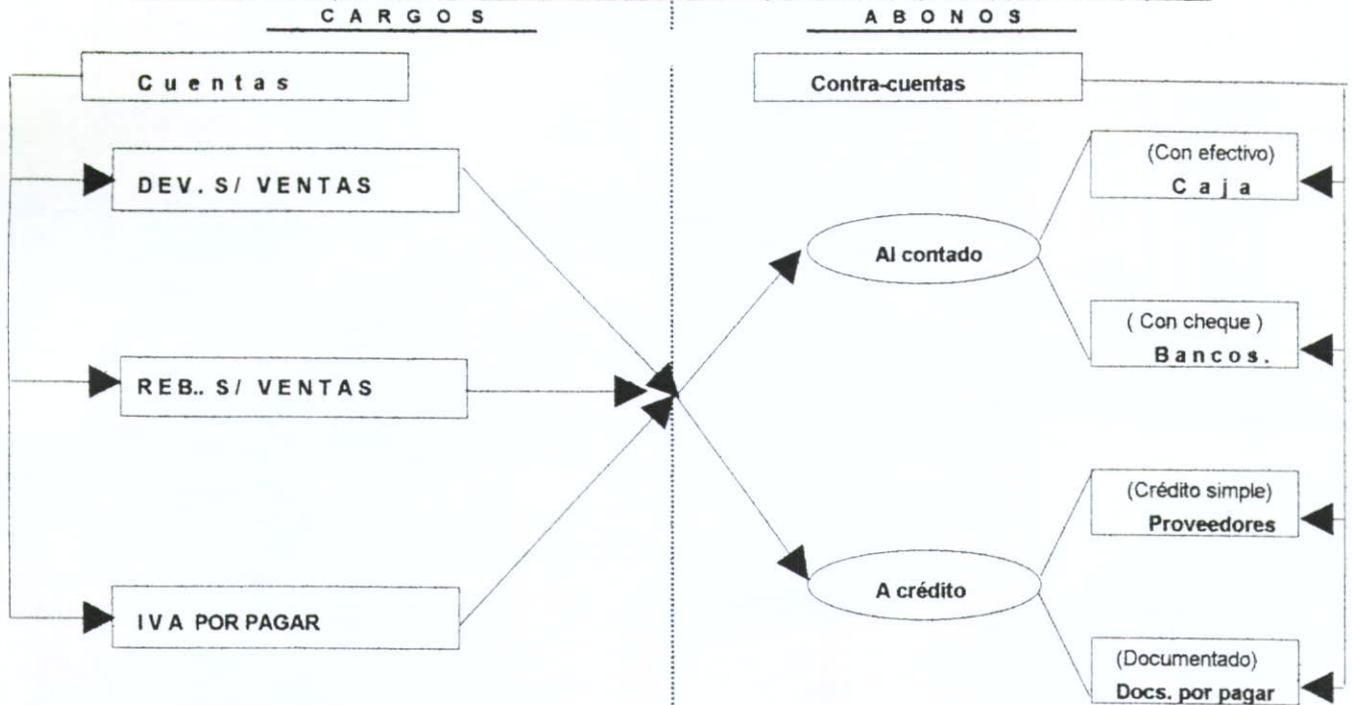
6.- Ejemplo para registrar las operaciones de venta de mercancías. (SalDOS de operaciones anteriores).

7.- Ventas en mostrador por \$4,000.- más IVA 15%.	9.- Venta a crédito de \$9,000.-, más IVA.
8.- Venta de \$7,000.- más IVA 15%. (total a bancos).	10.- Venta documentada por \$8,000.-, más IVA 15%.

<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr><th align="center" colspan="2">C A J A</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td style="padding: 2px;">S.D.)</td><td style="text-align: right; padding: 2px;">19,735</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">7)</td><td style="text-align: right; padding: 2px;">4,600</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">S.D)</td><td style="text-align: right; padding: 2px; border-top: 1px solid black;">24,335</td></tr> </tbody> </table>	C A J A		S.D.)	19,735	7)	4,600	S.D)	24,335	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr><th align="center" colspan="2">B A N C O S</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td style="padding: 2px;">S.D)</td><td style="text-align: right; padding: 2px;">51,250</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">8)</td><td style="text-align: right; padding: 2px;">8,050</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">S.D)</td><td style="text-align: right; padding: 2px; border-top: 1px solid black;">59,300</td></tr> </tbody> </table>	B A N C O S		S.D)	51,250	8)	8,050	S.D)	59,300	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr><th align="center" colspan="2">V E N T A S</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td style="padding: 2px;"></td><td style="text-align: right; padding: 2px;">4,000 (7</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;"></td><td style="text-align: right; padding: 2px;">7,000 (8</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;"></td><td style="text-align: right; padding: 2px;">9,000 (9</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;"></td><td style="text-align: right; padding: 2px;">8,000 (10</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;"></td><td style="text-align: right; padding: 2px; border-top: 1px solid black; border-bottom: 3px double black;">28,000 (S.A</td></tr> </tbody> </table>	V E N T A S			4,000 (7		7,000 (8		9,000 (9		8,000 (10		28,000 (S.A
C A J A																														
S.D.)	19,735																													
7)	4,600																													
S.D)	24,335																													
B A N C O S																														
S.D)	51,250																													
8)	8,050																													
S.D)	59,300																													
V E N T A S																														
	4,000 (7																													
	7,000 (8																													
	9,000 (9																													
	8,000 (10																													
	28,000 (S.A																													
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr><th align="center" colspan="2">C L I E N T E S</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td style="padding: 2px;">9)</td><td style="text-align: right; padding: 2px;">10,350</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">S.D)</td><td style="text-align: right; padding: 2px; border-top: 1px solid black;">10,350</td></tr> </tbody> </table>	C L I E N T E S		9)	10,350	S.D)	10,350	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr><th align="center" colspan="2">D O C S . P O R C O B R A R</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td style="padding: 2px;">10)</td><td style="text-align: right; padding: 2px;">9,200</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">S.D)</td><td style="text-align: right; padding: 2px; border-top: 1px solid black;">9,200</td></tr> </tbody> </table>	D O C S . P O R C O B R A R		10)	9,200	S.D)	9,200	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr><th align="center" colspan="2">I V A P O R P A G A R</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td style="padding: 2px;"></td><td style="text-align: right; padding: 2px;">600 (7</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;"></td><td style="text-align: right; padding: 2px;">1,050 (8</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;"></td><td style="text-align: right; padding: 2px;">1,350 (9</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;"></td><td style="text-align: right; padding: 2px;">1,200 (10</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;"></td><td style="text-align: right; padding: 2px; border-top: 1px solid black; border-bottom: 3px double black;">4,200 (S.A.</td></tr> </tbody> </table>	I V A P O R P A G A R			600 (7		1,050 (8		1,350 (9		1,200 (10		4,200 (S.A.				
C L I E N T E S																														
9)	10,350																													
S.D)	10,350																													
D O C S . P O R C O B R A R																														
10)	9,200																													
S.D)	9,200																													
I V A P O R P A G A R																														
	600 (7																													
	1,050 (8																													
	1,350 (9																													
	1,200 (10																													
	4,200 (S.A.																													

2.5.2.4. OPERACIONES SOBRE DEVOLUCIONES Y REBAJAS EN VENTAS

1.- Asientos característicos en forma de diagrama.



2.- Ejemplo para registrar devoluciones y rebajas sobre ventas. (Saldos de operaciones anteriores).

- 11.- Devolución venta de menudeo, efectivo \$400.-, más IVA 15% 13.- Devolución pagada con cheque por \$500.- IVA 15%.
 12.- Rebaja concedida a un cliente por \$200.- más IVA 15%, la operación original fue a crédito simple.

DEVOLUCIONES S/VENTAS

11)	400	
13)	500	
S.D)	900	

REBAJAS S/VENTAS

2)	200	
S.D)	200	

IVA POR PAGAR

11)	60	4,200 (S.A)
12)	30	
13)	75	
M.D)	165	4,200 (M.A.)
		4,035 (S.A.)

C A J A

S.D.)	24,335	460 (11)
S.D)	23,875	

B A N C O S

S.D)	59,300	575 (13)
S.D)	58,725	

C L I E N T E S

S.D)	10,350	230 (12)
S.D)	10,120	

2.5.2.5. DETERMINACIÓN DE LAS COMPRAS NETAS.

1.- Resolución aritmética:

Previo a los asientos contables, para simplificar, conviene obtener aritméticamente las compras netas, integrando primero las compras y los gastos; al total resultante se le restara las devoluciones y rebajas; utilizando la siguiente fórmula:

$$C.N. = (C.T.+G./C.) - (D./C.+R./C.)$$

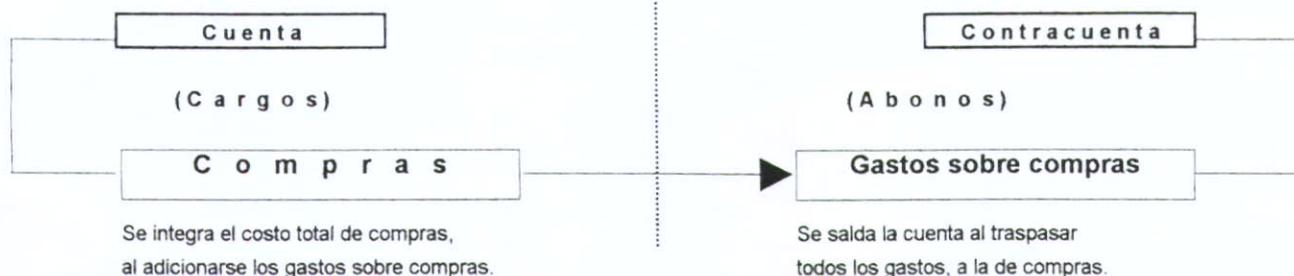
Substituyendo:

$$C.N. = (23,000.+1,800) - (300 + 100) \quad C.N. = (24,800) - (400) \quad C.N. = 24,400$$

Significado de literales:

C.N. = Compras netas
 G./C. = Gastos sobre compras
 D./C. = Devoluciones sobre compras.
 R./C. = Rebajas sobre compras.

2.- Asientos contables para integrar el costo de compras:



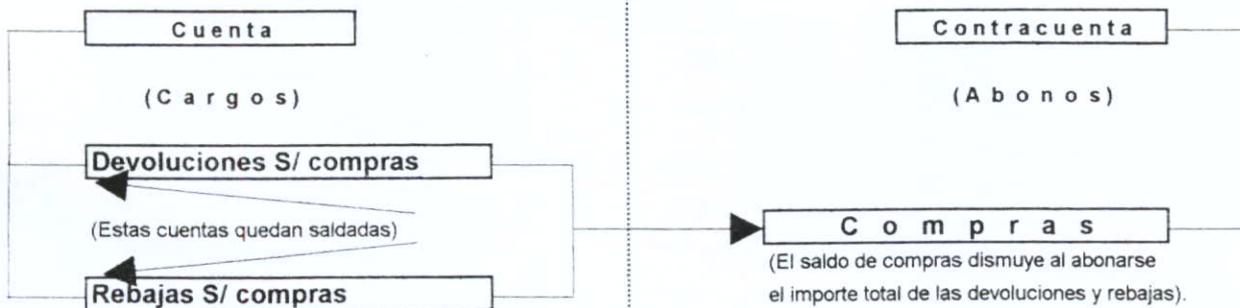
C O M P R A S	
1)	1,000
2)	5,000
3)	7,000
4)	10,000
S.D)	23,000
T 1)	1,800
S.D)	24,800

GASTOS S/COMPRAS			
1)	100		1,800 (T 1)
2)	300		
3)	400		
4)	1,000		
M.D)	1,800		1,800 (M.A)

T 1) Significa: asiento de traspaso No. 1

(Esta cuenta quedó saldada).

3.- Asientos contables para obtener las compras netas.



DEVOLUCIONES S/COMPRAS			
T 2)	300		300 (5
M.D)	300		300 (M.A)

(Estas cuentas quedan saldadas)

REBAJAS SOBRE COMPRAS			
T 3)	100		100 (6
M.D)	100		100 (M.A)

(Compras netas)

C O M P R A S			
1)	1,000		300 (T 2
2)	5,000		100 (T 3
3)	7,000		
4)	10,000		
T 1)	1,800		
M.D)	24,800		400 (M.A.
S.D.)	24,400		

2.5.2.6. DETERMINACIÓN DEL COSTO DE VENTAS. (Inventario final \$18,000)

1.- Resolución aritmética:

Previo a los asientos contables, se determinará aritméticamente el costo de ventas, para lo cual se requieren los siguientes elementos:

Inventario inicial (proporcionado): \$10,000.-

Compras netas: (Dato obtenido) \$24,400.-

Inventario disponible para venta: \$34,400.- (Inv. inicial más compras netas)

Inventario final: \$18,000.- (Recuento físico supuesto).

Por comparación de inventarios (Inv. disponible - Inv. final), determinar el costo de ventas, con la siguiente fórmula:

$$C.V. = (I.I. + C.N.) - I.F.$$

Substituyendo:

$$C.V. = (10,000 + 24,400) - 18,000 \quad C.V. = 34,400 - 18,000 = 16,400$$

Significado de literales:

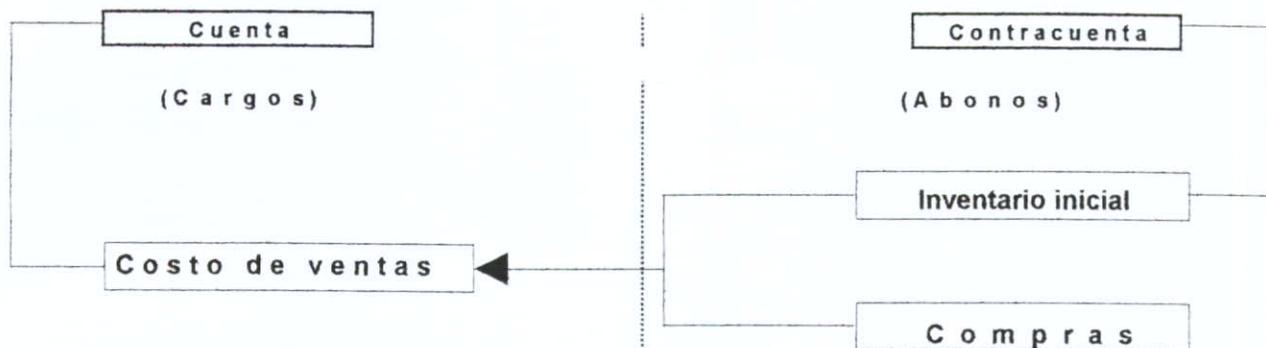
C.V. = Costo de ventas.

I. I. = Inventario inicial.

C.N. = Compras netas

I. F. = Inventario final

2.- Determinación contable del inventario disponible para la venta.



En la cuenta de "Costo de ventas" se registra el inventario disponible para la venta, al consolidarse las compras netas y el inventario inicial.

Las cuentas de "Inventario inicial" y "Compras" se saldadan con el traspaso a "Costo de ventas"

COSTO DE VENTAS

T 4)	10,000		
T 5)	24,400		
M.D)		34,400	

↓
(Inventario disponible para la venta)

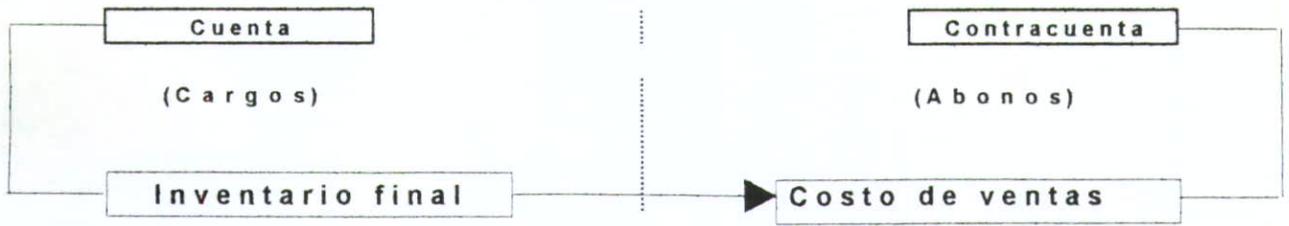
INVENTARIO INICIAL

S)	10,000		
		10,000	(T 4)

C O M P R A S

1)	1,000		
2)	5,000		
3)	7,000		
4)	10,000		
T 1)	1,800		
M.D)		24,800	
		400	(MD)
S.D.)		24,400	
		24,400	(T 4)

3.- Determinación final del costo de ventas.



Se carga a la cuenta de "Inventario final" la cantidad resultante del conteo físico de las existencias.

Se abona a la cuenta de "Costo de ventas la cifra que representa la existencia real de mercancías, y por comparación de inventarios, se determina las salidas a precio de costo, es decir, el costo de ventas.

INVENTARIO FINAL	
T 6)	18,000

Inventario de mercancías, que será el inicial del siguiente período.

COSTO DE VENTAS			
T 4)	10,000	18,000	(T 6)
T 5)	24,400		
M.D)	34,400	18,000	(M.A.)
S.D)	16,400		

Costo de la mercancía vendida.

4.- Estado del costo de ventas.

Estado del costo de ventas por el período comprendido del _____ al _____

Inventario inicial de mercancías.	\$ 10,000
Más:	
Compras netas.	24,400
Inventario disponible para la venta.	34,400
Menos:	
Inventario final.	18,000
Costo de ventas.	\$ 16,400

2.5.2.7. DETERMINACIÓN DE LAS VENTAS NETAS .

1.-Resolución aritmética:

Previo a los asientos contables, para simplificar, se obtendrá aritméticamente las ventas netas, a las ventas totales, se le restaran las devoluciones y rebajas; utilizando la siguiente fórmula:

$$V.N. = (V.T.) - (D./V. + R./V.)$$

Substituyendo:

$$V.N. = (28,000) - (900 + 200)$$

$$V.N. = (28,000) - (1,100) \quad V.N. = 26,900$$

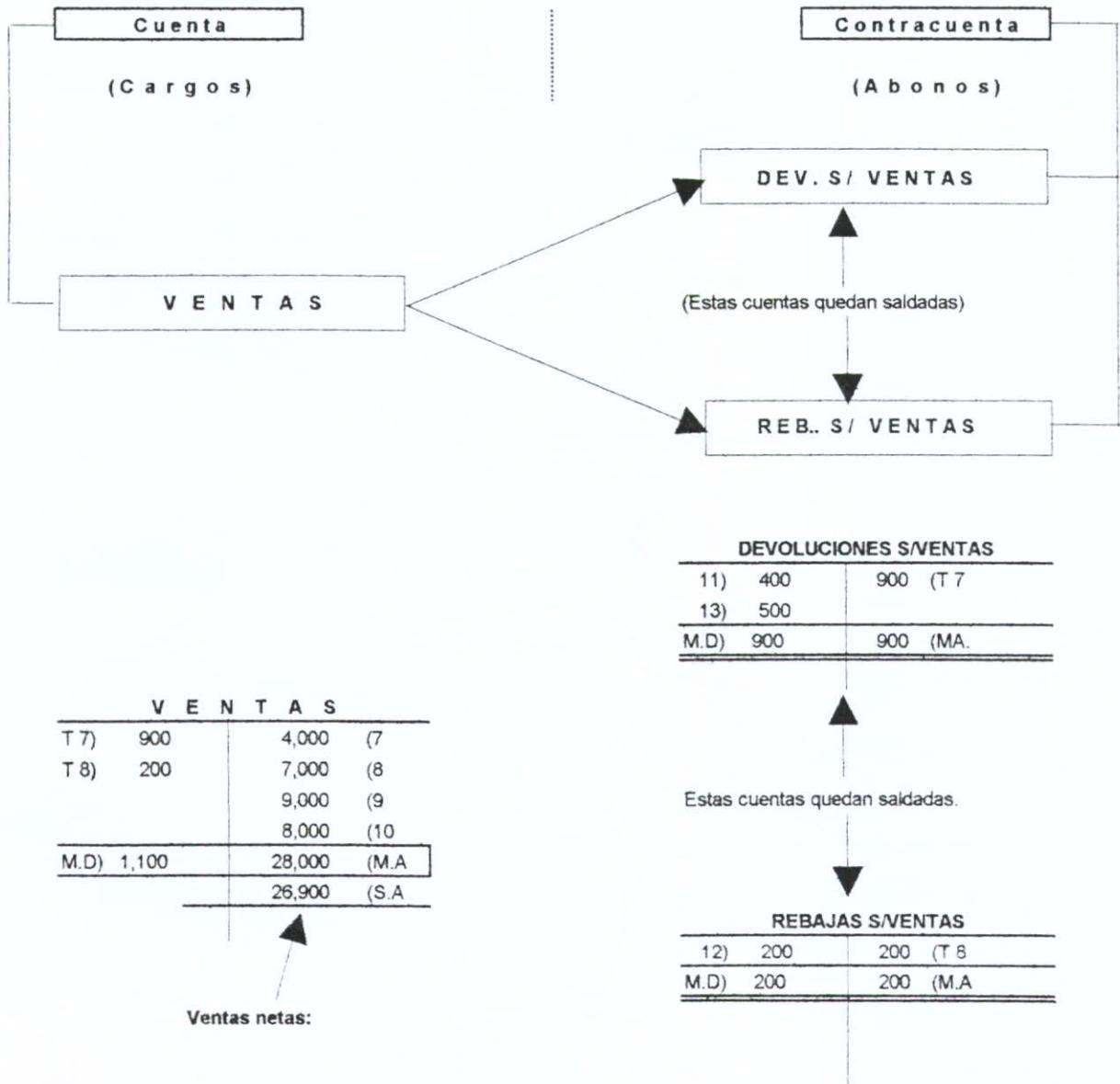
Significado de literales:

V.N. = Ventas netas

D./V. = Devoluciones sobre Ventas.

R./V. = Rebajas sobre ventas.

2.- Asientos contables para obtener las ventas netas.



2.5.2.8. DETERMINACIÓN DE LA UTILIDAD BRUTA.

1.- Resolución aritmética:

Previo a los asientos contables, para simplificar, se obtendrá aritméticamente la utilidad bruta, a las ventas netas, se le restará el costo de ventas; utilizando la siguiente fórmula:

$$U. B. = (V.N. - C.V.)$$

Substituyendo:

$$U.B. = (26,900 - 16,400)$$

$$U.B. = 10,500$$

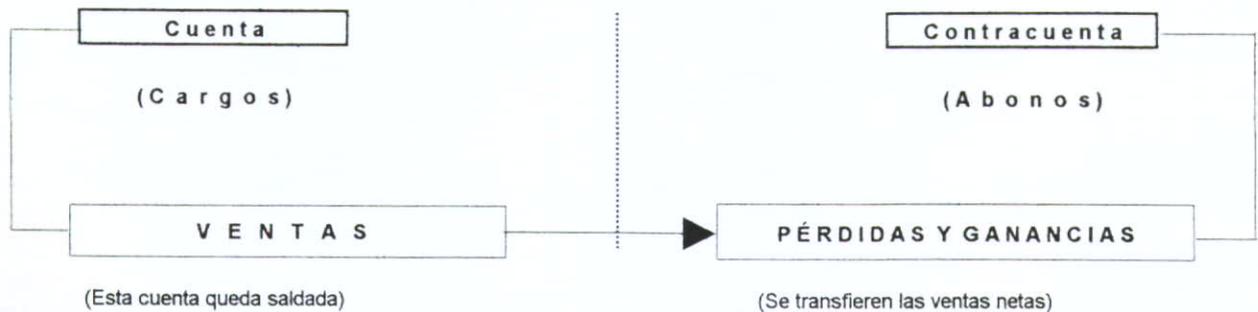
Significado de literales:

U.B. = Utilidad bruta.

V.N. = Ventas netas

C. V. = Costo de ventas

2.- Traspaso de las ventas netas a "Pérdidas y ganancias".



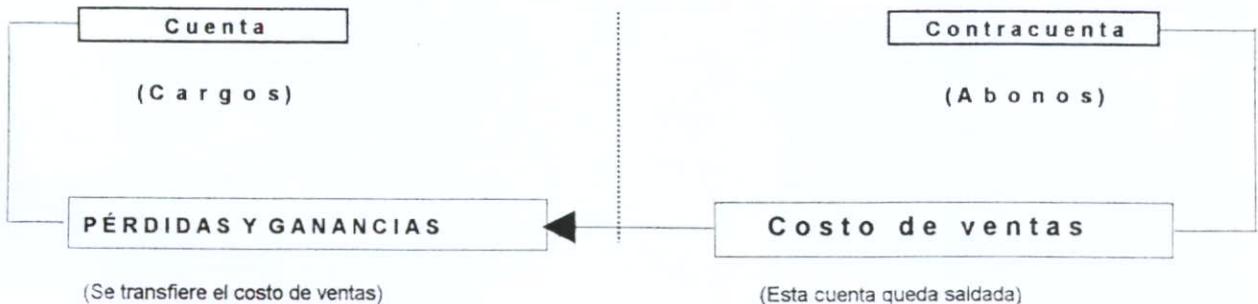
V E N T A S			
T 7)	900	4,000	(7
T 8)	200	7,000	(8
		9,000	(9
		8,000	(10
M.D)	1,100	28,000	(M.A
P.G 1)	26,900	26,900	(S.A

(Esta cuenta queda saldada)

P É R D I D A S Y G A N A N C I A S	
	26,900 (PG 1

PG 1 significa: asiento de pérdidas y ganancias No. 1

3.- Traspaso del costo de ventas a "Pérdidas y ganancias".



P É R D I D A S Y G A N A N C I A S		
P.G 2)	16,400	26,900 (PG 1
		10,500 (S.A.

(Transferido el costo de ventas, el saldo es la utilidad bruta)

C o s t o d e v e n t a s			
T 4)	10,000	18,000	(T 6
T 5)	24,400		
M.D)	34,400	18,000	(M.A.
S.D)	16,400	16,400	(PG 2

(Esta cuenta queda saldada)

2. 5. 3. 9. ELABORACIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS .

Para simplificar la elaboración del estado de resultados, las partidas faltantes se considerarán realizadas; lo anterior se justifica porque el propósito del capítulo se refiere al análisis y registro de la compra y venta de mercancías. Los saldos supuestos son:

Gastos de administración	1,500	Gastos financieros	400	Productos financieros	700
Gastos de venta	2,300	Otros gastos	200	Otros productos	300
		Impuestos federales	1,800		

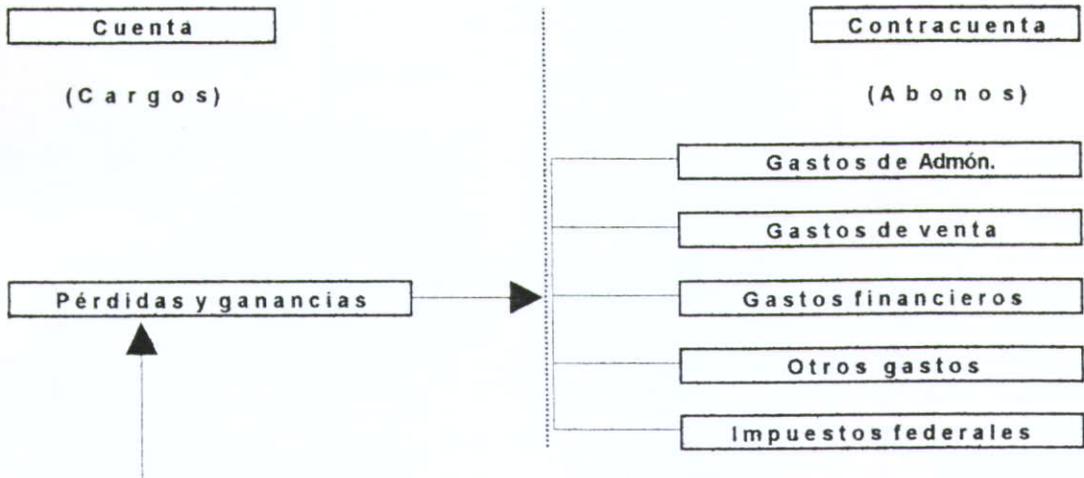
Estado de resultados por el período comprendido del _____ al _____

Ventas totales			28,000
Menos:			
Devoluciones sobre ventas		900	
Rebajas sobre ventas		200	1,100
Ventas netas			26,900
Menos:			
Costo de lo vendido			16,400
Utilidad bruta			10,500
Menos:			
Gastos de operación			
Gastos de administración		1,500	
Gastos de ventas		2,300	3,800
Utilidad en operación			6,700
Más:			
Utilidad financiera			
Productos financieros		700	
Menos:			
Gastos financieros		400	300
Utilidad antes de otros resultados			7,000
Más:			
Otros resultados:			
Otros productos		300	
Menos:			
Otros gastos		200	100
Utilidad antes de impuestos federales			7,100
Menos:			
Impuestos federales			1,800
Utilidad neta			5,300

Nota: El estado puede condensarse, si se presentan sólo las partidas de "utilidad financiera" y "otros resultados", las cuales provienen de restarle a los productos los gastos respectivos, y que en estos casos los primeros superan a los segundos.

2.5.2.10. ASIENTOS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .

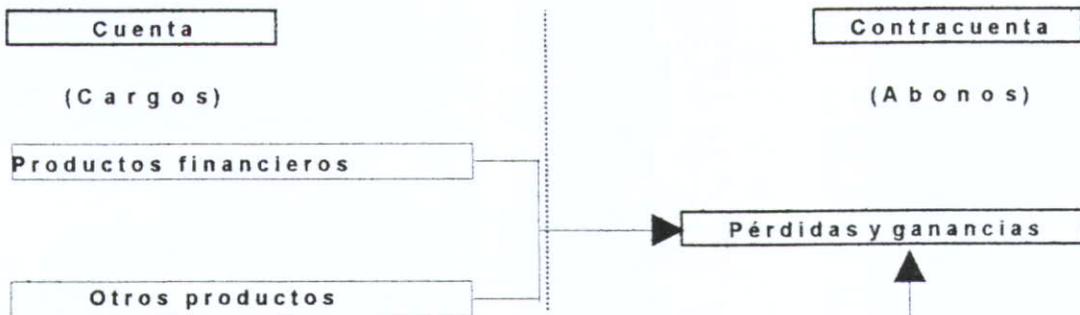
1.- Asiento contable para cancelar las cuentas de resultados deudoras.



Los resultados deudores disminuyen la utilidad.

Las cinco cuentas quedan saldadas

2.- Asiento contable para cancelar las cuentas de resultados acreedoras.



Estas dos cuentas quedan saldadas

Los resultados acreedores incrementan la utilidad.

Gastos de Admón.		
S)	1,500	1,500 (PG 3)

Gastos de venta		
S)	2,300	2,300 (PG 3)

Gastos financieros		
S)	400	400 (PG 3)

Otros gastos		
S)	200	200 (PG 3)

Impuestos federales		
S)	1,800	1,800 (PG 3)

Productos financieros		
PG 4)	700	700 (S)

Otros productos		
PG 4)	300	300 (S)

Pérdidas y ganancias		
PG 3)	6,200	10,500 (S)
		1,000 (PG 4)
	6,200	11,500
		5,300 (S)

2.5.3. PROCEDIMIENTO DE LA CUENTA GLOBAL DE MERCANCIAS

2.5.3.1. Movimientos en la cuenta de "Mercancías generales"

Todas las operaciones relacionadas con la compra y venta de mercancías se concentran sólo en una cuenta

MERCANCIAS GENERALES (Cuenta única)

Se carga de:	Se abona de:
1.- Inventario inicial 2.- Compras 3.- Gastos sobre compras 4.- Devoluciones sobre ventas 5.- Rebajas sobre ventas	1.- Ventas 2.- Devoluciones sobre compras 3.- Rebajas sobre compras.
Antes de que se abone el inventario final, el saldo carece de significado, porque incluye partidas que afectan a los activos y a los resultados.	
	4.- Inventario final.

Después de abonar el inventario final, el saldo indicará uno de dos resultados: "Pérdida bruta" si el saldo es deudor.	"Ganancia bruta" si el saldo es acreedor
---	--

Nota: Si al abonar el inventario final la cuenta queda saldada, no hay ni pérdida ni ganancia.

2.5.3.2. TABLA DE DECISIONES DEL PROCEDIMIENTO GLOBAL.

Operaciones	Cargos	Abonos
Traspaso del inventario inicial	Mercancías generales	Inventario inicial
Compras y gastos sobre compras	Mercancías generales	Caja (operación en efectivo) Bancos (operación con cheque) Proveedores (crédito simple) Documentos por pagar (Créd. D.)
Devoluciones y rebajas sobre compras	Caja (operación en efectivo) Bancos (operación con cheque) Proveedores (crédito simple) Documentos por pagar (Créd. D.)	Mercancías generales
Venta de mercancías	Caja (operación en efectivo) Bancos (operación con cheque) Clientes (crédito simple) Documentos por cobrar (Créd. D.)	Mercancías generales
Devoluciones y rebajas sobre ventas	Mercancías generales	Caja (operación en efectivo) Bancos (operación con cheque) Clientes (crédito simple) Documentos por cobrar (Créd. D.)

Significado de abreviaturas: "Créd. D." : Crédito documentado.

2. 5. 3. 3. Registro de operaciones en el procedimiento de la cuenta global. (Inventario inicial \$10,000.-

(Mismas operaciones que en el procedimiento anterior)

Operaciones por compras y gastos sobre compras.

- 1.- Compra de \$1,000.- de mercancía, más flete de \$100.- . Se paga con efectivo, que incluye 15% de I V A . (El total es de \$1,265.-)
- 2.- Compra de \$5,000.- de mercancía más flete de \$300.- . Pago con cheque, que incluye el 15% de I V A . (El total es \$6,095.-)
- 3.- Compra de \$7,000.- de mercancías más flete por 400.- que se le adeuda al proveedor, más el 15% de I V A . (Total de \$8,510.-)
- 4.- Compra de \$10,000.- de mercancías más flete por 1,000.-. Se firma un pagaré más el 15% de I V A . (Total de \$12,650.-)

Operaciones por devoluciones y rebajas sobre compras.

- 5.- Se devuelve mercancía por \$300.-, de la operación No. 2. Se cancela el 15% de I V A . (Por el total de \$345.- se recibe cheque)
- 6.- El proveedor de la operación No. 3 nos rebaja \$100.- . Cancelar el 15% de I V A . (El total que afecta a proveedores es por \$115.-)

Operaciones por venta de mercancías.

- 7.- Ventas en mostrador por \$4,000.- , más IVA 15%, (total a caja).
- 8.- Venta de \$7,000.- . Registrar el IVA 15%, (total a bancos).
- 9.- Venta a crédito de \$9,000.- . Registrar el IVA al 15%.
- 10.- Venta documentada por \$8,000.- . Registrar el IVA 15%.

Operaciones por devoluciones y rebajas sobre ventas.

- 11.- Devolución venta de menudeo, efectivo \$400.- , más IVA 15%
- 12.- Rebaja concedida a un cliente por \$200.- más IVA 15%.
- 13.- Devolución pagada con cheque por \$500.- IVA 15%.

Nota: El inventario final ascendió a \$18,000.-

MERCANCIAS GENERALES			
T 1)	10,000	300	(5
1)	1,100	100	(6
2)	5,300	4,000	(7
3)	7,400	7,000	(8
4)	11,000	9,000	(9
11)	400	8,000	(10
12)	200		
13)	500		
M.D)	35,900	28,400	(M.A
S.D)	7,500		
		18,000	(T2
S.D)	7,500	18,000	(M A
		10,500	(S.A.

INVENTARIO INICIAL			
S)	10,000	10,000	(T 1
Cuenta saldada			
C A J A			
S)	21,000	1,265	(1
7)	4,600	460	(11
MD)	25,600	1,725	(MA
SD)	23,875		

INVENTARIO FINAL			
T 2)	18,000		
S.D)	18,000		
Inventario de mercancías, que será el inicial del siguiente período.			
B A N C O S			
S)	57,000	6,095	(2
5)	345	575	(13
8)	8,050		
MD)	65,395	6,670	(MA
SD)	58,725		

El saldo ahora significa "utilidad bruta"

(El saldo, antes del abono del inventario, carece de significado).

IVA ACREDITABLE			
1)	165	45	(5
2)	795	15	(6
3)	1,110		
4)	1,650		
M.A)	3,720	60	(M.A
S.D)	3,660		

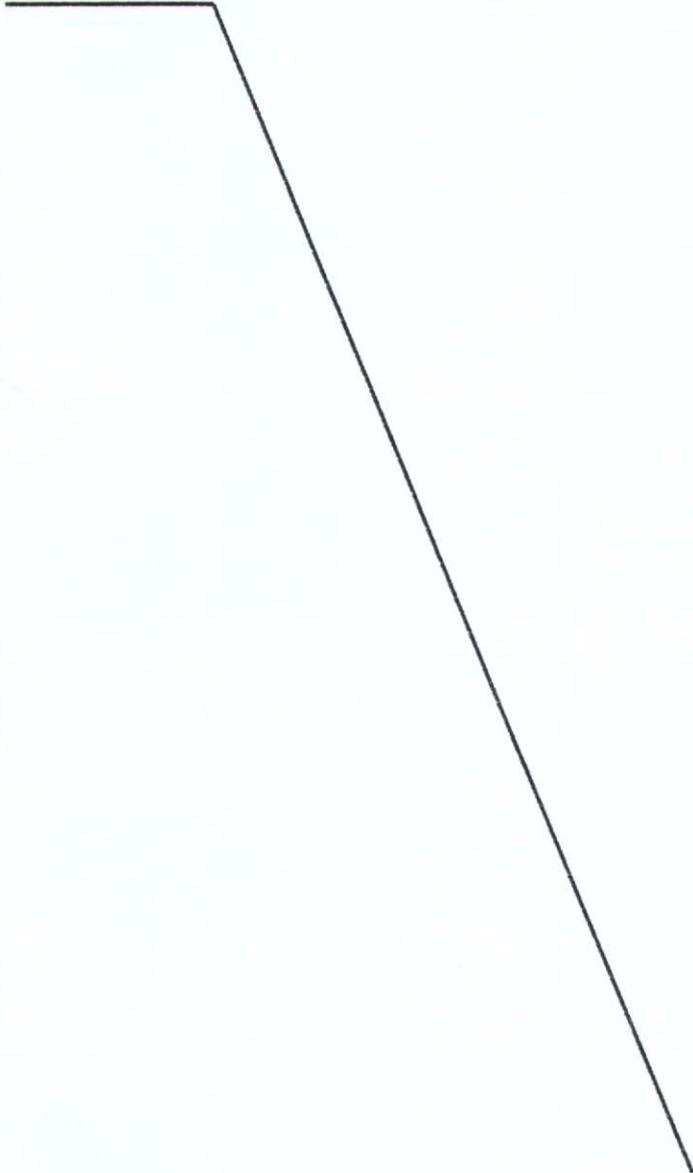
C L I E N T E S			
9)	10,350	230	(12
MD)	10,350	230	(MA
SD)	10,120		

D O C S . P O R C O B .			
10)	9200		
SD)	9200		

P R O V E E D O R E S			
6)	115	8,510	(3
MD)	115	8,510	(MA
		8,395	(S.A

D O C S . P O R P A G A R			
		12,650	(4
		12,650	(SA

I V A P O R P A G A R			
11)	60	600	(7
12)	30	1,050	(8
13)	75	1,350	(9
		1,200	(10
MD)	165	4,200	(M.A.
		4,035	(S.A.



Conclusiones
Bibliografía

CONCLUSIONES

A manera de corolario, se enumera a continuación una serie de conclusiones emanadas del desarrollo de esta tesis:

1. La educación es un proceso humano que no se debe encasillar como una simple transmisión de conocimientos, porque refiere el desarrollo del ser humano de manera integral; la cual pretende formar al hombre en la libertad y en los valores. Por lo tanto, el educador y el educando comparten la responsabilidad en las acciones formativas de la inteligencia y la voluntad.
2. Dentro del proceso educativo está implícito el proceso del aprendizaje y de la enseñanza. El primero requiere de un cambio radical de actitudes, el que aprende debe buscar nuevos modos de conducirse, para adaptarse y mejorar el ambiente. Para la segunda, no basta con una buena planeación de lo que se pretende enseñar, el educador debe conocer a sus educandos, los objetivos, contenido, métodos y el tiempo que requerirá para cubrir las áreas fundamentales en su proceso de enseñanza. Además debe motivar al alumno a la acción de forma que logre que el aprendizaje sea más eficaz para despertar el interés profundo sobre la materia impartida.

3. La didáctica como un conjunto de métodos, técnicas, procedimientos y formas, es vital para el proceso de enseñanza-aprendizaje. Existen gran variedad de recursos didácticos, que utilizados adecuadamente, potencian el proceso educativo, de lo contrario lo entorpecen.
4. Actualmente el avance de la tecnología, ha permitido mejorar los métodos didácticos y estas mejoras se extienden al proceso enseñanza-aprendizaje de la contabilidad.
5. El entorno actual en donde existe gran cantidad de información muchas veces ocasiona cierta pérdida de selectividad, confusión y orientación errónea de esfuerzos, por lo que actualmente se necesita de un auto aprendizaje permanente, para evaluar lo conveniente y rechazar lo inútil y pernicioso.
6. La velocidad con la que se presentan los cambios tecnológicos exige que el profesional se mantenga en una constante actualización . Ahora más que nunca se busca que el aprendizaje impulse la creatividad del educando y que el alumno evalúe los conocimientos adquiridos, para desarrollar un criterio sólido y al mismo tiempo flexible.

7. La Contabilidad es una materia que implica el aprendizaje de múltiples conceptos y la aplicación exacta de éstos, para la correcta interpretación de los diferentes aspectos financieros de cualquier entidad económica, por lo que se pueden aplicar diversas técnicas de aprendizaje, tales como: método de enseñanza programada, que permite al educando aprender a través de un programa bien estructurado, a su ritmo y según sus propias limitaciones. Las técnicas de aprendizaje de niveles de análisis como la técnica top-down, parte de conceptos generales o sintéticos descendiendo a los de mayor detalle y facilitando el estudio de ciertos temas contables. Las técnicas de aprendizaje ideográficas implican la representación gráfica de conceptos a través de dibujos, figuras o esquemas.

8. Es a través de la aplicación de técnicas de aprendizaje como se logra una ordenada sistematización que permite al que aprende lograr conocimientos permanentes, de acuerdo a su personal capacidad.

BIBLIOGRAFÍA

COMISIÓN DE PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD, Boletín A-1 "Esquema de la teoría básica de la contabilidad financiera", IMCP, México, 1992.

DALE, Edgar. Métodos de Enseñanza Audiovisual, Ed. Reverte Mexicana, México, 1966.

DAVIS, Lawrence. Diseño de sistemas de aprendizaje. Ed. Trillas, México, 1992.

DE SÁNCHEZ, Margarita. Desarrollo de habilidades del pensamiento, 1era.ed., Ed.Trillas, México, 1991.

FERRINI, María. Bases didácticas, 1era.ed., Ed. Progreso, México, 1975.

GAGNÉ R.M. Las condiciones del aprendizaje, 4ta.ed., Ed. Mc.Graw Hill, México, 1993.

GUAJARDO CANTÚ, Gerardo.Contabilidad, Ed. Mac.Graw Hill, México, 1988.

GIACOMANTONIO, Marcello. La enseñanza audiovisual, 3a.ed., Ed.G. Gili, México, 1985.

GUTIÉRREZ SAENZ, Raúl. Metodología del trabajo intelectual, Ed.Esfinge, Naucalpan, 1988.

IBARRA PÉREZ, Oscar. Didáctica Moderna, Ed.Madrid, Madrid, 1965.

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL, Curso de técnicas de productividad, México, D.F.

KIDD, J.R. El proceso del aprendizaje, Ed. El Ateneo, Buenos Aires, 1973.

LLOYD R, Peterson. Aprendizaje, Ed. Trillas, México, 1983.

MORENO BAYARDO. Didáctica. Fundamentación y práctica, Ed. Progreso, México, 1984.

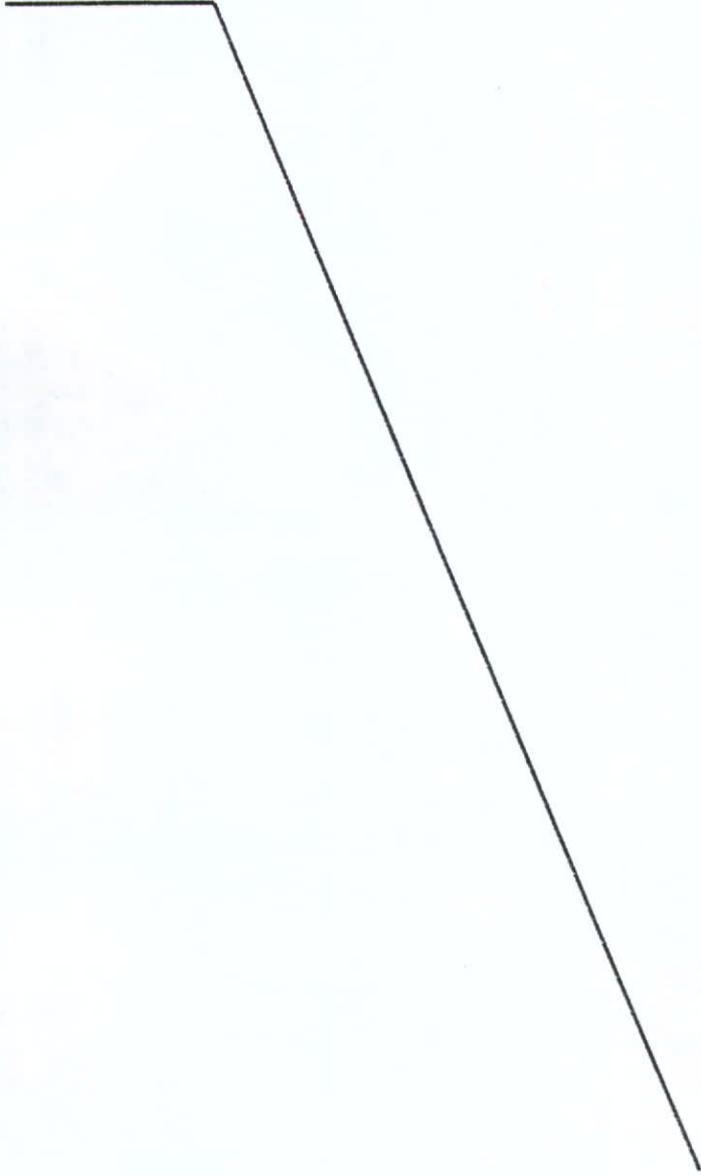
ORLIC, Harder. Técnicas de enseñanza, Ed. Limusa, México, 1995.

PANZA GONZÁLEZ, Margarita. Fundamentación de la didáctica, México, 1992.

SHUSTER H, Donald. Técnicas efectivas de aprendizaje, Ed. Grijalbo, México, 1993.

ZUBIZARRETA G., Armando. La aventura del trabajo intelectual, Ed. Fondo Educativo Interamericano, México, 1992.

VILLARREAL GONZÁLEZ, Fidel. Estudiantes triunfadores, 1era.ed., Ed. Limusa, México, 1977.



Glosario

GLOSARIO

Consistencia: establece que los principios y reglas con los cuales se obtuvo información contable permanezcan en el tiempo para facilitar su comparabilidad, y si existe algún cambio, éste se justifique y se anote el efecto que produce en las cifras contables.

Dualidad económica: cada recurso de que dispone la entidad fue generado por terceros, quienes poseen derechos sobre los bienes de la entidad. A su vez, los recursos constituyen una especificación de los derechos que sobre ellos existen.

Importancia relativa: en la elaboración de la información financiera se debe equilibrar el detalle y multiplicidad de los datos con los requisitos de utilidad y finalidad de la información.

Negocio en marcha: este principio presupone la permanencia del negocio en el mercado, con excepción de las entidades en liquidación.

Período contable: este principio divide la vida económica de una entidad en periodos convencionales, de manera en que las operaciones y eventos económicos susceptibles de ser cuantificados, se identifiquen con el período en que ocurren.

Principios de contabilidad: normas establecidas para asegurar la confiabilidad y comparabilidad de la información contable.

Principio de la entidad: principio que establece la identificación de la empresa como ente independiente en su contabilidad, tanto de sus accionistas, de sus acreedores o deudores, como de otras empresas.

Principio de realización: establece que las operaciones económicas que realiza una empresa, tanto con otros entes económicos, como las ocurridas por transformaciones internas o por eventos económicos externos que la afectan, deben cuantificarse en términos monetarios.

Revelación suficiente: se refiere al hecho de que los estado financieros deben contener de manera clara y comprensible todo lo necesario para juzgar los resultados de operación y la situación financiera de la entidad.

Valor histórico original: establece que las operaciones y eventos económicos se registran según las cantidades de efectivo que se afecten o su equivalente, en el momento en que se consideren realizados contablemente. Estas cifras deberán de modificarse en el caso de que ocurran eventos posteriores que les hagan perder u significado, aplicando métodos de ajuste, en forma sistemática que preserven la imparcialidad y objetividad de la información contable.



E. GLEZ. MARTINEZ 25 LOCAL 1

TEL: 614-83-90

MORELOS 565

TEL/FAX: 614-38-34

TEL: 614-01-34

SIEMPRE A SUS ORDENES
