

■ MERMAS

elemento didáctico para personal de las cooperativas de consumo

oficina internacional del trabajo, ginebra

© MATCOM 1978-2001

por Urban Strand



MATCOM
Material y técnicas de capacitación en gestión de cooperativas

El proyecto MATCOM fue iniciado en 1978 por la Oficina Internacional del Trabajo, con el apoyo financiero de Suecia. En su tercera etapa (1984-1987) MATCOM cuenta con el respaldo financiero de Dinamarca, Finlandia y Noruega.

En cooperación con organizaciones cooperativas e institutos de capacitación de todas las regiones del mundo, MATCOM prepara y publica material para la capacitación de gerentes de cooperativas y colabora en la preparación de versiones adaptadas para su uso en diversos países. MATCOM presta asimismo apoyo en el perfeccionamiento de la metodología de capacitación sobre cooperativas y la formación de instructores.

Copyright © Organización Internacional del Trabajo

MERMAS

Indice	
Introducción	3
Qué son las mermas	5
Cómo calcular las mermas	8
Cómo se producen las mermas	14
Las consecuencias de las mermas	18
Responsabilidades	20
Cómo prevenir las mermas	24
Autoevaluación	25
Ejercicios complementarios	27

Elemento didáctico MATCOM No. 18-01

Edición Universal 1987

ISBN 92-2-302481-1

REQUISITOS PRELIMINARES

Para sacar provecho de este folleto, usted debe:

- tener alguna experiencia de trabajo en tiendas
- poder realizar cálculos simples de porcentajes

COMO APRENDER

- Estudie este folleto detenidamente.
- Responda por escrito a todas las preguntas contenidas en él. Esto le ayudará no sólo a aprender sino también a aplicar más tarde en su trabajo lo aprendido.
- Después de estudiar a solas este folleto, discútalos con su instructor o sus colegas y luego tome parte en los ejercicios prácticos organizados por el instructor.

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo están protegidas por el derecho de autor conforme a lo dispuesto en el Protocolo 2 de la Convención Universal sobre Derecho de Autor. Para la reproducción, adaptación o traducción debe solicitarse la autorización correspondiente dirigiéndose a: Publicaciones de la OIT, Oficina internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra, Suiza. La Oficina Internacional del Trabajo atenderá gustosa tales solicitudes.

Copyright © Organización Internacional del Trabajo, 1987

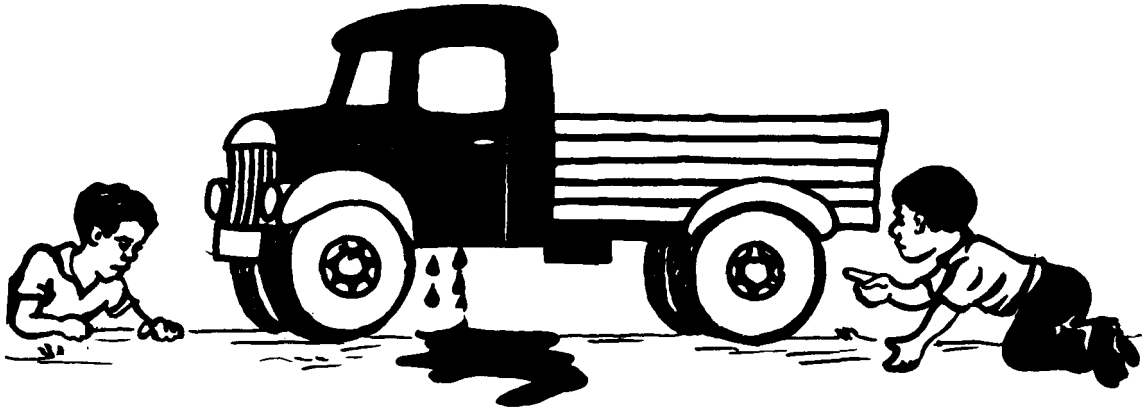
Texto original: Urban Strand

Ilustraciones : Anja Längst

Traducción : DGEST - Secretaría de Educación Pública - México

Impreso en Viena, Austria, 1987

INTRODUCCION



¡Una fuga de aceite! ¡Mala cosa! Algo valioso esta desapareciendo ahí. Tenemos que hacer algo inmediatamente o perderemos dinero. No podremos usar nuestro camión.

Los que trabajan en tiendas a menudo habrán oído hablar de "mermas"*. Significa, como en el ejemplo de más arriba, que "algo de valor está desapareciendo".



Las mermas representan un gran problema en una tienda y han sido la causa de que algunas cooperativas hayan fracasado.

Por lo tanto es muy importante que todos los que trabajan en una tienda cooperativa entiendan qué significa una merma y dónde puede ocurrir. De hecho, para poder trabajar en una tienda, usted debe saber cómo impedir las mermas.

* En contabilidad comercial se llama "merma" la disminución que sufre una mercancía como consecuencia de robos, pérdidas, deterioros u otras causas.

La lectura de este folleto le enseñará:

qué es una merma;

cómo determinar la magnitud de las mermas que se producen en su cooperativa;

las consecuencias de las mermas;

dónde buscar las mermas en su tienda cooperativa;

que usted debe asumir la responsabilidad de cualquier merma que se produzca en su rea de trabajo.

Repase estos cinco objetivos. ¿No hay otro aún más importante que nos falte? Si es así, ¿cuál es? Regrese a la página 3 ...



Sí, lo más importante es impedir las mermas, y esto no es algo que usted pueda aprender usando solamente este folleto.

Sólo cuando usted conozca cada operación, cada pequeño trabajo en la cooperativa, será usted capaz de combatir contra las mermas adecuadamente.

Por eso, cuando estudie los diferentes temas durante el programa de capacitación, trate de recordar el problema de las mermas y lo que debe hacer acerca de las mismas.

¿QUE SON LAS MERMAS?

Con algunos ejemplos sencillos usted sabrá qué queremos decir cuando hablamos de mermas en una tienda.

El primer ejemplo se refiere a una operación muy simple. Se trata de Carlos, quien tiene un pequeño puesto en un mercado.



Un día, Carlos va al mayorista y compra 400 naranjas.

Carlos se propone vender cada naranja a 25 centavos. ** (Naturalmente, eso no es lo que él ha pagado. Siempre agrega una pequeña cantidad para hacer negocio).

Por lo tanto, esa mañana Carlos tiene en existencias 400 naranjas. Si el precio de cada una es 25 centavos, el total del VALOR DE LA MERCANCIA A PRECIO DE VENTA es de C\$100. Esto es lo que Carlos espera tener cuando las haya vendido todas.

Al terminar el día, Carlos ha vendido todas sus existencias y cuenta el dinero: sólo tiene C\$97.

Carlos ha perdido de alguna manera C\$3. Su ganancia es menor que la que esperaba. Carlos ha sufrido una merma de C\$3.



¿Qué sucedió? ¿Cuál es la reacción inmediata de usted? Escriba sus respuestas a continuación.

** Como este folleto se utiliza en diversos países con distintas monedas, usamos una moneda imaginaria denominada "dólares y centavos de capacitación" (C\$ y c).



POR LA MAÑANA: Carlos



POR LA NOCHE: Carlos ya no tiene naranjas, y sólo C\$97 en efectivo. ¿Por qué no C\$100?

¿Qué sucedió en el puesto de Carlos? ¿Cuál fué la causa de la merma? ¿Le robaron algunas naranjas? Puede ser que el mayorista no le entregó 400 naranjas sino sólo 388. ¿Le dió Carlos algunas naranjas de más a algún cliente? ¿Y aquel comprador que dijo "luego le pago"? ¿Realmente lo hizo? En fin, Carlos no sabe que pasó; y ése es el problema de las mermas. No siempre se sabe cuándo o cómo suceden.

¿Perdió Carlos o bien parte de la mercancía o bien parte de su dinero? Si perdió dinero, podemos decir que hay un "déficit de caja". Pero en este caso no sabemos qué sucedió, así es que generalmente hablamos de una merma.

Carlos sabe que hubo una merma y la cantidad a que asciende. Es fácil comprender su razonamiento: "Cuando abrió el puesto, tenía una existencia con valor de C\$100; al término del día tenía solo C\$97 en efectivo. Algo ha sucedido y tengo una merma de C\$3".

La mañana siguiente, Carlos abre su puesto con una existencia de 200 Kg de papas, que va a vender a 65 centavos el kilo. En tres días vende toda la existencia, cuenta su dinero y tiene C\$127.40



Compare el VALOR DE LA EXISTENCIA AL PRECIO DE VENTA AL ABRIR y el ingreso por VENTAS; así puede verificar si ha habido merma. Haga sus cálculos en el siguiente espacio.

Respuesta: La merma fue de C\$ _____

Fue fácil para Carlos calcular la merma pues había vendido toda la existencia. Primero tenía mercancías, luego dinero en lugar de la mercancía. En este caso solo hay que comparar el efectivo con la existencia.

Si usted pudiera hacer lo mismo en su tienda, le sería tan fácil como en el ejemplo investigar si ha habido merma. Veamos un caso:

Usted tiene una tienda con existencias de varios artículos.



Cada artículo tiene su precio de venta.



Sumándolos todos tenemos el valor total de las existencias: C\$60 000.

VALOR DE LAS EXISTENCIAS A PRECIO DE VENTA



Después de haber vendido todas las existencias usted tiene C\$58 800 en efectivo.

VENTAS



La merma es de C\$1 200

MERMA



Ahora ya sabe que de alguna forma se ha perdido mercancía por valor de C\$1 200. Pero no es posible saber exactamente qué artículos desaparecieron.

Ahora que hemos visto los ejemplos, convengamos que es lo que significa la palabra "merma"

"MERMA" SIGNIFICA QUE UNAS MERCANCIAS
HAN DESAPARECIDO SIN SER PAGADAS

Si el dinero (recibido como pago de mercancías) desaparece, también se incluye en la merma, justo como si no se hubieran pagado las mercancías.

COMO CALCULAR LAS MERMAS

En la práctica, es rara vez posible calcular las mermas usando el método simple del ejemplo de Carlos. La razón es simplemente que usted no compra mercancías y las vende todas antes de calcular si ha habido merma. Por el contrario, usted compra y vende mercancía constantemente, y así nunca se terminan las existencias. Pero aún así es posible calcular las mermas.

Carmen es la gerente de la Cooperativa "La Unión". Veamos como calcula las mermas de un mes.

En la tienda de Carmen, al término de cada mes se efectúa un inventario. Se cuenta todas las existencias y se registran la cantidad y los precios de venta de los artículos. De esta forma se puede calcular el valor total de las existencias a precios de venta.

Así, cuando Carmen abre la tienda la mañana del día 10 de octubre sabe que la existencia es de C\$30 000.

Carmen va a chequear cómo varía el valor de las existencias día a día. Para tal propósito lleva un registro de control de existencias.

Primero Carmen anota el valor de las existencias iniciales.

El 10. de octubre vende mercancía por C\$2 000. Anota este dato y que el valor de las existencias se ha reducido a C\$28 000.

En el día siguiente las ventas son de C\$2 400. El valor de las existencias ahora es de C\$25 600.

El día 3 de octubre compra más mercancías. Carmen calcula que el precio de venta es de C\$4 200. El valor de las existencias aumenta a G\$29 800.

El día 3 de octubre las ventas son de C\$2 200. El valor de las existencias se reduce por consiguiente.

	CAMBIOS		VALOR DE LAS EXISTENCIAS
	+	-	
1° oct. Existencias iniciales			30 000
1° oct. Ventas		2 000	28 000
2 oct. Ventas		2 400	25 600
3 oct. Compras	4 200		29 800
3 oct. Ventas		2 200	27 600

Carmen continúa registrando de esta forma cada día los cambios que se producen en el valor de las existencias. En cualquier momento sabe cuál debe ser el valor de la mercancía en existencia. (También anota cualquier cambio de precio y otras cosas que afecten el valor de las existencias. Usted aprenderá más acerca de este trabajo cuando estudie el tema del control de existencias.)

El 31 de octubre Carmen debe tener existencias con un valor de C\$34 200. Este es el valor teórico de las existencias de acuerdo al libro de registros.

31 oct. Valor teórico de las existencias			34 200
---	--	--	--------

Pero, ¿Cuál es el valor real de las existencias al cerrar el 31 de octubre? Carmen debe realizar un inventario otra vez.

El inventario revela que el valor real de las existencias al cerrar es de C\$33 700.

Eso significa que hay C\$500 menos que el valor teórico de las existencias ¿Por qué hay esa diferencia?

La razón es porque se produjeron algunos cambios en las existencias y Carmen no los registró en su libro: simplemente porque no sabía que se habían producido.

¡ESA FUE LA MERMA!

Valor teórico de las existencias	34 200
Valor real de las existencias	- 33 700
Merma	= 500



! Antes de continuar, ¿tiene usted algunas ideas acerca de esos cambios en las existencias de los que Carmen no sabía nada? ¿Qué pudo pasar para que el valor de las existencias se haya reducido en C\$500? Escriba brevemente las posibles causas de esa merma.

Repitamos cómo debemos calcular las mermas en un período determinado de tiempo.

1. Efectúe el inventario al principio del período para determinar el valor real de las existencias.
2. Lleve un registro de todos los cambios en el valor de las existencias durante el período para así conocer el valor teórico de las mismas al término de cada período.
3. Repita el inventario de las existencias al término del período para saber el valor real de las mismas.
4. La diferencia entre el valor teórico y el real es la MERMA.

	VALOR TEORICO DE LAS EXISTENCIAS (Según el registro de control de existencias)
-	VALOR REAL DE LAS EXISTENCIAS (Después del inventario)
<hr/>	
=	MERMA

Recuerde : Todos los valores deben estar expresados en precios de venta.

Las mermas deben expresarse en porcentajes

Carlos sufrió una merma de C\$3 en su venta de naranjas. Carmen tuvo merma de C\$500 en la tienda cooperativa en un mes. Puede que la merma de Carlos sea más grave que la de Carmen, ya que no se pueden comparar simplemente esos montos. Es necesario considerar la magnitud del negocio.

En lugar de calcular las mermas en dinero las podemos expresar en porcentajes de ventas. Es una mejor medida.

Ejemplos:

Las ventas de Carlos fueron de C\$100 y su merma fue de C\$3. En otras palabras, su merma fue de 3%.

Las ventas de Carmen durante el mes fueron de C\$50 000 y su merma fue de C\$500. ¿Qué porcentaje de 50 000 es 500?

Cálculos:
$$\frac{\text{Merma} \times 100}{\text{Ventas}} = \text{Merma en } \%$$

Es decir:
$$\frac{500 \times 100}{50\ 000} = 1.0\%$$

Por consiguiente, la merma de Carmen fue de 1%





Una tienda cooperativa tuvo una merma de C\$240 en un mes y las ventas fueron de C\$16 000. Calcule el porcentaje de la merma. (La respuesta correcta es 1.5%)



Otra tienda cooperativa tuvo C\$2 450 de merma durante un año en el que sus ventas totales fueron de C\$306 250. Muestre como calcula el porcentaje de la merma.

Respuesta: La merma fue de _____%



El gerente informó al Consejo de Administración que las ventas fueron de C\$96 240 y que la merma fue de 1.2% durante los últimos tres meses. ¿Cuánto perdió la cooperativa por la merma?

Respuesta: La cooperativa perdió C\$_____

¿COMO SE PRODUCEN LAS MERMAS?

Generalmente es difícil decir exactamente cómo, cuándo y dónde ocurre una merma. Hay muchas causas en una tienda cooperativa que ocasionan mermas.

Tomemos como ejemplo dos artículos diferentes - azúcar y refrescos - y veamos cómo puede producirse una merma si no somos cuidadosos.

1. ¿Recibió usted la cantidad exacta de productos pedidos?

- Usted pidió un saco de 50 kilos de azúcar. Usted no lo sabe, pero el saco contenía realmente solo 48 kilos.
- Usted ordenó 250 botellas de refrescos y más tarde descubrió que en una caja dos botellas estaban estrelladas.



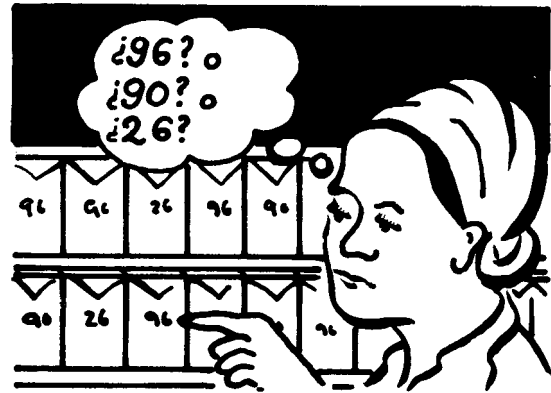
2. ¿Almacenó la mercancía en un lugar seguro?

- Una botella se colocó cerca del borde de un estante, se cayó y se rompió.
- Las ratas hicieron un agujero al saco de azúcar y se comieron una buena cantidad. Además, el saco se había colocado en el piso y se dañó con la humedad, perdiéndose otra parte del azúcar.



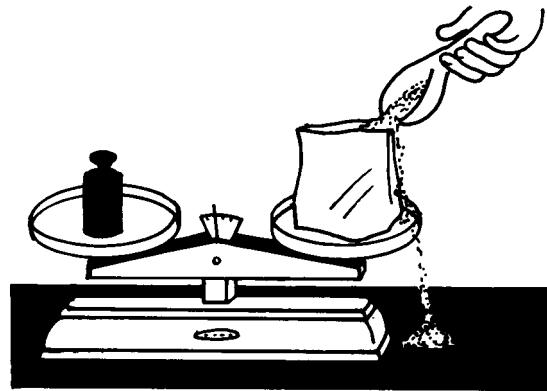
3. ¿Vendió usted toda la mercancía al precio correcto?

- La cajera cargó un precio equivocado a un refresco, pues creyó que era de otra marca.
- El precio en un paquete de azúcar no era legible y se cobró un precio más bajo por error.



4. ¿Tuvo usted alguna pérdida al pesar la mercancía?

- La báscula no estaba correctamente ajustada.
- Usted dió peso de más.
- Derramó azúcar cuando la estaba pesando.



5. ¿Tuvo usted precaución al manejar el dinero?

- Se equivocó al sumar las cantidades de las compras de un cliente, quien pagó menos de lo debido.



6. ¿Se usaron o consumieron algunas mercancías en la tienda y no se registraron?

- El presidente del Consejo tuvo visitantes en la tienda, los invitó a unos refrescos, los cuales no se registraron.

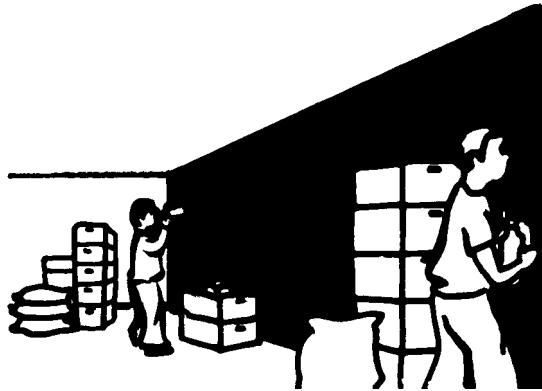


[Empty rectangular box for notes]

7. ¿Hubo robos?

Un cliente tuvo oportunidad de llevarse alguna! botellas sin pagar.

- Uno de los empleados sintió sed y bebió un refresco; también se llevó un kilo de azúcar para su mamá y olvidó pagarlo.



[Empty rectangular box for notes]

8. ¿Pidió usted un depósito por los envases vacíos?

- Algunos clientes no pagaron depósitos por los envases, con la promesa de devolverlos inmediatamente y no lo hicieron.



[Empty rectangular box for notes]

Estas son las causas más comunes de mermas. Pero si usted vende productos perecederos debe agregar:

9. ¿Ordenó la cantidad adecuada?

- Usted ordenó demasiados alimentos frescos, y algunos se descompusieron antes de venderlos.



Vuelva a leer las nueve causas de mermas mencionadas en las páginas 14 a 17. Usted observará que hemos subrayado algunas palabras. Escríbalas más abajo y tendrá una "lista de comprobación" cuando investigue las mermas en su tienda.

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____



En una tienda cooperativa con personal capacitado y experimentado generalmente no suceden estos casos con frecuencia y las mermas son mínimas. Esto es porque el personal sabe cuáles son las causas más comunes de las mermas y saben cómo evitarlas.

Usted ahora sabe cuáles son las causas de las mermas. Veamos si ahora puede usted dar unas reglas para evitar mermas en su cooperativa.

Debajo de cada uno de los dibujos de las páginas 14 a 17 hay un recuadro libre para que escriba una regla para evitar el incidente ilustrado. (Por ejemplo: en el primer dibujo puede escribir: "verificar siempre la mercancía al recibirla").



Vuelva a pensar en las nueve causas de mermas y complete las siguientes oraciones:

1. Las tres causas más comunes de mermas en mi tienda cooperativa son:

2. Pienso que la mercancía deteriorada en mi tienda cooperativa cada semana tiene un valor aproximado de:

3. Lo primero que se debe hacer en mi tienda para reducir las mermas es:

LAS CONSECUENCIAS DE LAS MERMAS



El señor Mermérez llamó por teléfono a su proveedor. "Por favor envíeme por lo menos 50 kilos de arroz.... Tengo problemas si me quedo sin arroz. ¿Qué sucederá?"

"Sí, señor Mermérez, comprendo su problema, pero usted debe también comprender que ya nos debe demasiado. Nuestro gerente nos ha ordenado que no le entreguemos más mercancía si no paga usted en efectivo".

El señor Mermérez no podía pagar. De hecho, ultimamente ha tenido dificultades para cubrir los gastos y renovar sus existencias.

El señor Mermérez no entiende por qué sucede esto. En realidad tiene un excedente, pero no sabe a dónde va a parar. Sus libros no están al corriente e ignora qué pasa. Si el señor Mermérez tuviera registradas las entradas y salidas propiamente en sus libros entendería la causa de sus problemas. Se trata simplemente de las MERMAS.

Las ventas han sido buenas, al menos recientemente, y los gastos aparentemente normales, así que debía haber un excedente.

Pero las mermas estuvieron ahí todo el tiempo, devorando poco a poco el excedente.

Pronto las mermas comenzaron a consumir fondos destinados a otros gastos, como los salarios y el alquiler. Como estos gastos deben pagarse de cualquier forma, las mermas comenzaron a consumir el dinero para efectuar pagos a los proveedores y así poder adquirir nueva mercancía.

El señor Mermérez empezó a notar que cada día tenía menos y menos dinero para pagar las mercancías que tenía que comprar y de esa forma se creó una mala reputación entre los proveedores, quienes no le querían entregar mercancía si no pagaba en efectivo.

¿Qué hacer ahora?

?

Bueno, el futuro de esta cooperativa no es muy prometedor. ¿Qué pasará con la tienda, con los socios y con el señor Mermérez? ¿Que piensa usted? Escriba brevemente sus ideas.



¡NO!

PROVEEDOR

Aunque no siempre sean casos tan dramáticos como el del señor Mermérez, las mermas grandes siempre son graves. Una tienda cooperativa que vende C\$500 000, si tiene un porcentaje del 2% de merma está perdiendo C\$10 000. El resultado puede convertirse en una pérdida general en lugar de un excedente para la sociedad, lo que significa que no habrá retornos o bonificaciones para los socios.

RESPONSABILIDADES

Hasta ahora usted ha aprendido que:

La MERMA es la desaparición de mercancía sin que sea pagada;

La MERMA se debe medir periódicamente;

La MERMA reduce el excedente de la cooperativa; si es demasiado grande resultará en una escasez de fondos y de mercancía;

La MERMA es causada por diferentes factores, todos ellos resultado del descuido.

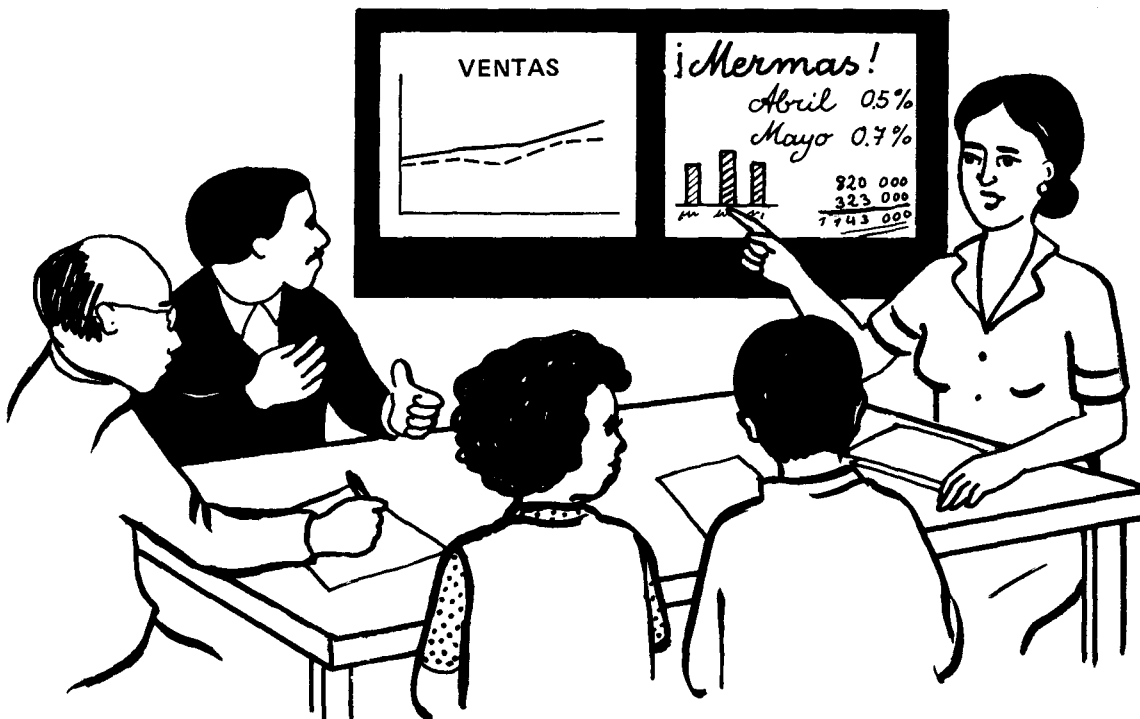
A esta altura del curso, usted estará de acuerdo en que es muy importante hacer todo lo posible por prevenir las mermas.

También estará de acuerdo en que todo el personal de la tienda debe contribuir a esa labor. Cualquier persona que pueda ser causante de una merma también puede ayudar a prevenirla.

Deberes del gerente

Las principales responsabilidades recaen sobre el gerente. Tiene que asegurarse de que la mercancía y el dinero que se le han confiado se manejen con el máximo cuidado. Aunque haya otro personal en la tienda, al gerente es a quien corresponde darles instrucciones y capacitación, además de supervisar su trabajo. Con un alto espíritu de equipo y una buena labor de liderazgo por parte del gerente se reducirán considerablemente las mermas. Esta es la condición medular para que una cooperativa tenga éxito.

Tan importante es, en efecto, el nivel de mermas que se usa como medida de la capacidad del gerente. Un alto nivel de mermas denota inmediatamente que el gerente no ejecuta satisfactoriamente su trabajo. Un gerente con un bajo nivel de mermas está considerado como un buen gerente (aunque también intervienen otros factores importantes tales como los resultados financieros, el incremento de las ventas y las opiniones de los socios acerca del servicio, etc.).



Funciones del Consejo de Administración

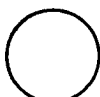
Las magnitudes de las mermas deben comunicarse regularmente a los miembros del Consejo. Si éste considera que el porcentaje de merma no es aceptable debe tomar medidas inmediatas. ¿Qué puede hacer el Consejo para mejorar la situación? Veamos algunas posibilidades:

- El Consejo verifica que ha cometido el error de designar a un gerente que no conoce suficientemente cómo dirigir una tienda. El Consejo debe asegurarse de que el gerente se capacite a la mayor brevedad posible, antes de que los socios sufran más pérdidas causadas por las mermas.
- Si el gerente ha recibido ya suficientemente capacitación, el Consejo debe entonces considerarlo una persona incompetente para el trabajo y destituirlo.
- En caso de haber sufrido la tienda serias pérdidas causadas por la mala administración, el Consejo puede reclamar al gerente que reembolse a la cooperativa la cantidad perdida por mermas.

Mermas "normales"

Por muy efectivamente que usted combata contra las mermas, encontrará casi imposible erradicarlas totalmente. Por ejemplo: la evaporación afecta a algunos alimentos en climas calurosos y es imposible evitarla. La mayoría de las tiendas tienen que aceptar un cierto nivel de merma.

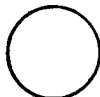
¿Qué se, debe considerar como merma "normal"? Todo depende de qué clase de tienda sea y de con qué mercancía se esté comerciando. He aquí algunas instrucciones generales:



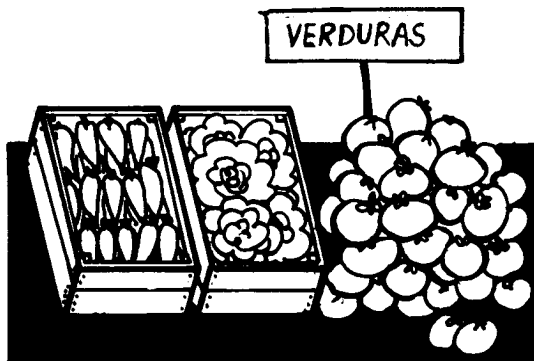
Las mermas (incluidas las registradas por daños o deterioros de artículos) no deben ser superiores al 0.5% en tiendas de servicio directo en mostrador y con pocos artículos perecederos.



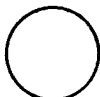
Servicio en mostrador



Cuando se venden alimentos frescos, las mermas pueden aumentarse en otro 0.5%.



Servicio en mostrador con alimentos frescos



En las tiendas cooperativas de autoservicio puede añadirse un 0.5% adicional.



Auto-servicio con alimentos frescos

Por consiguiente, en una cooperativa de auto-servicio que venda muchos artículos perecederos no se debe aceptar mermas que excedan de 1.5% de las ventas.

Sin embargo, al revisar la merma total, tanto el gerente como el Consejo deben considerar también:

- Las características del edificio en que está instalada la tienda. Un alto porcentaje de merma puede indicar que el edificio no es apropiado para una tienda. Un techo con goteras o un piso que es difícil mantener limpio, también causarán un aumento de las mermas.
- El medio ambiente. En una gran ciudad con un alto índice de delincuencia es lógico suponer que las mermas por hurto serán mayores que en una población pequeña.



¿Qué magnitud de las mermas puede considerarse "normal" en las diversas tiendas de su región? Escriba sus sugerencias en los círculos que aparecen junto a las ilustraciones.

Control de las mermas

Comprenderá usted ahora que es posible calcular constantemente las mermas. Un gerente y un Consejo pueden en cualquier momento realizar un inventario y así encontrar el nivel de merma.

Para esto usted deberá tener actualizados sus registros de ventas y de existencias. Si sus registros no están al corriente no le será posible hacer correctamente el cálculo de las mermas. Si las cifras de los registros están mal, el Consejo puede tomar decisiones erróneas.

Si a usted corresponde la responsabilidad de controlar las mermas, necesita extender sus conocimientos en cuanto a llevar los registros, controlar las existencias y realizar inventarios. Estas materias se estudian en otros folletos MATCOM.

Pero hay algo que es sumamente importante. ¿Qué es? Ya lo mencionamos al principio de este folleto. Repase la página 4 si no lo recuerda....

COMO PREVENIR LAS MERMAS

En otros folletos MATCOM estudiaremos la forma de prevenir las mermas. En este folleto hemos estudiado dónde suceden las mermas. A continuación, como resumen y preparación para sus futuros estudios, describimos las reglas básicas para prevenir las mermas.

Las mermas se pueden prevenir si tanto la mercancía como el efectivo se manejan con cuidado. En particular, usted debe aplicar las siguientes reglas:

	No.
1 Ordenar las cantidades apropiadas de mercancía.	
2 Chequear la mercancía al recibirla.	
3 Almacenar la mercancía en lugar seguro.	
4 Ser cuidadoso al pesar (si es posible preempacar la mercancía).	
5 Marcar cada producto claramente con el precio correcto.	
6 Asegurarse de que toda la mercancía vendida sea pagada correctamente.	
7 Asegurarse del pago de un depósito por envases.	
8 Ejercer vigilancia contra los posibles robos.	
9 Asegurarse de que el personal sea honesto.	
10 Llevar registros exactos de las existencias y de las ventas.	



Compare las reglas que escribió en las páginas 14 a 17 con las de la lista de arriba.

Todas las reglas arriba indicadas son importantes; en su tienda cooperativa algunas pueden ser más importantes que otras para reducir las mermas. Use la columna de la derecha para reenumerarlas de acuerdo a la importancia que tengan en su cooperativa.

AUTOEVALUACION

Para que usted mismo compruebe si ha asimilado toda la información que contiene este folleto, conteste el siguiente cuestionario. Marque la respuesta que usted considere acertada para cada pregunta. A manera de ejemplo, la primera pregunta está ya contestada. Si alguna de las preguntas le plantea problemas, lea de nuevo el capítulo correspondiente.



1. Para evitar mermas se debe:
 - A realizar inventarios frecuentemente;
 - B trabajar con cuidado;
 - C trabajar rápido.

- 2 La merma en una tienda cooperativa pequeña de servicio en mostrador que no venda alimentos frescos debe ser inferior a:
 - A 0.5%
 - B 1.0%
 - C 1.5%

- 3 Para hallar la magnitud de las mermas es necesario:
 - A preparar una hoja de balance;
 - B usar un registro de caja;
 - C llevar registros de existencias y de las ventas.

- 4 Los precios mal marcados pueden causar merma debido a que:
 - A toma tiempo determinar los precios correctos;
 - B se puede marcar por equivocación un precio más bajo;
 - C las etiquetas para los precios son muy costosas.

- 5 El valor real de las existencias es de C\$2 460. El valor teórico es de C\$2 560. ¿A cuánto asciende la merma?
 - A No hay merma
 - B C\$100
 - C C\$2 560.

- 6 Usted vende kerosén y comete algunas equivocaciones con respecto a: la medida; a los depósitos por los envases vacíos; al almacenaje del kerosén.
- ¿Cuáles de esos errores pueden causar mermas?
- A Solo los errores relativos al almacenaje y a los depósitos;
 - B Solo los errores relativos a la medida;
 - C Los tres tipos de error.
- 7 ¿Qué puede ocasionar las mermas?
- A Altos costos de carga;
 - B Precios bajos;
 - C Falta de control de las entregas de mercancía.
- 8 Para encontrar el valor real de las existencias se debe:
- A chequear el registro de control de existencias;
 - B chequear el registro de ventas;
 - C realizar un inventario.
- 9 Las ratas y los insectos pueden causar mermas debido a que:
- A ahuyentan a los clientes;
 - B obligan a gastar mucho en trampas, etc;
 - C dañan y devoran los alimentos.
- 10 Para evaluar las mermas se debe comparar:
- A el valor teórico y el valor real de las existencias;
 - B el valor de las existencias al iniciarse y cerrarse un determinado período;
 - C el valor de las existencias a precio de venta y a precio de costo.
- 11 El valor total de las ventas de un año fue de C\$450 000 y la merma representó el 0.8%. ¿A cuánto ascendió esa merma en dinero?
- A C\$360;
 - B C\$800;
 - C C\$3 600.
- 12 Usted está llenando bolsas de un kilo de azúcar. Usted puede causar merma debido a que:
- A derrama azúcar en el piso;
 - B pone solo 0.9 Kg. de azúcar en algunas bolsas;
 - C trabaja despacio.

EJERCICIOS COMPLEMENTARIOS

Si tiene usted un instructor para dirigir su estudio, le podría pedir que organice los siguientes ejercicios de grupo:



TAREAS PRACTICAS DE GRUPO

1. Estudio del riesgo de mermas

En una tienda seleccionada estudie el trabajo de los empleados, la disposición de los elementos de la tienda y la manera como se exhibe la mercancía. Escriba una lista de los "riesgos de mermas" que hay en esa tienda señalando los lugares y las operaciones donde puede ocurrir una merma.

2. Entrevistas

Para determinar los problemas de mermas que existan en las tiendas cooperativas de la región, entreviste a las personas relevantes tales como los gerentes, los auditores, las autoridades competentes en materia de cooperativas, etc. Pregunte sobre los niveles normales (¿aceptables?) de mermas y sobre los problemas comunes o especiales que éstas planteen. Informe a sus compañeros de curso sobre sus averiguaciones.

DISCUSIONES DE GRUPO

3. Las reglas importantes

Compare con los demás miembros del grupo sus respuestas a la pregunta de la página 24. Trate de llegar a un acuerdo sobre el orden de importancia que sea aplicable a una tienda cooperativa promedio en la región donde usted trabaja.

4. Consecuencias de las mermas

Compare con los miembros de su grupo sus respuestas a las preguntas de la página 19. Compare también sus experiencias prácticas sobre los problemas de las mermas. ¿Ha observado algún miembro algún problema de merma en su cooperativa.? ¿Ha podido resolver el problema?

5. El mejor gerente

Se encargó a tres gerentes distintos que dirigieran la misma tienda cooperativa durante un año cada uno. Se supone que las condiciones y circunstancias eran idénticas para los tres. Estos fueron sus resultados:

	<u>Gerente A</u>		<u>Gerente B</u>		<u>Gerente C</u>	
	C\$		C\$		C\$	
Ventas	200 000		400 000		400 000	
Mermas	0.5 %	1. 000	1.0%	4 000	1.2%	4 800
Excedente neto	4.0%	8 000	3.0%	12 000	3.5%	14 000

El gerente A consiguió un nivel más bajo de merma y un porcentaje de excedente más alto que B. ¿Es acaso el mejor gerente de los dos? Pero fue negligente en las ventas. ¿Qué es más importante? Discútalos en el grupo.

Las gerentes B y C son igualmente buenas vendedoras, pero B consiguió un porcentaje de merma más bajo. ¿Es ella la mejor gerente? Discútalos en el grupo.



GERENTE A
MERMA
MENOR



GERENTE B
VENTAS
ALTAS



GERENTE C
MAXIMO
EXCEDENTE