



## **ANÁLISIS DE LOS IMPACTOS FISCALES Y FINANCIEROS POR LA ELIMINACIÓN DEL MÉTODO UEPS PARA EFECTOS FISCALES: CASO HIPOTÉTICO DE EMPRESA COMERCIALIZADORA.**

Hernández-Campos, Alfonso<sup>1</sup>., Martínez-Pérez, Vicente<sup>2</sup>., Trejo-Salazar, Ricardo<sup>3</sup>  
& Argumedo-Orta Angelina<sup>4</sup>.

*Universidad Autónoma de Nuevo León  
alfonsoh91@hotmail.com, Mariano Jiménez 303 Poniente, centro de Cd. Guadalupe, Nuevo León, México,  
Tel. 80308135<sup>1</sup>*

*Universidad Autónoma de Nuevo León  
vicenteemtz@gmail.com, Paseo de San Marino 3818 colonia Las Torres, Monterrey Nuevo León, México  
Tel. 8111841281.<sup>2</sup>*

*Universidad Autónoma de Nuevo León  
ricardo.trejo@viakable.com, J. Antonio de la Fuente 1212 Colonia Constituyentes del 5, Monterrey, Nuevo  
León, México, Tel. 80308000, Ext. 8222.<sup>3</sup>*

*Universidad Autónoma de Nuevo León  
angyargumedo@hotmail.com, Valle del maíz # 2416 Valle de Chapultepec, Guadalupe, Nuevo León, México  
Tel.83294130 Ext. 2007.<sup>4</sup>*

*Fecha de envío: 02/Mayo/2016*

*Fecha de aceptación: 16/Mayo/2016*

## **Resumen**

En este artículo se presentan los impactos financieros y fiscales que posiblemente sufrieron las empresas en México tras la eliminación del método UEPS (Últimas Entradas Primeras Salidas) que utilizaban fiscalmente para valuar sus inventarios; lo anterior se realiza mediante el análisis de un caso práctico con datos hipotéticos. Los resultados indican que tiene menor impacto fiscal en materia del Impuesto sobre la Renta y Participación de los Trabajadores en las Utilidades la selección del método de Costos Promedios en comparación con el método PEPS (Primeras Entradas Primeras Salidas) en un ambiente inflacionario o de incremento de precios.

## **Abstract**

This article presents the possible financial and fiscal impacts Mexican companies may have suffered with the elimination of the LIFO (Last in-First out) inventory valuation method, for fiscal purposes; this is done by analyzing a case of study with hypothetical information. The results indicate that there is a less fiscal impact on Income Tax and Employee Profit Sharing in selecting the weighted average cost method in comparison to FIFO (First in-First out) method in an inflationary environment or in an increasing prices environment.

**Palabras Clave:** Eliminación UEPS, Reforma Fiscal 2014.

**Key words:** Elimination LIFO, Fiscal Reform 2014.

## **Introducción**

Con la finalidad de alcanzar un desarrollo sostenible organizacional, el objetivo primordial de las organizaciones privadas se enfoca en maximizar sus resultados financieros, entendiéndose como tal, el incrementar sus utilidades financieras; lo cual se logra aplicando conceptos como el de eficiencia que implica la reducción de costos, en éste caso, los fiscales y financieros medidos en función del Impuesto Sobre la Renta (ISR) y la Participación de los Trabajadores en las utilidades (PTU); y por otro lado la eficacia, que conlleva alcanzar la meta u objetivo (Robbins y Coulter, 2000). Para lograr lo anterior el área Fiscal, como parte integrante del campo de la Contaduría, contribuye a alcanzar dicho objetivo mediante el análisis de los cambios en las disposiciones fiscales que suelen darse año con año en las denominadas reformas fiscales, analizando los posibles impactos que estos cambios tendrán en los resultados financieros de las compañías, buscando estrategias de optimización fiscal que conlleven a minimizar la carga tributaria (Hernández, 2011) y logrando por añadidura, que se garantice el principio financiero toral de negocio en marcha reglamentado en la NIF A-7, por el Consejo Mexicano de Normas de Información financiera también conocido como CINIF, (CINIF, 2015). Sin embargo, no todos los cambios a las disposiciones fiscales suelen ser fácilmente perceptibles y cuantificables de forma inmediata, tal es el caso de la eliminación de la fórmula de valuación de inventarios Ultimas Entradas Primeras Salidas (UEPS) a partir del 2014 en la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR), lo que obligó a cambiar fiscalmente de método de valuación de inventarios, lo que consecuentemente afectó la determinación del costo de ventas fiscal de las empresas que lo utilizaban. Éste cambio puede propiciar efectos negativos en los

resultados fiscales, y consecuentemente financieros en las empresas, al posiblemente incrementarse el ISR y la PTU en el ejercicio de 2014 y posteriores. Cabe mencionar, que en las compañías industriales y comerciales, el costo de ventas fiscal suele representar una de las deducciones fiscales más importantes cuantitativamente hablando.

Por lo antes expuesto, el presente trabajo de investigación, tiene como objetivo evidenciar los impactos fiscales y financieros, medidos en función de la utilidad antes de impuestos, del ISR y la PTU, que pudiesen haber tenido las organizaciones privadas con motivo de la reforma fiscal 2014, tras la eliminación de la fórmula de valuación de inventarios Últimas Entradas, Primeras Salidas (UEPS), en los resultados fiscales de las compañías que lo utilizaban en el cálculo del costo de ventas para efectos fiscales.

Es importante mencionar que conforme al artículo 6 del Código fiscal de la Federación (CFF), las contribuciones se causan conforme se realizan las situaciones jurídicas o de hecho, previstas en las leyes fiscales vigentes durante el lapso que ocurran (CFF, 2016), por lo que se hace necesario que se aborden los artículos fiscales relativos al tema investigado conforme a las normas aplicables en diferentes ejercicios fiscales.

### **Marco teórico**

En México, el pago de Impuestos se encuentra fundamentado en el artículo 31 fracción IV de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), razón por la cual las organizaciones privadas, en cumplimiento a dicha norma deben cumplir con sus obligaciones tributarias; una de ellas es el pagar el ISR derivado de sus ingresos de conformidad con la LISR vigente al momento de causación, para éstos efectos y, con la finalidad de cumplir con un impuesto proporcional a su capacidad contributiva el cual lo contempla implícitamente el artículo constitucional antes citado, le permiten enfrentar ciertas deducciones autorizadas de conformidad con el procedimiento señalado en el artículo 10 de la LISR para ejercicios fiscales anteriores al año de 2014 y artículo 9 de la LISR para 2014 a la fecha. Una de estas deducciones fiscales es el costo de las mercancías que se enajenen la cual está actualmente fundamentada en el artículo 25 fracción II de la LISR (LISR, 2014). El costo de ventas se deberá efectuar en los términos del artículo 45 de la LISR vigente hasta el 2013 (LISR, 2013) y artículo 39 de la LISR vigente del 2014 a la fecha (LISR, 2016). Ahora bien, para efectos de determinar adecuadamente el costo de ventas fiscal, se requiere la selección de un método o fórmula de valuación de inventarios, sin embargo un cambio que se dio casi de manera imperceptible para muchos fue la eliminación del UEPS, dicho cambio se puede observar al comparar el artículo 45-G de la LISR vigente hasta el año de 2013 contra el artículo 41 del LISR vigente desde el año 2014. Ambos artículos se muestran a continuación:

Artículo 45-G vigente hasta 2013:

“Los contribuyentes, podrán optar por cualquiera de los métodos de valuación de inventarios que se señalan a continuación:

- I. Primeras entradas primeras salidas (PEPS).
- II. Últimas entradas primeras salidas (UEPS).
- III. Costo identificado.
- IV. Costo promedio.
- V. Detallista.

.....”

Artículo 41 de la LISR vigente a partir de 2014

“Los contribuyentes, podrán optar por cualquiera de los métodos de valuación de inventarios que se señalan a continuación:

- I. Primeras entradas primeras salidas (PEPS).
- II. Costo identificado.
- III. Costo promedio.
- IV. Detallista.

.....”

De los análisis de los artículos que citados, se evidencia claramente el UEPS ya no se permite para efectos fiscales desde el ejercicio de 2014 la utilización de la fórmula o método de asignación de costo UEPS; cabe aclarar que en la exposición de motivos de la reforma fiscal 2014, no se encontró explicación alguna de dicha eliminación, pero es de suponerse que pretende guardar congruencia con la normatividad financiera. Un aspecto

importante que aclara la norma en ambos artículos, es que si opta por manejar el PEPS o UEPS se deberá llevar por tipo de mercancía. Otro aspecto relevante es que el método de costo identificado es obligatorio cuando se pueda identificar el número de serie y su costo exceda de \$50,000.00 pesos. El método detallista implica principalmente desde la perspectiva fiscal valuar los inventarios al precio de venta disminuido con un margen de utilidad bruta. Cabe señalar que la disposición en materia, indica que si se da un cambio en la selección de un método que genere una deducción, ésta se deberá disminuir de manera proporcional en los cinco años siguientes.

Desde la perspectiva contable, los métodos de valuación de los inventarios estaban regulada en México en las Normas de Información financiera (NIF) y específicamente dentro del boletín C4 cuya vigencia fue a partir del 1° de enero de 1974 y hasta el 31 de diciembre del 2010 (CINIF, 2015), sin embargo, su uso siguió siendo permitido en las compañías por la legislación fiscal hasta el ejercicio 2013, por lo tanto, no existió impacto fiscal por dicho método en los resultados financieros y fiscales de las mismas por el periodo comprendido de 2011 a 2013; lo relevante a destacar es el hecho de que dicho método se siguiera permitiendo para efectos fiscales, siendo que simplemente no existía normatividad contable en México que lo regulara.

De conformidad con la Norma de Información Financiera (NIF) C-4 Los inventarios comprenden artículos adquiridos y que se mantienen para ser vendidos incluyendo, por ejemplo, mercancía adquirida por un detallista para su venta, o terrenos y otras propiedades destinadas a su venta. Los inventarios también incluyen artículos producidos y en proceso

de fabricación por la entidad así como materias primas y otros materiales en espera de ser utilizados en ese proceso. En el caso de un prestador de servicios, sus inventarios incluyen los costos de los servicios, sobre los cuales la entidad aún no ha reconocido el correspondiente ingreso.

Con respecto a la selección del método de valuación de inventarios para efectos de su repercusión en el costo de ventas, se debe tener claro sus repercusiones en los estados financieros y en los impuestos que derivan de su utilización, en éste estudio se aborda únicamente el impacto financiero medido en función a la utilidad neta y en materia fiscal respecto al ISR y la PTU que pudiera reglamentar; si bien es cierto la PTU surge de una obligación laboral consagrada en el inciso e) de la fracción IX del artículo 123 apartado A de la CPEUM su determinación se reglamenta en artículo 9 de la propia LISR vigente a partir de 2014. Es común encontrarse que las expectativas, desde el punto de vista contable, es mostrar Estados Financieros que muestren los mejores resultados dentro de la normatividad y ética permitida y desde la perspectiva fiscal, su objetivo primordial es reducir, atenuar o eliminar impactos fiscales (Hernández, 2011), por lo que es posible manejar métodos de valuación de inventarios diferentes Para los efectos de ésta investigación, se abordará más adelante la comparación del método UEPS vigente fiscalmente hasta 2013 respecto al método de costo promedio y PEPS.

El método UEPS asume que los costos de los últimos artículos en entrar al almacén son los primeros en salir, por lo que mediante el uso de este método de asignación de valor, las existencias del almacén al finalizar el ejercicio quedan reconocidas a los precios más

antiguos, mientras que en el estado de resultados los costos son los más actuales. El incremento en los costos de adquisición puede deberse a la inflación que se repercute ellos, para Palomares (2014), la inflación se puede definir como el aumento continuo, generalizado y sostenido (generalmente más de seis meses) de los precios de las mercancías en una economía; otro aspecto que puede influir en el incremento o decremento del precio es la escases del producto lo que hace que al aumentar la demanda del mismo el precio suba. Por lo anterior, se puede inferir que el UEPS se convierte en una opción más viable desde el punto de vista fiscal cuando el costo de los inventarios se incrementa, pues generaría mayor deducción fiscal, sin embargo, desde el punto de vista financiero reflejaría menores utilidades financieras; si el costo de los productos disminuye los efectos serían completamente contrarios. Respecto al PEPS, su metodología funge de forma contraria al UEPS, es decir; las existencias del almacén quedarían reconocidas a precios más recientes y por lo tanto, el costo estaría actualizado; en éste orden de ideas, desde la perspectiva financiera el PEPS es más conveniente cuando el costo de los inventarios se incrementa, pues se estaría vendiendo a precios actuales con costos antiguos lo que generaría mayor utilidad financiera; desde la perspectiva fiscal es completamente lo contrario, pues se estaría enfrentando a un ingreso a precios actuales con costos antiguos lo que propiciaría que se pagará mayor ISR al tener mayores utilidades fiscales; cabe señalar que si los costos de los inventarios disminuyen, los efectos financieros y fiscales se revierten. El costo promedio, simplemente va en función al saldo sobre las existencias, por lo que como su nombre lo indica hace una mezcla entre costos actuales y antiguos. Cabe señalar que si los costos de los productos no se movieran simplemente la selección del método de valuación de inventarios sería irrelevante desde la perspectiva financiera como fiscal, pues en todos

los casos los costos serían los mismos y por lo tanto las utilidades financieras y fiscales no se verían afectadas.

### **Método**

Para efectos de evidenciar la posible repercusión fiscal que pudiesen tener las organizaciones privadas que utilizaban para efectos fiscales el UEPS como método de valuación de inventarios se presenta un caso hipotético de una empresa comercializadora de varilla en donde se comparan los efectos financieros y fiscales de la transición del UEPS a PEPS o a Costos Promedios.

### **Resultados**

Para efectos de evidenciar los impactos que pudiesen tener una empresa comercializadora de varilla por la eliminación del UEPS para efectos fiscales, se parten de los siguientes datos hipotéticos correspondientes al ejercicio de 2014:

- a) El método de valuación que utiliza la compañía es en base al UEPS.
- b) Se cuenta con un saldo inicial de inventarios de varilla de 600,000 Toneladas con un precio por \$3,000 pesos por tonelada.
- c) Se realizaron compras de varillas equivalentes 236,925 Toneladas cuyo costo total asciende a \$2,390,468,300 el detalle por tonelada y precio se muestra en la tabla 1. En éste ejercicio se implementó la política de tener niveles de inventarios en toneladas menores a dos meses de ventas.
- d) Se efectuaron ventas de varilla equivalentes a 732,400 toneladas cuyo precio total asciende a \$8,005,220,300 pesos, el detalle por tonelada y precio se muestra en la tabla 2.

- e) Se erogaron gastos de generales de \$2,500,000,000 de pesos y de administración \$1,500,000,000 de pesos; ambos gastos reúnen los requisitos de deducibilidad para efectos de ISR y PTU.
- f) No existen deducciones ni ingresos fiscales adicionales, tampoco pérdidas fiscales ni PTU pagada en el ejercicio anterior.

**Tabla 1**

*Relación de compras mensuales de varilla por el ejercicio de 2014*

Mes	Producto	Unidad de Medida	Toneladas	Costo x Tonelada	Monto
enero	Varilla	Ton	10,040	\$ 9,800	\$ 98,392,000
febrero	Varilla	Ton	8,075	\$ 9,800	\$ 79,135,000
marzo	Varilla	Ton	9,524	\$ 9,800	\$ 93,335,200
abril	Varilla	Ton	7,340	\$ 9,900	\$ 72,666,000
mayo	Varilla	Ton	7,356	\$ 9,900	\$ 72,824,400
junio	Varilla	Ton	8,524	\$ 9,900	\$ 84,387,600
julio	Varilla	Ton	9,675	\$ 9,950	\$ 96,266,250
agosto	Varilla	Ton	9,999	\$ 9,950	\$ 99,490,050
septiembre	Varilla	Ton	9,716	\$ 9,950	\$ 96,674,200
octubre	Varilla	Ton	7,976	\$ 10,100	\$ 80,557,600
noviembre	Varilla	Ton	83,400	\$ 10,200	\$ 850,680,000
diciembre	Varilla	Ton	65,300	\$ 10,200	\$ 666,060,000
<b>Total de toneladas compradas</b>			<b>236,925</b>	<b>Total</b>	<b>\$ 2,390,468,300</b>

Fuente: Elaboración propia con datos hipotéticos.

De la tabla que antecede se observa que los costos de adquisición se van incrementando durante el año al pasar el costo por tonelada de \$9,800 pesos a \$10,200, lo que indica un incremento del 4% lo cual es coincidente con la inflación generada para el año de 2014, según la calculadora del Instituto Nacional de Estadística y Geografía también conocido como INEGI (INEGI, 2016).

Por otro lado, de los supuestos antes citados relativos al inventario inicial, se observa que los mismos están valuados en \$3,000 pesos por tonelada, lo anterior refuerza el hecho de que la varilla es un producto cuyo costo suele incrementarse con el tiempo, y al utilizar el UEPS como método de valuación, los inventarios se van quedando a costos antiguos.

**Tabla 2**

*Relación de ventas mensuales de varilla por el ejercicio de 2014*

Mes	Producto	Unidad de Medida	Toneladas	Precio x Tonelada	Monto
enero	Varilla	Ton	73,400	\$ 10,780	\$ 791,252,000
febrero	Varilla	Ton	87,160	\$ 10,780	\$ 939,584,800
marzo	Varilla	Ton	55,240	\$ 10,780	\$ 595,487,200
abril	Varilla	Ton	68,750	\$ 10,890	\$ 748,687,500
mayo	Varilla	Ton	64,240	\$ 10,890	\$ 699,573,600
junio	Varilla	Ton	78,900	\$ 10,890	\$ 859,221,000
julio	Varilla	Ton	66,660	\$ 10,945	\$ 729,593,700
agosto	Varilla	Ton	47,590	\$ 10,945	\$ 520,872,550
septiembre	Varilla	Ton	38,450	\$ 10,945	\$ 420,835,250
octubre	Varilla	Ton	49,450	\$ 11,110	\$ 549,389,500
noviembre	Varilla	Ton	56,780	\$ 11,220	\$ 637,071,600
diciembre	Varilla	Ton	45,780	\$ 11,220	\$ 513,651,600
<b>Total de toneladas vendidas</b>			<b>732,400</b>	<b>Total</b>	<b>\$ 8,005,220,300</b>

Fuente: Elaboración propia con datos hipotéticos.

Del análisis de la tabla 2 anterior se observa que los precios de venta solamente se vieron influenciados por la inflación, lo cual se desprende al comparar el precio por tonelada de enero de 2014 respecto al mes de diciembre del mismo año; lo anterior no es necesariamente lo que en la realidad se pueda encontrar, pues suelen moverse en función a la oferta y la demanda; sin embargo para efectos prácticos se decidió

manejarlo de ésta manera para efectos de que se pudiesen visualizar los efectos en la selección de algún método de valuación de inventarios.

Partiendo de la información antes citada, los efectos en la determinación del costo de ventas contable y fiscal bajo los diferentes métodos de valuación de inventarios se muestran en la Tabla 3 siguiente:

**Tabla 3**

*Relación del Costo de Ventas 2014 determinado bajo PEPS, Costo Promedio y UEPS*

<b>Signo</b>	<b>Concepto</b>	<b>PEPS</b>	<b>Costo Promedio</b>	<b>UEPS</b>
	Inventario inicial de mercancías	\$ 1,800,000,000	\$ 1,800,000,000	\$ 1,800,000,000
(+)	Compras de mercancías	\$ 2,390,468,300	\$ 2,390,468,300	\$ 2,390,468,300
(-)	Inventario final de mercancías	\$ 1,066,155,000	\$ 523,354,780	\$ 313,575,000
(=)	<b>Costo de ventas</b>	<b>\$ 3,124,313,300</b>	<b>\$ 3,667,113,520</b>	<b>\$ 3,876,893,300</b>

Fuente: Elaboración propia con datos hipotéticos.

Como se puede apreciar en la tabla 3 anterior, el método PEPS arroja un menor costo contable y fiscal en comparación con el UEPS que arroja mayor costo de ventas contable y fiscal, lo cual coincide con el análisis de la literatura abordada en el marco teórico, en virtud a que los costos de adquisición se incrementaron. El costo promedio, al utilizar costos antiguos y recientes, se convierte en el punto medio respecto a los intereses fiscales y financieros; aunado a lo anterior, la normatividad fiscal no exige necesariamente que el método de valuación de inventarios sea el mismo que el contable, por lo que se podría utilizar el PEPS para efectos financieros, en virtud a que arrojaría mayores utilidades financieras y el costo promedio para efectos fiscales porque arrojaría menor utilidad fiscal y por lo tanto menor carga fiscal.

Con la finalidad de determinar el impacto financiero y fiscal la tabla 4 contempla los efectos en la utilidad neta y en el ISR y PTU por tipo de método de valuación.

**Tabla 4**

*Determinación de efectos financieros y fiscales 2014 por método de valuación utilizado*

<b>Signo</b>	<b>Concepto</b>	<b>PEPS</b>	<b>Promedio</b>	<b>UEPS</b>
	Ventas	\$ 8,005,220,300	\$ 8,005,220,300	\$ 8,005,220,300
(-)	<b>Costo de ventas</b>	<b>\$ 3,124,313,300</b>	<b>\$ 3,667,113,520</b>	<b>\$ 3,876,893,300</b>
(=)	Utilidad	\$ 4,880,907,000	\$ 4,338,106,780	\$ 4,128,327,000
(-)	Gastos Generales	\$ 2,500,000,000	\$ 2,500,000,000	\$ 2,500,000,000
(-)	Gastos Administracion	\$ 1,500,000,000	\$ 1,500,000,000	\$ 1,500,000,000
(=)	<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>\$ 880,907,000</b>	<b>\$ 338,106,780</b>	<b>\$ 128,327,000</b>
(-)	<b>Impuesto sobre la Renta</b>	<b>\$ 264,272,100</b>	<b>\$ 101,432,034</b>	<b>\$ 38,498,100</b>
(-)	<b>PTU</b>	<b>\$ 88,090,700</b>	<b>\$ 33,810,678</b>	<b>\$ 12,832,700</b>
(=)	<b>Utilidad después de Impuestos</b>	<b>\$ 528,544,200</b>	<b>\$ 202,864,068</b>	<b>\$ 76,996,200</b>

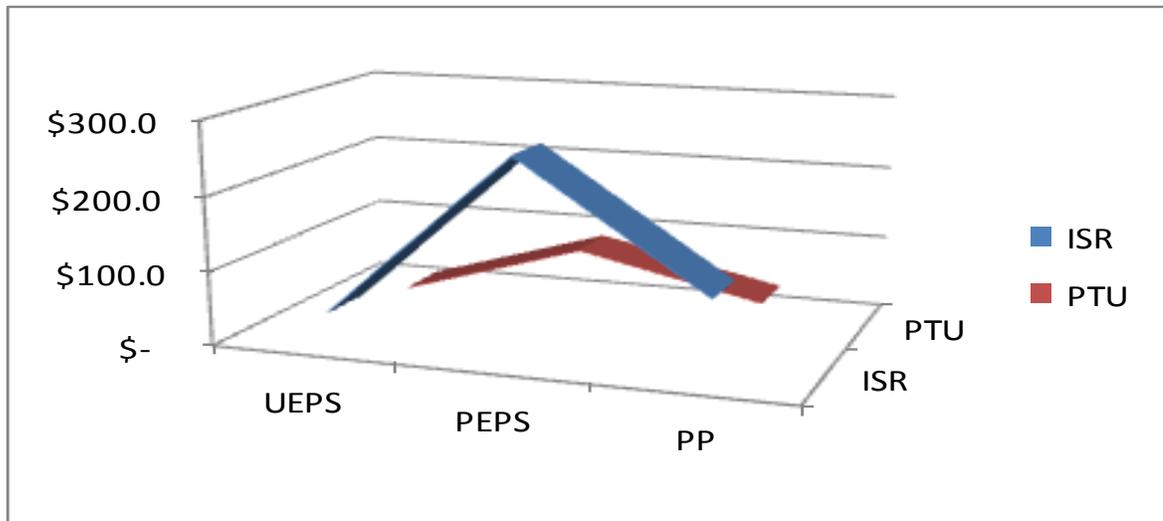
Fuente: Elaboración propia con datos hipotéticos.

Como se puede observar de la tabla que antecede, el PEPS arroja mayor beneficio respecto a reflejar mayores utilidades en la empresa comercial, no obstante lo anterior, el utilizarlo ocasionaría que se pagará más ISR y PTU; por el contrario, el UEPS arrojaría menos pago de ISR y PTU; sin embargo, al eliminarse en 2014 ya no es una opción fiscal; por lo que el costo promedio es más factible para efectos fiscales respecto al PEPS ya que maneja costos históricos y actuales promediados.

En la figura 1 siguiente, se observa gráficamente el efecto fiscal medido en función del ISR y PTU tras la selección de cada método de valuación de inventarios.

### Figura 1

*Relación de efectos fiscales en ISR y PTU por tipo de valuación de inventarios*



Fuente: elaboración propia con datos de caso hipotético.

De la figura anterior se desprende que el impacto de la reforma fiscal 2014, específicamente tras la eliminación del UEPS para efectos fiscales, es considerable medido en función al ISR y la PTU al cambiar al PEPS como método de valuación de inventarios, el impacto sería de alrededor de un 686%. Si se realiza la comparación del UEPS respecto al Costo Promedio el impacto es del orden del 263% mayor que el UEPS, lo que si bien es cierto, es menor respecto a la utilización del método PEPS, sigue siendo aún relevante.

## **Conclusiones**

Con el objetivo de contribuir al desarrollo sostenible de las organizaciones es necesario que los fiscalistas mantengan un perfil integral que les permita identificar y planear con anticipación su estrategia para optimizar la carga tributaria con estricto apego a la legalidad y a la ética; en la presente investigación se constató que la eliminación de un método de valuación de inventarios que fue regulado por la normatividad financiera impactó los resultados financieros y fiscales de los negocios, lo que conlleva a pensar a que se debe estar atento a cualquier cambio en la normatividad contable ya que puede tener repercusiones fiscales trascendentes. Es importante señalar, que la elección del método de valuación de inventarios, si bien es cierto puede arrojar beneficios fiscales en su origen, esto se puede revertir parcial o totalmente en el futuro, como es el caso de la presente investigación. De lo antes expuesto, se deja abierta la posibilidad de nuevas líneas de investigación futuras respecto a los efectos fiscales derivados de los cambios en la normatividad contable que se implementen en las organizaciones.

## **Bibliografía**

Código Fiscal de la Federación, CFF (2016). Diario Oficial de la Federación, México, 18 de noviembre de 2015.

Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera, CINIF. (2010). Normas de Información financiera. Editorial IMCP.

Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera, CINIF. (2015). Normas de Información financiera. Editorial IMCP.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, CPEUM (2015). Consultado el día 05/02/2016 en: <http://info4.juridicas.unam.mx/ijure/fed/9/>.

Hernández, A., (2011). Análisis crítico del control interno fiscal y su incidencia en las contingencias fiscales en la industria manufacturera de Nuevo León. Consultado el día 29/01/2016 en: <http://eprints.uanl.mx/2469/>.

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, (2003). Metodología de la Investigación. México: McGraw Hill.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía: INEGI (2016) . Consultado el día 02/04/2016 en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/indiceprecios/CalculadoraInflacion.aspx>

Ley del Impuesto Sobre la Renta, LISR (2013). Diario Oficial de la Federación, México, 18 de noviembre de 2015.

Ley del Impuesto Sobre la Renta, LISR (2014). Diario Oficial de la Federación, México, 18 de noviembre de 2015.

Ley del Impuesto Sobre la Renta, LISR (2016). Diario Oficial de la Federación, México, 18 de noviembre de 2015.

Palomares D. (2014). El impacto de la liberalización del precio de la gasolina magna en la inflación en México.

Normas de Información Financiera NIF (2015). Boletín C-4 Inventarios. México: IMCP

Robbins, S. y Coulter, M., (2000). Administración. México: Prentice Hall.