

Métodos de Valuación

Anteriormente aprendimos cómo registrar las cuentas de inventarios, pero ahora debemos de aprender cómo podemos valorar estos inventarios, esto quiere decir qué valor le ponemos a la cuenta de inventarios.

Hay empresas que compran ciertas mercancías teniendo como fin último vender esas mercancías a sus clientes y obtener una utilidad. El valor de la compra sería el costo de la mercancías menos algún descuento que nos hayan proporcionado (si es que nos lo dieron). Ahora bien, hemos visto que a veces el precio que pagamos por esa mercancía que adquirimos no es el único gasto en que incurrimos, a veces tenemos que pagar gastos por fletes, por seguros, impuestos, entre otros. Estos son gastos que nos vemos obligados a realizar para adquirir esa mercancía, por lo que tenemos que tomarlos en cuenta para calcular una venta y una utilidad real. Lo que quiere decir que el Costo de compras debe de incluir todos los gastos que se hayan realizado para la adquisición de mercancías menos todos los descuentos que nos hayan otorgado. (Guajardo y Andrade, 2012)

Para visualizar lo anterior más claramente supongamos que la Compañía Intercontinental S.A. compró mercancías (500 unidades) a 200 pesos cada una más 16% de IVA, tuvo que pagar fletes de 15 mil pesos más 16% de IVA, adquirió un seguro por 2 mil 500 pesos y obtuvo un descuento por pronto pago del 2%. Entonces su costo de ventas sería:

Compras (500x200)	100,000
IVA compras	16,000
Fletes	17,400
Seguro	2,500
Descuento (116,000 x 2%)	(2,320)
COSTO DE COMPRAS	133,580

Métodos de Valuación

Aunque la compra inicial se registre como costo de compras, existen varios métodos donde se puede evaluar las mercancías que no se vendieron al final del periodo contable. Según Guajardo (2012, p.242) “El objetivo de los métodos de valuación es determinar el costo que será asignado a las mercancías vendidas y las mercancías que están disponibles al terminar el periodo”. Tenemos varios métodos para determinar dicho valor:

- Costo específico
- PEPS (Primeras Entradas, Primeras Salidas)
- UEPS (Últimas Entradas, Primeras Salidas)
- Promedio Ponderado

De estos cuatro métodos las Normas Internacionales de Contabilidad número 2 (NIC 2) no permiten el método de UEPS, por lo que aquí lo veremos sólo a manera de ilustración, sin embargo no son aplicables para contabilidad oficial.

Para este material tomaremos como base el libro de Contabilidad para no Contadores de Guajardo y Andrade (2012) en el Capítulo 8 la parte de Inventarios que va de la página 241 a la 246, y utilizaremos el mismo ejemplo proporcionado por ellos para ilustrar cada método.

Costo Específico

Para poder aplicar este método es necesario que se lleve un registro muy detallado de las operaciones de compras, para poder identificar las facturas específicas que corresponden a cada mercancía.

Las compañías que utilizan este tipo de método son aquellas que puedan identificar sus mercancías, sin embargo para las grandes compañías que manejan compras muy elevadas no es conveniente utilizar este método porque es muy costoso llevar este tipo de control.

Para ver cómo funciona, veamos el siguiente ejemplo. Supongamos que una compañía reporta la siguiente información:

Métodos de Valuación

Fecha de Compra	Cantidad Compra	Precio por Unidad	Costo Total	Fecha de Venta	Cantidad Vendida
Enero 10	50 rollos	200	10,000	Enero 15	50 rollos
Abril 20	200 rollos	215	43,000	Abril 25	200 rollos
Julio 15	200 rollos	210	42,000	Julio 15	170 rollos
Sept 5	50 rollos	218	10,900	Sept 10	20 rollos
	500 rollos		105,900		440 rollos

Como podemos observar, se compraron 500 rollos y se vendieron 440 por lo que al final del año quedaron 60 rollos.

Si observamos las compras y ventas del año vemos que en enero se compraron 50 rollos, mismos que se vendieron en ese mismo mes; en abril se compraron 200 rollos y se vendieron ese mismo mes; en julio se compraron 200 rollos pero sólo se vendieron 170, por lo que de ahí sobran 30 rollos; en septiembre se compraron 50 rollos de los cuales se vendieron 20 sobrando otros 30 rollos. Entonces, de los 60 rollos que quedaron podemos identificar que 30 son del 15 de julio y 30 son del 5 de sept.

Entonces el costo del inventario final es:

30 rollos se compraron a 210 = \$6,300

30 rollos se compraron a 218 = \$6,540

60 rollos \$12,840 – y este es el costo del inventario final

El costo de ventas sería:

50 rollos a 200 = \$10,000

200 rollos a 215 = \$43,000

170 rollos a 210 = \$35,700

Métodos de Valuación

20 rollos a 218 = \$4,360

440 rollos \$93,060

Primeras Entradas- Primeras Salidas (PEPS)

Dentro de este método supones que las primeras compras son las primeras que se venden, por lo que las existencias finales son las que se encuentran en almacén.

Este método refleja al final un mayor saldo de inventarios ya que se encuentra sobrevaluado y un costo menor de ventas ya que se encuentra subvaluado.

Veamos cómo sería esto con la misma información:

Fecha de Compra	Cantidad Compra	Precio por Unidad	Costo Total	Fecha de Venta	Cantidad Vendida
Enero 10	50 rollos	200	10,000	Enero 15	50 rollos
Abril 20	200 rollos	215	43,000	Abril 25	200 rollos
Julio 15	200 rollos	210	42,000	Julio 15	170 rollos
Sept 5	50 rollo	218	10,900	Sept 10	20 rollos
	500 rollos		105,900		440 rollos

500 rollos comprados menos 440 vendidos, quedan 60 rollos. Bajo este método se dice que se venden las primeras entradas, entonces sería: los 50 rollos comprados en enero se venden en enero, los 200 rollos comprados en abril se venden en abril, de los 200 rollos comprados en julio se venden 170 en ese mismo mes y 20 en el mes de septiembre, quedando todavía 10 rollos disponibles de ese mes, más los comprados en septiembre.

Entonces el Costo de Inventario final sería:

10 rollos comprados a 210 = \$ 2,100

50 rollos comprados a 218 = \$10,900

60 rollos \$13,000

Métodos de Valuación

Con un costo de ventas de:

50 rollos a 200 = \$10,000

200 rollos a 215 = \$43,000

170 rollos a 210 = \$35,700

20 rollos a 210 = \$4,200

440 rollos \$92,900

Últimas Entradas-Primeras Salidas (UEPS)

Contrario al método anterior, con éstas suponemos que se venden primero las últimas compras de almacén.

Por lo que según este método, el inventario final es menor ya que está subvaluado, mientras que el costo de ventas va a ser mayor ya que estará sobrevaluado.

Veamos cómo sería con el mismo ejemplo:

Fecha de Compra	Cantidad Compra	Precio por Unidad	Costo Total	Fecha de Venta	Cantidad Vendida
Enero 10	50 rollos	200	10,000	Enero 15	50 rollos
Abril 20	200 rollos	215	43,000	Abril 25	200 rollos
Julio 15	200 rollos	210	42,000	Julio 15	170 rollos
Sept 5	50 rollo	218	10,900	Sept 10	20 rollos
	500 rollos		105,900		440 rollos

Métodos de Valuación

Como aquí las últimas entradas son las primeras vendidas, entonces bajo ese concepto, los 50 rollos vendidos en enero corresponde a las compras realizadas en septiembre; los 200 rollos vendidos en abril corresponden a los 200 rollos comprados en julio; los 170 rollos vendidos en julio corresponden a las compras de abril y los 20 rollos vendidos en septiembre también corresponden a las compras de abril; quedando en abril 10 rollos que no se vendieron y los 50 rollos comprados en enero que tampoco se vendieron, por lo tanto:

El costo del Inventario final es:

10 rollos a 215 pesos =	\$ 2,150
<u>50 rollos a 200 pesos =</u>	<u>\$ 10,000</u>
60 rollos	\$ 12,150

Y el costo de ventas sería:

50 rollos a 218 pesos =	\$10,900
200 rollos a 210 pesos =	\$42,000
170 rollos a 215 pesos =	\$36,550
<u>20 rollos a 215 pesos =</u>	<u>\$4,300</u>
440 rollos	\$93,750

Promedio Ponderado

Por último, tenemos el método de promedio ponderado, donde se reconoce que a través del transcurso de tiempo los precios de compra van a variar, por lo tanto las unidades de inventario final se valuarán por medio de un costo promedio por unidad.

Por lo tanto antes de calcular el costo de inventario y el de ventas se tendrá que calcular el costo promedio por unidad.

Una vez teniendo este costo promedio se aplicará a las unidades de inventario final para obtener el costo.

Métodos de Valuación

Veamos este con el ejemplo que hemos estado utilizando:

Fecha de Compra	Cantidad Compra	Precio por Unidad	Costo Total	Fecha de Venta	Cantidad Vendida
Enero 10	50 rollos	200	10,000	Enero 15	50 rollos
Abril 20	200 rollos	215	43,000	Abril 25	200 rollos
Julio 15	200 rollos	210	42,000	Julio 15	170 rollos
Sept 5	50 rollo	218	10,900	Sept 10	20 rollos
	500 rollos		105,900		440 rollos

Para obtener el costo promedio por unidad se va a dividir el costo total entre la cantidad total de compras:

$$\frac{105,900}{500} = \$211.80 \text{ COSTO PROMEDIO POR UNIDAD}$$

500

Ya obteniendo este promedio, sacamos que el inventario final es la cantidad comprada menos la cantidad vendida, esto es: 500 rollos menos 440, que da un total de 60 rollos (los que hemos estado manejando). Entonces, para obtener el costo de inventario final se multiplica la cantidad de inventario final por el costo promedio por unidad, de tal manera que sería:

$$60 \text{ rollos} \times 211.80 = \$12,708 \text{ COSTO DE INVENTARIO FINAL}$$

En cuanto a las ventas, tenemos que se vendieron 440 rollos por lo que esta cantidad se multiplica por el costo promedio por unidad:

$$440 \text{ rollos} \times 211.80 = \$93,192 \text{ COSTO DE VENTAS}$$

Si comparamos los resultados de los diferentes métodos obtenemos la siguiente tabla:

Métodos de Valuación

INVENTARIO	COSTO ESPECÍFICO	PEPS	UEPS	PROMEDIO PONDERADO
Inventario Final	\$12,840	\$13,000	\$12,150	\$12,708
Costo de Venta	\$93,060	\$92,900	\$92,750	\$93,192
TOTAL	\$105,900	\$105,900	\$105,900	\$105,900

Como podemos ver, en todos los métodos la suma del inventario final y el costo de ventas da el costo total de la mercancía.

Resumen de Sistema de registro y Métodos de Evaluación (Guajardo y Andrade 2012, P 241)

Concepto de Inventarios	Objetivo	Sistema o Métodos
Sistemas de Registro	Registrar entradas y salidas de inventarios	Inventario Perpetuo Inventario Periódico
Métodos de Valuación	Determinar el costo de ventas y el valor del inventario final	Costo Específico PEPS UEPS Promedio Ponderado

Guajardo, G., Andrade, N. (2012). Contabilidad para no Contadores (2da Ed.). México: McGraw Hill P.241

Cada compañía es libre de elegir el método que más le convenga, pero siempre debe de considerar que esto tendrá un efecto directo en las utilidades reportadas.

Métodos de Valuación

Referencia:

- Guajardo, G., Andrade, N. (2012). Contabilidad para no Contadores (2da Ed.). México: McGraw Hill.
- Escarpulli, A. (2012). Contabilidad Financiera: Ciclo financiero a corto plazo (5ta Ed.) México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Guajardo, G., Andrade, N.(2008).Contabilidad Financiera (5ta ed). México: McGraw Hill.