

INVENTARIOS PERPÉTUOS

Objetivo.

Identificar la NIF reconocimiento y valuación.

Distinguir la existencia de las diversas formas de calcular el costo de ventas.

Identificar las características del procedimiento de inventario perpetuo.

Reconocer las cuentas que caracterizan un procedimiento de inventario perpetuo.

Registrar operaciones en esquemas de mayor relativas a una empresa comercial que utiliza el sistema de evaluación de inventario perpetuo.

Registrar operaciones en esquemas de mayor relativas a operaciones que están gravadas por el impuesto al valor agregado.

Determinar el IVA está incluido en la operación.

Registrar operaciones en esquemas de mayor relativas a rebajas, bonificaciones, devoluciones y descuentos por pronto pago.

Identificar la función de la cuenta puente.

Identificar las cuentas colectivas.

Utilizar los métodos de registro de salida del almacén métodos de valuación de inventarios con UEPS, PEPS, PROMEDIO.

Alguno de los conceptos más importantes de la contabilidad, es el relativo al costo, por eso en el manejo de la información contable representó un principio de contabilidad ahora NIF.

Las transacciones y eventos económicos que la contabilidad cuantifica se registran según las cantidades de efectivo que se afecten o su equivalente, así como la estimación razonable de ellos se hagan al momento en que se consideren realizados contablemente.

Costo: Se define como una serie de erogaciones hechas o por hacer hasta que un bien esté listo para el fin al que se destina.

En las NIF este concepto se maneja como sigue:

Los activos, deben ser reconocidos inicialmente a los valores de intercambio en que ocurren originalmente en las operaciones.

El valor así reconocido resulta de aplicar el concepto de valuación refleje las cantidades de efectivo que se afecten o su equivalente.

Costo de adquisición es el monto pagado de efectivo o su equivalente por un activo o servicio al momento de su adquisición.

Procedimientos para determinar el costo de ventas.

El costo se calcula:

- 1. El inventario perpetuo o constante:** Este procedimiento sólo es aplicable en aquellos casos en que sea posible identificar y conocer el costo del artículo vendido.
- 2. Comparación de inventarios.** Resulta adecuado cuando por la naturaleza de la mercancía que maneja el negocio no sea posible llevar un registro exacto de sus entradas, salidas y existencias.
- 3. Analítico o pormenorizado o mercancías generales.**

Como puede observarse hay dos vertientes generales para el manejo de la mercancía: **inventario perpetuo** y el de la **comparación de inventarios**. En la comparación de inventarios a su vez puede hacer de forma analítica o de manera global, procedimiento último que está en desuso.

El procedimiento en Estados Unidos puntualiza la constante actualización que deben tener los datos del almacén y el mecanismo para registrar su venta.

In a perpetual inventory system, merchandising transactions are recorded as they occur. The system draws its name from the fact that the accounting records are kept perpetually up to date. When merchandise is sold, two entries are necessary to recognize the related cost of goods sold.

When merchandise is sold, two entries are necessary one to recognize the revenue earned and the second to recognize the related cost of goods sold.

El inventario perpetuo lo utilizan las empresas que trabajan mercancías que pueden ser identificadas unitariamente, es decir, que en cada venta se debe conocer el costo respectivo de cada artículo. Por ejemplo empresas que manejan mercancías con número de serie, como computadoras, automóviles, cámaras fotográficas, joyas, libros, muebles, medicinas y ropa, por sólo citar algunos. Conforme se utiliza código de barras, lectores ópticos, son cada vez más empresas que utilizan este procedimiento de inventarios perpetuos.

Las cuentas contables típicas de los sistemas tanto perpetuo como pormenorizado son:

Perpetuo: Ventas, Costo de ventas y Almacén.

Pormenorizado: Ventas, Costo de Ventas, inventarios, compras, gastos sobre compras, devoluciones sobre compras, rebajas sobre compras, devoluciones sobre ventas y rebajas sobre ventas.

Impuesto al valor agregado.

De acuerdo a la ley del impuesto al valor agregado todo mundo tiene la obligación de pagar el impuesto en México por la enajenación de bienes, por prestación de servicios independientes, por el otorgamiento del uso o

goce temporal de bienes, por la importación de bienes y servicios.

IVA acreditable en operaciones a crédito:

Se compran \$200,000 de crédito a un proveedor.

Almacén	200,000	
IVA acreditable	32,000	
Proveedores		232,000

Se paga dicha deuda:

	DEBE	HABER
Proveedores	232,000	
Bancos		232,000
IVA pagado	32,000	
IVA acreditable		32,000

Como puede observarse, en el momento de llevar a cabo una operación a crédito: al comprar o contratar el servicio se afecta el IVA acreditable y cuando se paga la deuda se traspasa de IVA acreditable al IVA pagado. Esto se debe a que la Secretaría de hacienda sólo permite que las declaraciones contengan sólo el IVA efectivamente pagado. Tanto el IVA acreditable como el IVA Pagado son cuentas de pagos anticipados dentro del activo circulante.

Por lo que se refiere a las ventas a crédito, el IVA se maneja como sigue:

Se registra el IVA al vender, por ejemplo:

	DEBE	HABER
Clientes	\$348,000	
IVA por pagar		\$48,000
Ventas		\$300,000

Al cobrarse la operación:

Bancos	348,000	
IVA por pagar	48,000	
IVA cobrado		48,000
Clientes		348,000

Como se observa, hay 2 momentos en una operación a crédito: uno **al vender se afecta el IVA por pagar** y dos, **cuando se paga, se hace un traspaso de IVA por cobrar a IVA cobrado.**

Tanto **el IVA por pagar** como el **IVA cobrado** son cuentas de pasivo a corto plazo.

Contablemente, el saldo de la cuenta del IVA más pequeño se traspasa a la más grande. El IVA cobrado en un saldo mayor una vez que se le resta el IVA pagado se procede a liquidarle a Hacienda la diferencia.

Pero si el IVA pagado tiene un saldo mayor, una vez restado el IVA cobrado, se puede pensar la cantidad a favor contra otro tipo de impuesto en otra declaración, por ejemplo contra el ISR o esperarse al siguiente período para compensarlo contra el siguiente IVA a cargo, o en su caso solicitar la devolución de efectivo.

Declaración del IVA.

IVA Cobrado por la empresa en sus ventas	\$48
Menos: IVA pagado al comprar	<u>\$32</u>
IVA a pagar a Hacienda	<u>\$16</u>

Operaciones de contado.

En operaciones que se hacen al contado, una vez que le hemos pagado al proveedor, el IVA acreditable se convierte automáticamente en IVA Pagado.

Por contra, una vez que hemos cobrado al cliente, el IVA por pagar se convierte en IVA cobrado. Si la operación original fue en efectivo siempre se utilizará la cuenta de IVA pagado, y si la operación original de venta fue en efectivo, siempre se utilizará la cuenta de IVA cobrado.

En la práctica se utilizan diversos nombres el IVA:

- ➡ **Acreditable.**
- ➡ **Pagado.**
- ➡ **Por acreditar.**
- ➡ **Por cobrar.**

Para el IVA que se retiene en operaciones de venta a clientes se utilizan los siguientes nombres:

- ➡ **Por Pagar.**
- ➡ **Cobrado.**
- ➡ **Trasladado.**

El uso de las cuentas de IVA es:

El IVA en que se incurre al comprar un bien o un servicio se le puede llamar:

- ➡ **Acreditable (en operaciones a crédito).**
- ➡ **Pagado (en operaciones al contado).**

El IVA que se retiene en operaciones de ventas se le llama como sigue:

- ➡ **Por pagar (en operaciones de crédito).**
- ➡ **Cobrado (en operaciones al contado).**

Utilicemos una ecuación de primer grado para desglosar el IVA.

$$C + I = T \text{ Consumo + Impuesto = Total}$$

$$I = 0.16 C, \text{ por tanto, } C + (0.16C) = \text{Total}$$

Si factorizamos, o tenemos el factor común, la ecuación quedaría como sigue:

$$C (1+0.16) = T, \text{ de donde:}$$

$$1.16C = T, \text{ por lo que,}$$

$$C=T/1.16$$

El total **T** lo conocemos, es el importe de la nota o de la factura, así será muy fácil de calcular, partiendo del total, cuál fue el importe de lo consumido y cuál es el importe del IVA.

Ejemplo:

Total \$100 ¿De cuánto es el consumo?

$$100/1.16 = 86.20$$

Por lo tanto, si el IVA es del 16% aplicado sobre 86.20 o la diferencia entre 100 y 86.20, en ambos casos es de 13.80.

Aunque en la mayoría de los ejemplos se considera el importe de la operación más IVA, en muchas ocasiones dentro del precio de un artículo no se menciona el desglose del IVA, lo cual está prohibido por ley y se castiga haciendo la partida NO deducible para efectos impositivos lo cual es una carga financiera importante para la empresa.

Descuentos por pronto pago.

Son cantidades que de acuerdo con el proveedor, se nos van a descontar debido a que pagamos antes del plazo estipulado a diferencia de las rebajas que se consideran como un producto financiero.

DESCUENTO POR PRONTO PAGO						
QUE RECIBE LA EMPRESA POR						
PARTE DEL PROVEEDOR						
Importe que nos descuenta el proveedor por pagar antes						
PROVEED. Ó DOCS POR PAGAR				PRODUCTO FINANC.		
1,000	1,000	(S			100	
IVA ACREDITABLE				CAJA		
	16				884	

DESCUENTO POR PRONTO COBRO						
QUE OTORGA LA EMPRESA A SUS						
CLIENTES POR PAGAR ANTES.						
Importe que descontamos al cliente por pagar antes						
CLIENTES O DOCS POR COBRAR				GASTO FINANCIERO		
S)	1,000	1,000			100	
IVA POR PAGAR				CAJA		
	16				884	

PERÍODO DE COBRANZA REAL	60 DÍAS
BASE ANUAL	360 DÍAS
POLÍTICA ESTABLECIDA DE COBRANZA	30 DÍAS
PROPUESTA DE DPP PARA ACELERAR COBRANZA	10%
DÍAS DE COBRANZA ESPERADOS CON DPP	25 DÍAS
COSTO VARIABLE UNITARIO 1	1,500.00 CV 1
NÚMERO DE ARTÍCULOS A USAR EN UN EJERCICIO	1,100 UNIDADES
COSTO VARIABLE UNITARIO 2	800.00 CV 2
PRECIO DE VENTA	3,000.00
PRONÓSTICO DE ACEPTACIÓN DE LOS CLIENTES	70%
INCREMENTO EN VENTAS PRONOSTICADO 30%	550 UNIDADES
COSTO DE OPORTUNIDAD	14.00%

	385,000.00	Incrom en Vtas (x) [Precio Vta - (Costos Variables)]
421,666.67		[(CV1 + CV 2) x (Núm. Arts)]/(360/Per. Cobranza real)
263,541.67	b)	[(CV1 + CV 2) x (Núm. Arts a usar+ Inc en Vtas)/(360/dias esper de cobranza)
158,125.00	(a) - (b)	
(a-b) x Costo Oport.	22,137.50	
	-346,500.00	[(%Prop Dcto PP)x(%Pronóst Accept Cte)x(Núm Arts+Incr en Vtas)x Precio Vta]x-1
	<u>60,637.50</u>	

COSTO DE LO VENDIDO

Antes de desarrollar el tema de Costo de lo Vendido, tema complejo no solo desde el punto de vista contable sino fiscal, es conveniente establecer aspectos generales entre lo que debe ser considerado como un Costo y lo que debe ser considerado como un Gasto.

¿Cuál es la diferencia entre Costo y Gasto?

- **Costo primo:** o primer costo, compuesto por la suma: MATERIALES + MANO DE OBRA.
- Costo de conversión: MANO DE OBRA + COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN.
- **Costo de producción:** MATERIALES + MANO DE OBRA + COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN.

MAT. PRIMA	M.O.D.	C.I.F.	C.D.	UTILIDADES	BONIFICAC.
Costo primo					
	Costo de conversión				
Costo de producción					
Costo total					
Precio neto					
					Precio bruto

- **Gastos:** Son las partidas contables o conceptos contables y financieros que demanda un proceso de producción y venta. Se considera un resultado negativo del período al cual corresponden (gastos de administración, que no se activan).
- **Costos:** Son las partidas o conceptos contables y financieros que son consumidos por la producción de un bien o la prestación de un servicio. Se convierte en un beneficio empresarial hasta el período de su venta, en el que se transforman en un resultado negativo, que comparado con el ingreso que genera la venta, determina la utilidad bruta.

El transcurso del tiempo es precisamente la variable que ayuda a convertir un Costo de alguna manera en Activo capitalizable, son precisamente los **costos** y por el contrario, aquellos que no reúnen esta condición, constituyen un **gasto**.

El costo de un bien es el necesario para ponerlo en condiciones de ser vendido o utilizado, según corresponda en función de su destino. Por lo tanto, **incluye la porción asignable de los costos de los servicios externos e internos necesarios para ello** (por ejemplo: fletes, seguros, costos de la función de compras, costos del sector producción), **además de los materiales o insumos directos e indirectos requeridos para su elaboración, preparación o montaje. Las asignaciones de los costos indirectos deben practicarse sobre bases razonables que consideren la naturaleza del servicio adquirido o producido y la forma en que sus costos se han generado. Esta definición supone adoptar el concepto de costo integral o por absorción.**

En el largo plazo, todos los costos tienen el mismo destino: resultado negativo.

La diferencia radica en el período en que se les considera ya ahora como Resultados, por haberse consumido su potencialidad de servicio.

Mientras posean capacidad de generar un ingreso – a través de la venta – constituyen un activo. En cambio, los gastos son conceptos o desembolsos que se agotan en el mismo ejercicio de su devengamiento, y en consecuencia no tienen capacidad para generar ingresos futuros.

Costos, Gastos y Pérdidas

Los **costos** representan una porción del precio de adquisición de artículos, propiedades o servicios, que ha sido diferida o que todavía no se ha aplicado a la realización de ingresos (Activo Fijo e Inventarios).

Los **gastos** son costos que se han aplicado contra el ingreso de un período determinado (sueldos administrativos).

GASTOS.- Son las erogaciones hechas con motivo de las operaciones de administración, producción, distribución y venta. Normalmente se les clasifica en Gastos de Administración, Venta, Fabricación, Financieros, Otros.

¿Cuáles son los PCGA o NIF's aplicables a los Gastos?

PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD.- Criterio Prudencial.- Los gastos deben registrarse cuando se conocen, no importando que no estén pagados. Del período contable significa que deben registrarse en el período contable al que correspondan.

¿Cuáles son los objetivos de la auditoría aplicables a Gastos?

OBJETIVOS.- Verificar que los gastos sean reales, que correspondan al ejercicio en revisión, que estén clasificados en función a su origen y concepto y Determinar los gastos extraordinarios para resaltarlos en el E. de Resultados.

¿Cuál es el Control Interno aplicable a Gastos?

CONTROL INTERNO.-Deben existir presupuestos de gastos e informe de las variaciones resultante en relación con los gastos reales, exigiéndose explicaciones y responsabilidades a quién corresponda. Deben siempre estar autorizados. El soporte documental debe siempre estar autorizado antes de su desembolso. Su clasificación debe ser vigilada al contabilizarse.

ASPECTOS GENERALES DEL COSTO DE VENTAS

El costo vendido constituye la afectación patrimonial de mayor cuantía para las empresas y representa el elemento más importante por lo complejo es su determinación.

¿Cómo se define el costo de ventas?

Es el conjunto de esfuerzos medibles en unidades monetarias que tienen que desembolsarse para llevar a cabo la adquisición de las mercancías o la producción de bienes o servicios.

¿Qué es el costo de ventas de una actividad comercial?

Es la erogación de recursos económicos para la adquisición de productos que serán vendidos a un tercero, sin que sufran modificación estructural alguna. Para poder determinar valor total de dichas adquisiciones deberán considerarse adicionalmente aquellos gastos que guardan una íntima relación con el producto, como pueden ser los fletes, los impuestos de importación, gastos aduanales, seguros de las mercancías, almacenaje, entre otros muchos gastos relativos.

¿Con qué debe estar asociado el valor de las mercancías?

El valor de las mercancías adquiridas **deberá estar asociado con las unidades que las representan. Por ejemplo, si durante el período se compraron 400 artículos con un valor unitario de \$32 lleve finalizar el ejercicio solamente se cuentan con 160 piezas, se infiere que 240 piezas fueron vendidas, en cuyo caso el costo de ventas sería de 7,680 (240u x \$32= \$7,680). Si optáramos por determinar dicho costo por diferencia de inventarios, se calcularía como sigue:**

Concepto	Unidades	Precio	Total
Inventario de mercancías	0	0	0
Más:			
Compra de mercancías	<u>400</u>	<u>32</u>	<u>12,800</u>
Mercancías disponibles	400	32	12,800
Menos:			
Inventario Final de mercancías	<u>160</u>	<u>32</u>	<u>5,120</u>
Costo de lo Vendido	240 (x)	32 =	7,680

Lo anterior significa que para determinar el número de piezas que fueron vendidas en un período determinado para conocer su costo, es necesario conocer el número de piezas con las que se contaba al inicio del ejercicio, y llevar a cabo la toma del inventario físico al finalizar el ejercicio.

Costo de ventas en actividades industriales

Una de las diferencias fundamentales con las empresas comerciales es que mientras en la empresa comercial se incurre en un costo de mercancías adquiridas, por el contrario, la empresa industrial determina un costo de producción de mercancías.

¿Cómo se calcula el costo de producción? ¿Cuáles son los elementos que constituyen el Costo de Producción?

Se necesita determinar la compra de materias primas que posteriormente serán transformadas en productos terminados. El primer elemento del costo de producción lo constituye la **materia prima siendo en la generalidad de los casos uno los costos más importantes, adicionándole todos los gastos necesarios para dejar debidamente ubicada la materia prima en los almacenes de la empresa.**

Para tener producto terminado no basta con la materia prima utilizada en el proceso para determinar costo de producción. Hace falta el recurso humano es el segundo elemento del costo denominado **mano de obra, necesario para transformar la materia prima.**

El tercer elemento del costo de producción son los **costos indirectos de fabricación, y representa en todos aquellos gastos indispensables para obtener el producto terminado disponible para su venta.**

Al igual que las empresas comerciales, en las industriales también deben adicionar al inventario al inicio del ejercicio las compras de materias primas que durante el período se hayan efectuado, disminuyendo el resultado de practicar un recuento de materias primas para determinar cuántas quedan en el límite de final. Este proceso se hace muy complejo de acuerdo al método de valuación inventarios.

Integración del costo de producción

Inventario inicial de materias primas

Más:

Adquisición de Materias Primas

Materia Prima disponible

Menos:

Inventario Final de materias primas

Materia Prima utilizada

Más:

Mano de obra

Costos Indirectos de Fabricación

Costo Primo de Producción

= Costo de Producción

Resumiendo lo anterior **Costo Primo = (MP+MO)**

Los costos indirectos de fabricación representan gastos que de no estar relacionados con el proceso productivo, no se lograría la obtención de los productos terminados. Por ejemplo depreciación de maquinaria y equipo, energía eléctrica consumida por la fábrica o bien el pago de la renta del inmueble, gastos de conservación y mantenimiento de operación de la maquinaria, asistencia técnica, seguros relacionados con la producción, entre otros muchos.

¿Cuáles son los procedimientos de auditoría aplicables a Gastos?

PROCEDIMIENTOS.- Análisis de variaciones. Verificación del soporte documental. Conexión con otras cuentas. Pruebas Globales (Ej. Comisiones sobre ventas).

Producción proceso

Por la propia naturaleza continua del proceso de fabricación y la necesidad de preparar información a ciertas fechas, contablemente debe efectuarse un corte de operaciones y por tanto, los artículos que no aún estén terminados deberán ser valuados en proporción a los diferentes grados de avance que tienen cada uno de los procesos productivos. NIF C-4

El sistema para determinar el costo de producción varía en función del procedimiento deberá aplicar cada empresa para conocer el costo de producción. Pensemos en un momento que al finalizar el ejercicio la materia prima se encuentra en un proceso intermedio de transformación.

Esto significa que existe parte de esa producción que no se termina en el período (inventario final de producción proceso) por lo que se debe buscar la equivalencia que le corresponda, precisamente para que ese inventario equivalga a unidades terminadas teóricamente consideradas y con esto, las unidades equivalentes de producción en proceso se igualan a las unidades parcialmente elaboradas que equivalen a unidades terminadas en cada proceso.

Por ejemplo si en un proceso existieran 140 unidades de inventario final que se encontrarán a la mitad de su acabado, entonces estarían al 50% de progreso en sus tres elementos del costo, y equivaldrían a 70 unidades terminadas, que serían las que debieran tomarse en cuenta para fines de valuación inventario final de producción proceso y de esta forma poder determinar el costo unitario global que considere unidades de producción terminadas y las unidades equivalentes del inventario final de producción proceso de transformación.

Elementos del Costo	Progreso %	Unidades Equivalentes	Costo por Unidad Equivalente	Costo Total
Materia Prima	100	140	160	22,400
Mano de Obra	50	70	40	2,800
Costos Indirectos	50	70	70	4,900
Total				30,100

Costo de producción y artículos terminados

Las industrias deberán contar con un Inventario Inicial de Producción Proceso determinado como se explicó anteriormente y un recuento del inventario de producción en proceso al final del período, para que la diferencia que resulte de comparar dichos inventarios, sumada al Costo Primo de Producción, nos permita conocer el Costo de Producción Terminada.

Inventario Inicial de producción proceso

Menos:

Inventario Final de Producción Proceso

= **Diferencia positiva o negativa de Producción Proceso (*)**

Costo primo de producción

Más:

Diferencia positiva o negativa de Producción Proceso (*)

= **Costo de Producción Terminada (1)**

Más:

Inventario Inicial de Producción Terminada

= Artículos Terminados disponibles a su venta (2)

Menos:

Inventario Final de Productos Terminados

= **Costo de la Mercancía Vendida**

(1) El costo de producción terminada representa importe de distintos elementos del costo que se originan para dejar un artículo disponible para su venta o para ser usado en un posterior proceso de fabricación.

(2) Los artículos terminados son aquellos que se destinarán preferentemente a la venta del recurso normal de las operaciones importe registrado equivalen a al costo de producción en el caso de las industrias. Los artículos terminados entregados en consignación, deberán formar parte del inventario al costo que les corresponda.

Sistemas de valuación

Como consecuencia de los factores que intervienen para determinar el costo los inventarios, existen dos sistemas de valuación. Uno de ellos se refiere las erogaciones incurridas en relación a su origen o función y el otro se refiere al comportamiento de las mismas:

- **Costos incurridos directa e indirectamente en la elaboración, independientemente de que éstos sean de características fijas variables en relación al volumen que se produzca, y**
- **Costos incurridos en la elaboración, eliminando aquellas erogaciones que no varíen en relación al volumen que se produzca, por consideradas como gastos del período.**

De acuerdo con la técnica contable y considerando que las empresas deben contar con sistemas que aporten información acorde con sus necesidades para determinar el costo de ventas, se podrá utilizar el **Costeo Absorbente** o **Costeo Directo** y éstos a su vez llevarse sobre la base de costo histórico o predeterminado.

Costeo absorbente

Se integra con todas aquellas erogaciones directas y los gastos indirectos que se considere fueron incurridos en el proceso productivo. La asignación del costo al producto, se hace combinando los gastos incurridos en forma directa, con los gastos de proceso de producción o actividades relacionadas con la producción:

Materia prima

Más:

Mano de Obra

Gastos Directos de Fabricación, Variables o Fijos

Gastos Indirectos de Fabricación, Variables o Fijos

= Costeo Absorbente

Costeo Directo

A diferencia del Costeo Absorbente, se toma en consideración lo siguiente:

Materia prima consumida

Más:

Mano de Obra

Gastos de Fabricación

Costo Directo

Como puede ser observado, los elementos que integran el costo en ambos sistemas no son los mismos, entonces ¿Cuál es la diferencia?

El Costeo Directo considera que los costos no deben verse afectados por los volúmenes de producción, mientras que en el Costeo Absorbente incluye tanto los gastos fijos como los variables ya que en ocasiones ciertos elementos del costo pueden tener características fijas por existir capacidades instaladas no utilizadas.

El **Costeo Directo** es un auxiliar en la toma de decisiones, sobre todo en la determinación de los precios de venta, y **no se le da la importancia debida a los costos fijos**, lo que evidentemente es un peligro potencial.

Costos históricos

El registro contable de las cuentas inventarios a través de los costos históricos, consisten acumular los elementos del costo incurridos para la adquisición de la mercancía por la producción de artículos.

Costos Predeterminados

Como su nombre indica, se calculan antes de iniciarse la producción de los artículos, siendo clasificados en:

- ✦ **Costos Estimados.** Se basan principalmente la determinación de los costos con base en experiencia de años anteriores con estimaciones hechas por expertos en el ramo.
- ✦ **Costos Estándar.** Miden la eficiencia e indica el bloque en condiciones óptimas debe erogarse para producir un artículo. Este procedimiento tiene la ventaja de permitir conocer anticipadamente costo de producción en forma estimada y principalmente medir la eficiencia de la producción.

Independientemente de la utilización del sistema de Costos estimados o Estándar, al finalizar el ejercicio se tendrá invariablemente que determinar las desviaciones incurridas con el objeto de ajustar estas estimaciones a los costos reales.

Sistemas de producción

Existe una infinidad de productos que se elaboran en diferentes empresas industriales y por tanto es necesario saber que existen dos sistemas de producción.

Uno de ellos se relaciona con la generación de **órdenes de producción y el otro se refiere a los **procesos consecutivos y en masa**.**

Lo anterior significa que las órdenes de producción darán la pauta de que cada orden de producción será distinta y que cada artículo que se produzca tendrá costos más individualizados, en tanto que los costos incurridos en la producción por procesos son más bien tendientes a ser uniformes y rígidos.

En este último caso sólo tendría que dividirse el monto total de los costos incurridos en el proceso productivo entre la cantidad de artículos elaborados para conocer costo unitario.

Órdenes de producción	Producción por Procesos
Producción Lotificada	Producción continua
Producción Variada	Producción uniforme
Condiciones de producción flexibles	Condiciones de producción rígidas
Costos específicos	Costos promedio
Control de costos analítico	Control de costos global
Sistema de costos individualizados	Sistemas de costos generalizados
Sistema más costoso	Sistema más económico
Costos fluctuantes	Costos estandarizados
Cantidades pequeñas de producción y costos unitarios elevados	Grandes cantidades de producción de unidades similares o idénticas, de artículos estandarizados con costos relativamente reducidos
El punto central enfoque para la acumulación de costos es la orden de trabajo	El punto central enfoque para la acumulación de costos es el departamento o centro de costos
Industrias donde se aplica: Jugueteras, muebleras, maquinaria, automotriz, farmacéutica, artículos eléctricos.	Industrias donde se aplica: Fundición de acero, vidriera, cervecera, cemento, papel.

Métodos de valuación de inventarios

Una de las variables que hace más difícil la valuación de los inventarios es el incremento en los precios, ya que materia prima similar es adquirida durante el ejercicio a diferentes precios, y es por ello importante resolver este problema a través de escoger entre diferentes métodos de valuación de inventarios.

CASO PRÁCTICO

DATOS BASE

Concepto	Unidades	Precio	Parcial	Total
Inventario inicial "a"	2,300	42	96,600	
Más:				
Primera compra "b"	4,000	45	180,000	
Segunda compra "c"	3,000	48	144,000	
Tercera compra "d"	5,400	50	<u>270,000</u>	<u>594,000</u>

Venta del ejercicio	Unidades	Precio	Total
Producto "a"	2,300	100	230,000
Producto "b"	2,500	110	275,000
Producto "c"	1,000	120	120,000
Producto "d"	3,200	110	352,000
	<u>9,000</u>		<u>977,000</u>

Método PEPS

(FIFO = **F**irst **I**n **F**irst **O**ut - **P**rimeras **E**ntradas **P**rimeras **S**alidas)

Este método se basa en el supuesto de que los primeros artículos que entran al almacén, hipotéticamente son los primeros en salir del mismo, ya sea para ser vendidos o bien para hacer transferidos al departamento de producción para su transformación, por lo que las existencias al finalizar cada periodo, eran prácticamente valuados a los últimos precios de compra, mientras que en el costo de ventas son los que corresponden al inventario inicial y las primeras compras del período, y por lo tanto los precios más bajos debido a la inflación.

Para poder aplicar el sistema de valuación deben establecerse diferentes capas inventario de acuerdo con su fecha de adquisición con su caso de producción.

En una época inflación, puede originarse una valuación en el inventario final con un impacto mayor respecto al costo de ventas; de aquí se originan el principio de "A mayor ingreso, mayor utilidad".

Concepto	Unidades	Precio	Parcial	Total
Inventario inicial "a"	2,300	42		96,600
Más:				
Primera compra "b"	4,000	45	180,000	
Segunda compra "c"	3,000	48	144,000	
Tercera compra "d"	5,400	50	<u>270,000</u>	594,000
Mercancía disponible	14,700			690,600
Menos:				
Inventario final				
Segunda compra "c"	300	48	14,000	
Tercera compra "d"	5,400	50	<u>270,000</u>	<u>284,400</u>
Costo de Ventas	9,000			<u>406,200</u>

Método UEPS

(LIFO = *Last In First Out* – Últimas Entradas Primeras Salidas)

Otro de los métodos para la valuación de los inventarios es el de **Últimas Entradas Primeras Salidas**, (LIFO *Last In First Out*) que es exactamente contrario al anterior de PEPS y consiste en que los artículos que entran al almacén o bien a la producción, son los primeros hipotéticamente de salir de él, por lo que al aplicar este método de valuación de inventarios, las existencias al finalizar del período serán valuadas a los precios de adquisición o bien de producción más antiguos y de ahí el principio de "**A menor inventario menor utilidad**".

Este método también debe establecer diferentes capas inventario segundas fechas de compra o bien de producción para poder asignar adecuadamente el costo.

Concepto	Unidades	Precio	Parcial	Total
Inventario inicial "a"	2,300	42		96,600
Más:				
Primera compra "b"	4,000	45	180,000	
Segunda compra "c"	3,000	48	144,000	
Tercera compra "d"	5,400	50	<u>270,000</u>	594,000
Mercancía disponible	14,700			690,600
Menos:				
Inventario final				
Inventario Inicial "a"	2,300	42	96,600	
Primera compra "b"	3,400	45	<u>153,000</u>	<u>249,600</u>
Costo de Ventas	9,000			441,000

Método de Costo Promedio

Uno de los métodos de valuación de inventarios más comunes que en la práctica las empresas utilizan para determinar el costo unitario de las mercancías o bien de las materias primas, se basa principalmente en la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Monto total de las compras}}{\text{Número de Unidades compradas}} = \text{Costo Promedio}$$

Los valores del costo promedio se van determinando en función del movimiento de los inventarios es decir por un lado en la compra de nuevos productos y por otra parte en la salida del producto en función de su realización o venta.

Concepto	Unidades	Precio	Parcial	Total
Inventario inicial "a"	2,300	42		96,600.00
Más:				
Primera compra "b"	4,000	45	180,000	
Segunda compra "c"	3,000	48	144,000	
Tercera compra "d"	5,400	50	<u>270,000</u>	594,000.00
Mercancía disponible	14,700	46.98		690,600.00
Menos:				
Inventario final	5,700	46.98		267,783.67
Costo de Ventas	9,000			422,816.33

Método de Costo Identificado

Existen mercancías con características especiales y por tanto deben ser identificadas específicamente en su costo ya sea de adquisición o bien de producción, para que cuando el producto sea enajenado, pueda ser tomado en cuenta su costo de adquisición o de producción, precisamente como costo de lo vendido. Por lo general, en la práctica, estos productos se identifican con su número de serie para ser identificados plenamente, como por ejemplo vehículos, cierto de tipo de joyería fina, equipo de cómputo, motores, compresoras, entre otros muchos.

Concepto	Unidades	Precio	Parcial	Total
Inventario inicial "a"	2,300	42		96,600
Más:				
Primera compra "b"	4,000	45	180,000	
Segunda compra "c"	3,000	48	144,000	
Tercera compra "d"	5,400	50	<u>270,000</u>	594,000
Mercancía disponible	14,700	46.98		690,600
Menos:				
<u>Inventario final</u>				
Primera compra "b"	1,500	45	67,500	
Segunda compra "c"	2,000	48	96,000	
Tercera compra "d"	2,200	50	110,000	273,500
Costo de Ventas	<u>9,000</u>			<u>417,100</u>

Método de Costeo Detallista

Por lo general las tiendas que llevan a cabo ventas al menudeo o al detalle, como por ejemplo Sears Roebuck, Liverpool, Palacio de Hierro, etc., utilizan este método por la facilidad que existe para determinar su costo de venta, lo que quiere decir que las existencias valúan en lugar de precio de venta a precio de costo y a través de la aplicación de un Mark UP y Mark ON ha dicho precio de venta se les convierte a precio de costo. Este sistema se aplica en forma departamental o divisional con productos homogéneos y su importancia radica en llevar con precisión el control de la utilidad bruta. Se elabora un Estado Financiero Secundario denominado ***Merchandise Condition Report***.

Se inicia la aplicación de este método con el establecimiento de grupos homogéneos de mercancías, y posteriormente se les asigna un precio de venta toman en consideración su costo de compra y el Mark UP revisado y aprobado, tomando siempre en consideración:

- ➔ **Llevar un control de los márgenes Utilidad Bruta**
- ➔ **Agrupar de artículos homogéneos**
- ➔ **De manera periódica llevar a cabo, el inventario físico con el objeto de verificar que las existencias en libros concuerdan con el inventario físico y en su caso, se procede a conciliar las diferencias, donde pueden ser detectado errores administrativos tanto del jefe del departamento, como de contabilidad, o en su caso detectar posibles robos hormiga.**

El método antes descrito, le tomó 10 años a la SHCP entenderlo y aprobarlo, para después incorporarlo en la LISR a instancia de una promoción hecha por **Sears Roebuck de México**

Como es lógico pensar, los inventarios pueden sufrir variaciones importantes en los precios de mercado, cambios por obsolescencia y lento movimiento y por tanto para poder cumplir con el principio de realización que no se establece:

“Todas las operaciones y eventos económicos queda contabilidad cuantifica se consideran por ella realizados: ... cuando han ocurrido eventos económicos externos a la entidad o derivados de operaciones de ésta cuyo efecto puede cuantificarse en términos monetarios”.

Venta del ejercicio	Unidades	P. Vta.	Total	Mark Up
Departamento "a"	2,300	100	230,000	80%
Departamento "b"	2,500	110	275,000	50%
Departamento "c"	1,000	120	120,000	75%
Departamento "d"	3,200	110	352,000	90%
	<u>9,000</u>		<u>977,000</u>	

Costo	Unidades	Precio de Costo	Total
Departamento "a"	2,300	55.56	127,778
Departamento "b"	2,500	73.33	183,333
Departamento "c"	1,000	68.57	68,571
Departamento "d"	3,200	57.89	185,263
	<u>9,000</u>		<u>564,946</u>