Métodos de valuación de inventarios

L.C. y E.F. Deyanira Arizbe Gutiérrez Hernández*
C.P. y E.F. José de Jesús Milla Arufe*

Introducción

El Artículo 29, fracción II de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LIRS), menciona que, a partir del ejercicio de 2005, los contribuyentes podrán efectuar la deducción del costo de lo vendido en lugar de la deducción de compras.

Este trascendental cambio ha generado gran polémica respecto a la incorporación a la Ley del Impuesto Sobre la Renta de diversos conceptos retomados de la normatividad en materia contable; sin embargo, de un breve análisis nos daremos cuenta que el costo fiscal no será igual al costo de ventas contable. No obstante, es necesario el análisis de las disposiciones contables para llegar a lo que nuestros legisladores pretendieron incorporar, y de ahí conciliar el efecto fiscal.

Por lo tanto, en este artículo vincularemos las disposiciones fiscales en las que se hace mención a conceptos contables, mismos que serán comentados; abordaremos los métodos de valuación de inventarios, y sus implicaciones fiscales; el sistema de inventarios perpetuos que la ley nos obliga a utilizar, así como conceptos del *Boletín C-4 Inventarios* y *C-10,* actualización del mismo.

Ejemplificaremos cómo se aplican algunos de los métodos mencionados, manejando comportamientos distintos con respecto a la fluctuación de los precios de las mercancías a la alza o a la baja, así como también los costos de adquisición, producción y venta, ya que incidirá directamente en la deducción fiscal.

Disposiciones fiscales

La Ley del Impuesto Sobre la Renta, en el Artículo 45-G, señala que para valuar los inventarios se autorizan los siguientes métodos de valuación de inventarios.

I. PEPS.
II. UEPS.
II. Costo Identificado.
III. Costo Promedio.
IV. Detallista.

Permanencia del método

Una vez elegido el método se usará mínimo de cinco ejercicios.

Registro de diferencias en aplicación de métodos

Si para efectos contables se lleva a cabo otro método, deberán tener un registro de la diferencia entre el contable y el fiscal, cantidad determinada será acumulable o deducible.

* Miembros de la Academia de Fiscal de la FCA
millaarufe@yahoo.com.mx

Si es deducción se disminuirá proporcionalmente en los cinco ejercicios siguientes.

PEPS UEPS	Se deberá llevar individualmente por cada tipo de mercancías. No se permite la utilización del PEPS o UEPS monetario. En el RISR se podrán establecer facilidades para no identificar los porcentajes de deducción del costo respecto de las compras por cada tipo de mercancías de manera individual.
Costo Identificado	Lo deberán utilizar los contribuyentes que enajenen mercancías que se puedan identificar por número de serie y su costo exceda de $ 50,000.00
Contribuyentes que opten por el Método Detallista	Deberán valuar sus inventarios al precio de venta menos el margen de utilidad bruta que tengan en el ejercicio de acuerdo al reglamento. Tendrán obligación de llevar el sistema de control de inventarios a que se refiere la fracción XVIII del Artículo 86 de la LISR (Inventarios Perpetuos).

Respecto de la obligación de quienes opten por el método detallista, veamos las disposiciones a este respecto:

Llevar control de inventarios mediante el sistema de inventarios perpetuos (Artículo 86-XVIII, primer párrafo de la LISR)

Llevar un control de inventarios de mercancías, materias primas, productos en proceso y productos terminados, según se trate, conforme al sistema de inventarios perpetuos; los contribuyentes podrán incorporar variaciones al sistema señalado en esta fracción, siempre que cumplan con los requisitos que se establezcan mediante reglas de carácter general.

De los conceptos contables aplicables a inventarios perpetuos tenemos lo siguiente:

El Método de Inventarios Perpetuos

Este sistema es el más completo por cuanto se refiere al control de las operaciones practicadas con mercancías, y presenta como ventaja fundamental sobre el sistema analítico que, en virtud de registrarse en cada venta que se realiza el costo a que fueron adquiridas las mercancías entregadas en venta y la correlativa disminución de las existentes en la empresa, es posible conocer en todo momento:

* El importe por la importación de las mercancías existentes en el almacén.
* El costo de la mercancía vendida.
* El importe de ingresos netos por ventas.
* La utilidad o pérdida bruta.

Las cuentas que integran al Método de Inventarios Perpetuos son únicamente tres: almacén, costo de ventas y ventas. (Cuadros IV, V, VI).

A diferencia del analítico que a continuación describimos:

Método Analítico o Pormenorizado

Se basa en el análisis de las operaciones efectuadas con mercancías. Por lo que la identificación y separación de los conceptos afectados por las operaciones practicadas con mercancías, constituye la base del sistema. Consiste en el establecimiento de una cuenta por cada concepto afectado por las operaciones realizadas directamente con mercancías, para llevar a cabo el control de sus aumentos y disminuciones.

De ahí que el sistema se integra con tantas cuentas como conceptos se afecten en la realización de estas operaciones:

Inventarios.
Compras.
Gastos sobre compras.
Devoluciones sobre compras.
Rebajas sobre compras.
Bonificaciones sobre compras.
Descuentos sobre compras.
Ventas.
Devoluciones sobre ventas.
Rebajas sobre ventas.
Bonificaciones sobre ventas.
Descuentos sobre ventas.

Como pudimos ver en el Artículo 45-G, es evidente la falta de precisión de algunos conceptos para la determinación del costo de lo vendido, con respecto a la aplicación de los métodos de valuación, por tal motivo, aplicaremos la "Técnica Contable" para poder dar cumplimiento a las disposiciones contenidas en dicha sección.

Técnica Contable

Los Principios de Contabilidad comprenden una serie de documentos en su contenido que se consideran normas técnicas obligatorias:

- ∉ Boletines (series A, B, C, D y E).
- ∉ Addendums.
- ∉ Adecuaciones.
- ∉ Circulares (aunque no son obligatorios porque no tienen el carácter de normas; sin embargo, son aclaraciones o recomendaciones).

Cabe mencionar que existen entidades con sus propios órganos de regulación, por lo tanto, no están obligadas a preparar información financiera conforme a PCGA.

Algunos extractos principales del *Boletín C-4* mencionados en la Sección del Costo de lo Vendido

Las reglas de este boletín se aplican únicamente a empresas industriales y comerciales.

Concepto

El rubro de inventarios lo constituyen los bienes de una empresa destinados a la venta o producción para su posterior venta, tales como materia prima, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el empaque, envase de mercancía o las refacciones para mantenimiento que se consumen en el ciclo normal de operaciones.

Reglas de valuación

Costo. Las reglas de valuación para inventarios son el costo de adquisición o producción en que se incurre al comprar o fabricar un artículo, lo que significa la suma de las erogaciones aplicables a la compra y los cargos en los que directa o indirectamente se incurren para dar a un artículo su condición de uso o venta.

Materia prima. Se refiere a los costos de adquisición de los artículos, más los gastos adicionales incurridos al colocarlos en el sitio para ser usados en el proceso de fabricación.

Materiales. Artículos como refacciones para mantenimiento, empaques o envases de mercancía.

Mercancías en tránsito. Los artículos que se compren libre a bordo proveedor, los gastos de compra y traslado son acumulables a estos costos.

Anticipos a proveedores. Por las características de ciertos productos, los proveedores exigen a sus clientes anticipos a cuenta de sus pedidos. Las empresas que tengan que efectuar desembolsos por este motivo deben registrarlo dentro del capítulo general de inventarios.

Costo de producción. Representa el importe de los distintos elementos del costo, que se originan para dejar un artículo disponible para su venta o para ser usado en un posterior proceso de producción.

Circunstancias especiales que no deben afectar el costo de producción, sino llevarse directamente a resultados:

- Capacidad de producción no utilizada.
- Castigos de inventarios.
- Desperdicios anormales de materia prima.

Producción en proceso. Por la naturaleza continua del proceso de fabricación y la necesidad de preparar información en ciertas fechas, contablemente debe efectuarse un corte de operaciones y, por tanto, los artículos que aún no estén terminados se valuarán en proporción a los diferentes gastos de avances que tengan en cada uno de los elementos que forman su costo.

Artículos terminados. Son los que se destinarán, preferentemente, a la venta dentro del curso normal de las operaciones y el importe registrado equivaldrá al costo de producción, tratándose de industrias, y al de adquisición si se trata de comercios.

Sistemas de valuación

Conceptos mencionados en el Artículo 45-A de la LISR.

La valuación de las operaciones de inventarios puede hacerse mediante:

a. **Costeo absorbente.** Se integra con todas aquellas erogaciones directas y los gastos indirectos que se considere fueron incurridos en el proceso productivo.

b. **Costeo directo.** Deben tomarse en cuenta los siguientes elementos:

   - La materia prima consumida.
   - La mano de obra directa (que varía con relación a los volúmenes producidos).
   - Gastos de fabricación en relación a los volúmenes productivos.

1. **Costos históricos**. El registro de las cuentas de inventarios, por medio de los costos históricos, consiste en acumular los elementos del costo incurridos para la adquisición o producción de artículos.

2. **Costos predeterminados**. Se calculan antes de iniciarse la producción de los artículos. De acuerdo a la forma en que se determinen pueden ser:

   - Costos estimados.
   - Costos estándar.

Reglas de presentación

Se deben en tomar en cuenta para este boletín los siguientes principios:

a. Revelación suficiente.
b. Importancia relativa.
c. Consistencia.

Costo de lo Vendido para efectos fiscales

Sistema de Costeo Absorbente

Artículo 45-A. El costo de las mercancías que se enajenen, así como el de las que integren el inventario final del ejercicio, se determinará conforme al Sistema de Costeo Absorbente sobre la base de costos históricos o predeterminados.

Sistema de Costeo Absorbente
- Costos históricos
- Costos predeterminados
  - Estándar
  - Estimados

En caso de que el costo se determine aplicando el sistema de costeo directo, con base en costos históricos, se deberán considerar para determinarlo:

- Materia prima consumida *(Boletín C-4)*,
- Mano de obra y
- Gastos de fabricación que varíen con relación a los volúmenes producidos.

Siempre que se cumpla con el reglamento.

Sistema de Costeo

Directo
- Costos históricos
- Costos predeterminados

Costeo absorbente
- Bases de valuación a costos históricos
- Base de valuación a costos predeterminados

Métodos de Valuación

Considerando que uno de los renglones de mayor importancia en el activo de una industria o comercio corresponde al Almacén de Materiales, es importante saber la forma de valuación al respecto.

Las técnicas principales son las siguientes:

- Primeras Entradas, Primeras Salidas (PEPS).
- Últimas Entradas, Primeras Salidas (UEPS).
- Costo Promedio.
- Costo Identificado.
- Detallistas.

Igualmente mencionados en el Artículo 45-G de la LISR.

PEPS

Este método consiste en valorizar las salidas, a los precios de las Primeras Entradas, que son los más altos, hasta agotar los importes correspondientes a esas entradas, continuando con los precios más antiguos, siguiendo para valuar las salidas, y así sucesivamente; el movimiento sólo se refiere a valores, es decir, que para las salidas físicamente se dispondrá de los materiales, los que estén más a disposición, o que por naturaleza propia de las mercancías tengan que ocuparse.

Se emplearía la técnica PEPS (Primeras Entradas, Primeras Salidas), en el caso de Depresión, cuando hay constante baja en los precios.

En tales condiciones, el costo estará absorbiendo materiales a precios más altos de los que rigen en la actualidad, y las existencias automáticamente quedarán valuadas a los precios más recientes, que son los más bajos. El objetivo final de esta técnica es que las utilidades sean más conservadoras (Cuadros I y IV).

Cuadro I

Caso "A"

Concepto	Entradas		Salidas		Unidades existencias	Debe	Haber	Saldo	PEPS
	Unidades	Costo unitario	Unidades	Costo unitario					
	750	3,500			750		2,625,000	2,625,000	3,500
	1,000	4,000			1,750	4,000,000		6,625,000	4,000
			750	3,500	1,000		2,625,000	4,000,000	
			100	4,000	900		400,000	3,600,000	
	500	4,500			1,400	2,250,000		5,850,000	45,000
	600	5,000			2,000	3,000,000		8,850,000	5,000
			500	4,000	1,500		2,000,000	6,850,000	
			750		750				
			400	4,000			1,600,000	5,250,000	
			350	4,500			1,575,000	3,675,000	
	200	6,000			950	1,200,000		4,875,000	5,500
			500		450				
			150	4,500			675,000	4,200,000	
			350	5,000			1,750,000	2,450,000	
						13,075,000	10,625,000		

UEPS

Últimas Entradas, Primeras Salidas. Está técnica consiste en valuar las salidas del almacén, utilizando los precios de las últimas entradas, hasta agotar las existencias cuya entrada es más reciente. Sólo se refiere al registro, no al movimiento físico de las mercancías.

De acuerdo con lo anterior, las existencias quedan valuadas a los precios más antiguos. Conservadoramente se recomienda esta técnica cuando los precios van hacia la alza, en el Ciclo de Prosperidad, Inflación.

Los materiales en está técnica se valorizarán exactamente a la inversa de PEPS; sin embargo, se está respetando el "Pensamiento Conservador", en ambos casos, precisamente por el momento en que atraviesa con respecto al Ciclo (Cuadro II y V).

Cuadro II

Caso "A"

Concepto	Entradas		Salidas		Unidades existencias	Debe	Haber	Saldo	PEPS
	Unidades	Costo unitario	Unidades	Costo unitario					
	750	3,500			750	2,625,000		2,625,000	3,500
	1,000	4,000			1,750	4,000,000		6,625,000	4,000
			750	4,000	1,000		3,000,000	3,625,000	
			100	4,000	900		400,000	3,225,000	
	500	4,500			1,400	2,250,000		5,475,000	4,500
	600	5,000			2,000	3,000,000		8,475,000	5,000
			500	5,000	1,500		2,500,000	5,975,000	
			750	5,000	750		500,000	5,475,000	
				4,500			2,250,000	3,225,000	
				4,000			600,000	2,625,000	
	200	6,000			950	1,200,000		3,825,000	6,000
			500	6,000	450		1,200,000	2,625,000	
				3,500			1,050,000	1,575,000	
						13,075,000	11,500,000		

Costo Promedio

Consiste en dividir el valor final entre la suma de unidades habidas, con lo que se obtiene un costo unitario promedio; o también se puede determinar sumando a la existencia anterior, en unidades, las entradas menos las salidas, y el resultado entre la suma de los valores correspondientes.

Está técnica es recomendable cuando hay constantes variaciones en los precios, independientemente de que haya inflación o deflación (Cuadro III y VI).

Caso "A"

Cuadro III. Costo promedio

Concepto	Entradas		Salidas		Unidades existencias	Debe	Haber	Saldo	Promedio
	Unidades	Costo unitario	Unidades	Costo unitario					
C	750	3,500			750	2,625,000		2,625,000	3,500.00
C	1,000	4,000			1,750	4,000,000		6,625,000	3,785.71
V			750	3,785.71	1,000		2,839,285.71	3,785,714.29	3,785.71
V			100	3,785.71	900		378,571.43	3,407,142.86	3,785.71
C	500	4,500			1,400	2,250,000		5,657,142.86	4,040.82
C	600	5,000			2,000	3,000,000		8,657,142.86	4,328.57
V			500	4,328.57	1,500		2,164,285.71	6,492,857.14	4,328.57
V			750	4,328.57	750		3,246,428.57	3,246,428.57	4,328.57
C	200	6,000			950	1,200,000		4,446,428.57	4,680.45
V			500	4680.45	450		2,340,225.56	2,106,203.01	4680.45
						13,075,000	10,968,796.99		

Costo Identificado

Por las características de ciertos artículos, en algunas empresas es factible que se identifiquen específicamente con su costo de adquisición o producción y a ese costo estarán valuados.

Para estos efectos, el Artículo 45-G de la LISR obliga a emplear este método de valuación a los contribuyentes que enajenen mercancías que se puedan identificar por número de serie y su costo exceda de $ 50,000.00, únicamente deberán emplear el Método de Costo Identificado.

Como se puede observar, la obligación está dada por el monto del bien y la identificación por el número de serie; no obstante, cualquier otro contribuyente puede emplear el Método de Costo Identificado.

Detallista

Con la aplicación de este método el importe de inventarios es obtenido valuando las existencias a precios de venta, deduciéndoles los factores de margen de utilidad bruta, así obtenemos el costo por grupo de artículos producidos.

Se controlan valores de costo y de venta. Las empresas dedicadas a la venta al menudeo como tiendas departamentales de autoservicio, son las que generalmente usan este método, por la facilidad que existe para determinar su costo de ventas y sus saldos de inventario.

Para la operación de este método es necesario cuidar los siguientes aspectos:

a) Control y revisión de los márgenes de utilidad bruta, considerando tanto las nuevas compras como los ajustes al precio de venta.

b) Agrupación de artículos homogéneos.

c) Control de los trabajadores de artículos entre departamentos o grupos.

d) Inventarios físicos periódicos para verificar el saldo teórico de las cuentas y, en su caso, hacer los ajustes que procedan.

Productos por grupos homogéneos	Precio de venta	Factor de margen de utilidad bruta	Valor de costo	Núm. de unidades	Costo Total
A	100.00	1.1540	86.65	72	6,238.80
B	72.00	1.4030	51.31	100	5,131.00
C	84.00	1.5062	55.77	80	4,461.60
D	40.00	1.1115	35.99	10	359.90
E	15.00	1.3232	11.34	20	226.80
SUMAS					16,418.10

Reposición

Consiste en determinar cuánto cuesta reponer determinado artículo al momento de su venta en el mercado. En época de prosperidad, cuando los precios están a la alza, es recomendable esta técnica.

El registro contable de algunos de estos métodos serán analizados con el siguiente caso práctico, en el que se aplica el sistema de inventarios perpetuos, ya analizado en puntos anteriores:

Registro Contable

Caso "A"

Cuadro IV

Almacén

1)	2,625,000.00	2,625,000.00	3)
2)	4,000,000.00	400,000.00	4)
5)	2,250,000.00	2,000,000.00	6)
8)	3,000,000.00	1,600,000.00	7)
.0)	1,200,000.00	1,575,000.00	9)
		1,750,000.00	11)
		675,000.00	12)
		-	
	13,075,000.00	10,625,000.00	
	2,450,000.00		

Ventas

3,150,000.00	3A)
480,000.00	4A)
2,400,000.00	6A)
1,920,000.00	7A)
2,100,000.00	9A)
810,000.00	
-	
10,860,000.00	

Costo de ventas

3)	2,625,000.00
4)	400,000.00
6)	2,000,000.00
7)	1,600,000.00
9)	1,575,000.00
11)	1,750,000.00
12)	650,000.00
	10,625,000.00

Clientes

3A)	3,150,000.00	-
4A)	480,000.00	-
6A)	2,400,000.00	-
7A)	1,920,000.00	-
9A)	2,100,000.00	-
	810,000.00	-
	-	-
	10,860,000.00	-

Proveedores

-	2,625,000.00	1)
	4,000,000.00	2)
	2,250,000.00	5)
	3,000,000.00	8)
	1,200,000.00	
	-	
	-	
-	13,075,000.00	

Cargos	34,560,000.00
Abonos	34,560,000.00

Venta es igual al 20% más del Costo de Ventas

Caso "A"

UEPS

Cuadro V

Almacén

1)	2,625,000.00	3,000,000.00	3)
2)	4,000,000.00	400,000.00	4)
5)	2,000,000.00	2,500,000.00	6)
8)	3,000,000.00	500,000.00	7)
9)	1,200,000.00	2,000,000.00	10)
		600,000.00	11)
		1,200,000.00	13)
		1,050,000.00	14)
		-	
	12,825,000.00	11,250,000.00	
	1,575,000.00		

Ventas

	3,600,000.00	3A)
	480,000.00	4A)
	3,000,000.00	6A)
	600,000.00	7A)
	2,400,000.00	10A)
	720,000.00	11A)
	1,440,000.00	13A)
	1,260,000.00	14A)
	-	
	13,500,000.00	

Costos de ventas

3)	3,000,000.00	
4)	400,000.00	
6)	2,500,000.00	
7)	500,000.00	
10)	2,000,000.00	
11)	600,000.00	
13)	1,200,000.00	
14)	1,050,000.00	
		11,250,000.00

Clientes

3A)	3,600,000.00	-
4A)	480,000.00	-
6A)	3,000,000.00	-
7A)	600,000.00	-
10A)	2,400,000.00	-
	720,000.00	-
	1,440,000.00	-
	1,260,000.00	-
	-	-
	13,500,000.00	-

Proveedores

	2,625,000.00	1)
	4,000,000.00	2)
	2,000,000.00	5)
	3,000,000.00	8)
	1,200,000.00	9)
		-
		-
		-
		-
	12,825,000.00	

Cargos	37,575,000.00
Abonos	37,575,000.00

Venta es igual al 20% más del Costo de Ventas

Caso "A"

Cuadro VI

Costo Promedio

Almacén				Ventas			Costo de Ventas		
1)	2,625,000.00	2,839,285.71	3)	3,407,142.86	3A)	3)	2,839,285.71		
2)	4,000,000.00	378,571.43	4)	454,285.71	4A)	4)	378,571.43		
5)	2,250,000.00	2,164,285.71	6)	2,597,142.86	6A)	6)	2,164,285.71		
8)	3,000,000.00	3,246,428.57	7)	3,895,714.29	7A)	7)	3,246,428.57		
10)	1,200,000.00	2,340,225.56	9)	2,808,270.68	8A)	8)	2,340,225.56		
	-	-	10)	-					
	13,075,000.00	10,968,796.99	-	13,162,556.39			10,968,796.99	-	
	2,106,203.01								

Clientes				Proveedores		
3A)	3,407,142.86	-	-	2,625,000.00	1)
4A)	454,285.71	-		4,000,000.00	2)
6A)	2,597,142.86	-		2,250,000.00	5)
7A)	3,895,714.29	-		3,000,000.00	8)
8A)	2,808,270.68	-		1,200,000.00	10)
10A)	-	-		-	
		-			
	13,162,556.39	-	-	13,075,000.00	

Cargos	37,206,353.38
Abonos	37,206,353.38

Venta es igual al 20% más del Costo de Ventas

Comparativo Caso "A"

Costo Promedio		PEPS		UEPS	
Costo de Ventas		Costo de Ventas		Costo de Ventas	
2,839,285.71		2,625,000.00		3,000,000.00	
378,571.43		400,000.00		400,000.00	
2,164,285.71		2,000,000.00		2,500,000.00	
3,246,428.57		1,600,000.00		500,000.00	
2,340,225.56		1,575,000.00		2,000,000.00	
-		1,750,000.00		600,000.00	
		675,000.00		1,200,000.00	
				1,050,000.00	
10,968,796.99	-	10,625,000.00	-	11,250,000.00	-

	Compras	Costo	Valor del Inventario
Promedio	13,075,000	10,968,797	2,106,203
PEPS	13,075,000	10,625,000	2,450,000
UEPS	13,075,000	11,250,000	1,575,000

Conclusiones

En este caso se manejaron artículos con precios de compra de mercancías a la alza. Esta empresa, particularmente con los mismos datos para los tres métodos, los resultados que se obtuvieron arrojan que en UEPS lo que se manda al costo de ventas es mayor que en PEPS o en promedio. Pero como lo veremos en el caso "B", en el que se manejan indistintamente precios a la alza y a la baja, esta aseveración cambia (Anexo I).

Por lo anterior, es importante mencionar que no es una regla general. Para poder tomar la decisión de cuál será el método a utilizar. Se deben considerar diversos aspectos. Estos elementos son muy particulares para cada tipo de empresa, como la rotación que tenga la mercancía, el entorno económico, la época inflacionaria, las características propias del giro, las políticas y expectativas del tipo de empresa, las probabilidades de fluctuación de los precios de las mercancías a la alza o a la baja, así como los costos de adquisición, las fechas de adquisición, fechas de pago a proveedores, financiamiento, en general, el entorno financiero.

El análisis de la situación de cada una dará la pauta para la decisión a tomar en cuanto a qué método deberá utilizarse, sobre la base de los resultados que se estime obtener, recordando que de acuerdo al Artículo 45-G de la LISR, el método elegido se deberá utilizar por un periodo mínimo de cinco ejercicios para efectos fiscales, aunque contablemente se elija otro.

Por lo antes expuesto consideramos que nuestros lectores, a través de la experiencia y conocimiento de sus empresas, seleccionarán el método de valuación del costo de ventas como un traje a la medida de cada empresa y según las circunstancias del país o de la economía.

Bibliografía

Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C., *Principios de contabilidad generalmente aceptados*, México, 2005.

Hernández Rodríguez, Jesús, *Costo de ventas fiscal*, ISEF, México, 2005.

Del Río González, Cristóbal, *Costos I*, ECASA, México, 2004.

Caso "B" Métodos de Valuación

Anexo I **Precios Promedios**

Fecha	Concepto	Entradas		Salidas		Unidades				
		Unidades	Cto. Unitario	Unidades	Cto. Unitario	Existencias	Debe	Haber	Saldo	Promedio
	Compra	750.00	3,500.00			750.00	2,625,000.00	-	2,625,000.00	3,500.00
	Compra	1,000.00	4,500.00			1,750.00	4,500,000.00	-	7,125,000.00	4,071.43
	Venta			750.00	4,071.43	1,000.00	-	3,053,571.43	4,071,428.57	4,071.43
	Venta			100.00	4,071.43	900.00	-	407,142.86	3,664,285.71	4,071.43
	Compra	500.00	3,300.00			1,400.00	1,650,000.00	-	5,314,285.71	3,795.92
	Compra	600.00	5,500.00			2,000.00	3,300,000.00	-	8,614,285.71	4,307.14
	Venta			500.00	4,307.14	1,500.00	-	2,153,571.43	6,460,714.29	4,307.14
	Compra			750.00	4,307.14	750.00	-	3,230,357.14	3,230,357.14	4,307.14
	Compra	200.00	4,000.00			950.00	800,000.00	-	4,030,357.14	4,242.48
				500.00	-	450.00				-
		3,050.00	20,800.00	2,100.00	16,757.14			8,844,642.86		

PEPS

Fecha	Concepto	Entradas		Salidas		Unidades				
		Unidades	Cto. Unitario	Unidades	Cto. Unitario	Existencias	Debe	Haber	Saldo	PEPS
	Compra	750.00	3,500.00			750.00	2,625,000.00	-	2,625,000.00	3,500.00
	Compra	1,000.00	4,500.00			1,750.00	4,500,000.00	-	7,125,000.00	4,500.00
	Venta			750.00	3,500.00	1,000.00	-	2,625,000.00	4,500,000.00	-
	Venta			100.00	4,500.00	900.00	-	450,000.00	4,050,000.00	-
	Compra	500.00	4,000.00			1,400.00	2,000,000.00	-	6,050,000.00	4,000.00
	Compra	600.00	5,500.00			2,000.00	3,300,000.00	-	9,350,000.00	5,500.00
	Venta			500.00	4,500.00	1,500.00	-	2,250,000.00	7,100,000.00	-
	Venta	Venta total 750 uds.		400.00	4,500.00	1,100.00	-	1,800,000.00	5,300,000.00	-
	Venta	400 a 4,500 y 350 a 4,000		350.00	4,000.00	750.00	-	1,400,000.00	3,900,000.00	-
	Compra	200.00	4,000.00			950.00	800,000.00	-	4,700,000.00	4,000.00
		Venta total: 500		150.00	4,000.00	800.00	-	600,000.00	4,100,000.00	-
		150 a 4,000 y 350 a 5,500		350.00	5,500.00	450.00	-	1,925,000.00	2,175,000.00	-
		2,850.00		2,100.00	21,000.00		13,225,000.00	11,050,000.00		

UEPS

Fecha	Concepto	Entradas		Salidas		Unidades				
		Unidades	Cto. Unitario	Unidades	Cto. Unitario	Existencias	Debe	Haber	Saldo	UEPS
	Compra	750.00	3,500.00			750.00	2,625,000.00	-	2,625,000.00	3,500.00
	Compra	1,000.00	4,500.00			1,750.00	4,500,000.00	-	7,125,000.00	4,500.00
	Venta			750.00	4,500.00	1,000.00	-	3,375,000.00	3,750,000.00	-
	Venta			100.00	4,500.00	900.00	-	450,000.00	3,300,000.00	-
	Compra	500.00	4,000.00		-	1,400.00	2,000,000.00	-	5,300,000.00	4,000.00
	Compra	600.00	5,500.00			2,000.00	3,300,000.00	-	8,600,000.00	5,500.00
	Venta			500.00	5,500.00	1,500.00	-	2,750,000.00	5,850,000.00	-
	Venta	Venta total de 750		100.00	5,500.00	1,400.00	-	550,000.00	5,300,000.00	-
	Venta			500.00	4,000.00	900.00	-	2,000,000.00	3,300,000.00	-
	Venta			150.00	4,500.00	750.00	-	675,000.00	2,625,000.00	-
	Compra	200.00	4,000.00			950.00	800,000.00	-	3,425,000.00	4,000.00
	Venta			200.00	4,000.00	750.00	-	800,000.00	2,625,000.00	-
	Venta			300.00	3,500.00	450.00	-	1,050,000.00	1,575,000.00	-
		3,050.00		2,100.00			13,225,000.00	11,650,000.00		

Primeras Entradas, Primeras Salidas-Registro Contable

PEPS

Almacén

1)	2,625,000.00	2,625,000.00	3)
2)	4,500,000.00	450,000.00	4)
5)	2,000,000.00	2,250,000.00	6)
8)	3,300,000.00	1,800,000.00	7)
10)	800,000.00	1,400,000.00	9)
		1,925,000.00	11)
		600,000.00	12)
		-	
	13,225,000.00	11,050,000.00	
	2,175,000.00		

Ventas

	3,150,000.00	3A)
	540,000.00	4A)
	2,700,000.00	6A)
	2,160,000.00	7A)
	2,310,000.00	9A)
	720,000.00	
	-	
-	11,580,000.00	

Costo de Ventas

3)	2,625,000.00	
4)	450,000.00	
6)	2,250,000.00	
7)	1,800,000.00	
9)	1,400,000.00	
11)	1,925,000.00	
12	600,000.00	
	11,050,000.00	-

Clientes

3A)	3,150,000.00	-
4A)	540,000.00	-
6A)	2,700,000.00	-
7A)	2,160,000.00	-
9A)	2,310,000.00	-
	720,000.00	-
	-	-
	11,580,000.00	-

Proveedores

-	2,625,000.00	1)
	4,500,000.00	2)
	2,000,000.00	5)
	3,300,000.00	8)
	800,000.00	
	-	
	-	
-	13,225,000.00	

Cargos	35,855,000.00
Abonos	35,855,000.00

Venta es igual al 20% más del costo de ventas

Últimas Entradas, Primeras Salidas-Registro Contable

UEPS

Almacén

1)	2,625,000.00	3,375,000.00	3)
2)	4,500,000.00	450,000.00	4)
5)	2,000,000.00	2,750,000.00	6)
8)	3,300,000.00	550,000.00	7)
9)	800,000.00	2,000,000.00	10)
		675,000.00	11)
		800,000.00	13)
		1,050,000.00	14)
		-	
	13,225,000.00	11,650,000.00	
	1,575,000.00		

Ventas

	4,050,000.00	3A)
	540,000.00	4A)
	3,300,000.00	6A)
	660,000.00	7A)
	2,400,000.00	10A)
	810,000.00	11A)
	960,000.00	13A)
	1,260,000.00	14A)
	-	
-	13,980,000.00	

Costos de Ventas

3)	3,375,000.00	
4)	450,000.00	
6)	2,750,000.00	
7)	550,000.00	
10)	2,000,000.00	
11)	675,000.00	
13)	800,000.00	
14)	1,050,000.00	
	11,650,000.00	
		-

Clientes

3A)	4,050,000.00	-
4A)	540,000.00	-
6A)	3,300,000.00	-
7A)	660,000.00	-
10A)	2,400,000.00	-
	810,000.00	-
	960,000.00	-
	1,260,000.00	-
	-	-
	13,980,000.00	-

Proveedores

-	2,625,000.00	1)
	4,500,000.00	2)
	2,000,000.00	5)
	3,300,000.00	8)
	800,000.00	9)
	-	
	-	
	-	
	-	
-	13,225,000.00	

Cargos	38,855,000.00
Abonos	38,855,000.00

Venta es igual al 20% más del costo de ventas

Precios Promedios-Registro Contable

Almacén			
1)	2,625,000.00	3,053,571.43	3)
2)	4,500,000.00	407,142.86	4)
5)	1,650,000.00	2,153,571.43	6)
8)	3,300,000.00	3,230,357.14	7)
10)	800,000.00	-	9)
	-	-	10)
	12,875,000.00	8,844,642.86	
	4,030,357.14		

Ventas			
		3,664,285.71	3A)
		488,571.43	4A)
		2,584,285.71	6A)
		3,876,428.57	7A)
		-	
		-	
	-	10,613,571.43	

Costo de Ventas			
3)	3,053,571.43		
4)	407,142.86		
6)	2,153,571.43		
7)	3,230,357.14		
	8,844,642.86	-	

Clientes			
3A)	3,664,285.71	-	
4A)	488,571.43	-	
6A)	2,584,285.71	-	
7A)	3,876,428.57	-	
0	-	-	
10A)	-	-	
		-	
	10,613,571.43	-	

Proveedores			
-		2,625,000.00	1)
		4,500,000.00	2)
		1,650,000.00	5)
		3,300,000.00	8)
		800,000.00	10)
		-	
	-	12,875,000.00	

Cargos	32,333,214.29
Abonos	32,333,214.29

Venta es igual al 20% más del Costo de Ventas

Comparativo de registros contables en los tres métodos

Precios Promedios Costo de Ventas	
3,053,571.43	
407,142.86	
2,153,571.43	
3,230,357.14	
-	
-	
8,844,642.86	-

PEPS Costo de Ventas	
2,625,000.00	
450,000.00	
2,250,000.00	
1,800,000.00	
1,400,000.00	
1,925,000.00	
600,000.00	
11,050,000.00	-

UEPS Costo de Ventas	
3,375,000.00	
450,000.00	
2,750,000.00	
550,000.00	
2,000,000.00	
675,000.00	
800,000.00	
1,050,000.00	
11,650,000.00	-