

Material Imprimible

Curso de Costos para la toma de decisiones en empresas

Módulo 1

Contenidos:

- Contabilidad de costos: objetivos y usos.
- Clasificación de los costos según su variabilidad y su naturaleza.
- Sistemas de costos.
- Métodos existentes de valuación.

Contabilidad de costos

La contabilidad de costos es un conjunto de técnicas y procedimientos, que sirve para medir y cuantificar los recursos necesarios para obtener un bien, que posteriormente genere un ingreso. Permite, además, contar con información necesaria para la toma de decisiones, que la contabilidad tradicional no brinda.

En algunos países es conocida como contabilidad analítica o gerencial. Su función es medir la eficacia y analizar los resultados de esta medición, buscando eficientizar el camino para obtener mayor rentabilidad.

En contraposición a la contabilidad de costos, la contabilidad financiera, también llamada tradicional o transaccional, se focaliza en el cumplimiento de requerimientos legales y fiscales. Es usada por muchos interesados, como pueden ser los accionistas, dueños, gerentes, proveedores, entes gubernamentales, bancos, inversores, entre otros. El objetivo es tomar algún tipo de decisión, pero no permite llegar a lo profundo de la operación de la empresa, como sí lo hace la contabilidad de costos.

Por lo tanto, la contabilidad financiera se ocupa por registrar transacciones, mientras que, la contabilidad de costos, se orienta a entender e identificar cuánto sale producir o comprar los productos que puede comercializar la empresa. De esta manera, se puede definir la política de precios y los ingresos de la compañía. Además, permite analizar las oportunidades de mejora en la rentabilidad, siempre partiendo de un análisis profundo de los costos.

Además, la contabilidad financiera tiene como finalidad elaborar estados financieros para agentes, básicamente, externos a la empresa, denominados stakeholders. Se orienta en transacciones y hechos de la empresa con el exterior, como es la relación con proveedores, sindicatos, bancos, gobierno y clientes.

En cambio, la contabilidad de costos tiene como objetivo brindar información gerencial que permita la toma de decisiones y evaluar los resultados obtenidos. Se focaliza en los hechos que afectan internamente a la empresa, analizando, por ejemplo, el consumo realizado en la producción de unidades.

A su vez, la contabilidad financiera también se orienta a la emisión de los estados contables de manera anual. De esta manera se puede cumplir con las normativas fiscales y legales, basándose en normas profesionales y en principios contables, generalmente aceptados. Este requisito de presentación de información podría ser trimestral, si fuese una empresa cotizante en los Mercados de Valores.

Mientras que la contabilidad de costos produce informes con la frecuencia que la dirección de la compañía los establezca. No está regulada por ninguna normativa, excepto los lineamientos establecidos internamente en la empresa. Está pensada y armada por y para la empresa, por lo que, seguramente, difiera entre las diferentes compañías. Esto sucede porque cada una focaliza en aspectos diferentes, en base a las necesidades establecidas por la Gerencia. Pretende, por ejemplo, analizar la rentabilidad de cada producto, de cada línea de negocios, de una orden, o de un cliente.

En resumen, la contabilidad financiera se utiliza, en general, para cumplir con requerimientos externos. Y la contabilidad analítica se orienta en proporcionar información relevante para la toma de decisiones, tan variadas como fijar un precio, tercerizar una línea de producción o una tarea administrativa, cerrar una locación, definir si es mejor comprar algo terminado o fabricarlo internamente, entre muchísimas otras.

Costos

Los costos son los insumos requeridos para producir un bien, brindar un servicio o desarrollar una actividad, sea administrativa, comercial u otra. Es decir, es el dinero utilizado en bienes y servicios para obtener nuevos bienes y servicios. Se mide en el uso de los recursos monetarios que son utilizados.

No son lo mismo que los gastos. Los gastos están relacionados a los recursos que son utilizados para poder complementar la gestión en la obtención de los ingresos de un período determinado. Pueden ser la distribución, comercialización o el almacén. Pero no están directamente relacionados a la producción de un producto. No se esperan ingresos posteriores sobre estos.

En cambio, los costos son las erogaciones necesarias para producir un bien o brindar un servicio y van a estar relacionados a los ingresos futuros de la empresa. Entonces, si bien en ambos casos, implican salida de fondos para la empresa, no deben ser usados indistintamente.

La contabilidad de costos se encarga, principalmente, del costeo de los productos. Esta tarea se realiza de distintas formas y mediante diferentes procesos, buscando el camino más representativo para cada empresa. Esto implica que no siempre el costo sea medido de igual forma y se obtenga el mismo costo, ya que dependerá los criterios que se definan para su evaluación.

Pero, lo importante es que esta herramienta no se queda sólo en el costo de los productos, sino que se ocupa de controlarlos. Verifica que estén alineados con las expectativas previas, ayuda a medir la rentabilidad, ya sea por producto, por línea o por responsabilidad. Y, finalmente, permite la toma de decisiones y el efecto de mejoras que correspondan para alcanzar los objetivos establecidos.

Para hacer estos análisis, y evaluar los costos, es fundamental no descuidar ciertos aspectos claves de la información y su manera de obtenerla. Siempre hay que tener presente la relación costo-beneficio. Esto sirve, no sólo para considerar cuál es el sacrificio para obtener la información que nos brinda la contabilidad de costos con relación al beneficio que nos genera contar con la misma, sino que también hay que considerar y evaluar si el costo de producir un producto, mantener una línea de producción, abrir un nuevo depósito, o canal de distribución, redundan en mayores beneficios a la empresa.

Además, el momento en el que se tiene la información brinda la oportunidad de contar con datos que ayuden a tomar decisiones. Tener información cuantitativa o cualitativa precisa de los costos de producción, luego de transcurridos 6 meses de haberse experimentado, no es útil ya que no nos permite adoptar ninguna decisión para mejorar esta situación.

El control de los costos está basado en el trabajo en equipo en todos los niveles. La identificación de desvíos, por parte de los participantes del proceso, permiten una

mejora de la cadena de valor de la empresa y ayudan a la gerencia a corregir el camino por donde la compañía transita.

Clasificación de costos

Hay dos criterios principales de clasificación de los costos:

- Según su variabilidad
- Según su naturaleza.

Comprender la variabilidad de los costos es entender cómo reaccionan ante distintas variaciones de volumen en la producción. Mientras que, analizarlos en base a su naturaleza, permite identificar áreas de responsabilidad con el fin de eficientizar los procesos.

En base al análisis de su comportamiento en la producción, según su variabilidad, es posible:

- Comprobar el impacto económico sobre cualquier modificación en los niveles de producción o de venta.
- Anticipar resultados de operaciones futuras.
- Verificar los gastos reales y compararlos con los previamente determinados.
- Conocer la composición y la contribución de cada producto.
- Y determinar el punto de equilibrio de una línea de producto.

Por lo tanto, este criterio se relaciona con el comportamiento que los costos asumen ante modificaciones de los volúmenes de producción en empresas que fabrican productos. En este caso, hay tres tipos de costos: los variables, los fijos y los semifijos.

Si bien el comportamiento es similar, sean empresas productivas, comercializadoras o prestadoras de servicios, hay ciertas particularidades. En los casos de las prestadoras de servicios, la línea entre fijos y variables dependerá de las circunstancias y momentos de cada compañía. Igualmente, esta clasificación de los costos es independiente de la actividad a la que se dedica la empresa.

La clasificación de los costos según su naturaleza reconoce el origen de los costos en base a la actividad que los genera, permitiendo que cada responsable de área pueda actuar sobre ellos.

Los tipos de costos son:

- Producción, o adquisición
- Comercialización
- Estructura
- Financieros e impositivos

Los costos de producción representan la integración de todos los gastos y recursos utilizados para obtener un producto o servicio. En una empresa productiva incluirían los costos de las materias primas, la mano de obra, los costos indirectos o asignables a la fabricación de ese producto, entre otros.

Los costos de comercialización, por su parte, están formados por todos los gastos y recursos utilizados para poder vender los productos o servicios, y hacerlos llegar al cliente. Se pueden encontrar los costos del departamento de ventas, como sueldos, oficinas, logística y distribución. Y, también, los gastos necesarios para realizar la venta como ser: fletes, regalías, comisiones e impuestos directos sobre la venta como los Ingresos Brutos.

Por otro lado, los costos de estructura están integrados por todos los gastos y recursos utilizados en la administración de la compañía. Permiten el normal funcionamiento de la empresa y sin ellos, ésta no podría operar. Se incluyen los gastos de los departamentos de Recursos Humanos, Administración, Finanzas, Sistemas, Asuntos Legales, Planeamiento, Calidad, Cobranzas y Seguridad.

Luego, los costos, o gastos financieros y de impuestos, merecen un tratamiento aparte. En general son analizados por fuera del resultado operativo de la empresa y no entran en las evaluaciones y comparaciones.

Hay otros conceptos de costos que forman parte del proceso de toma de decisiones que no son gastos contables, propiamente dichos, ni están en el día a día de una empresa. Tampoco son costos atribuibles a la gestión del ente. Pero, sin dudas, deben ser

analizados en cualquier oportunidad en la que sea necesario tomar una decisión o evaluar las alternativas disponibles que se presenten. Se trata de:

- Costo hundido
- Costo de oportunidad
- Costo financiero del capital de trabajo

Los costos hundidos son aquellos que ya fueron incurridos y no hay forma de recuperarlos, sea cual fuera la decisión que se tome. Esto se debe a que son independientes de cualquier alternativa elegida. No se puede hacer nada sobre ellos, y dejan de ser importantes para considerarlos, o no, en la evaluación o toma de una decisión empresarial porque no podemos modificarlos.

En cambio, el costo de oportunidad es aquel que se elimina por el hecho de elegir una alternativa en lugar de otra, considerando que los recursos son limitados, escasos o únicos. Es decir, que es aquel que se renuncia al tomar una decisión y no otra. Es la base para poder comparar las alternativas de negocio que se presentan.

Por último, el costo financiero del capital de trabajo, es el que se calcula mediante una tasa definida por la dirección financiera de la empresa. Permite entender el valor hipotético que tiene para la empresa mantener inmovilizado parte de su capital.

Sistemas de costos

Los sistemas de costos refieren a la técnica de registración y control de las erogaciones, o desembolsos necesarios, para la producción de bienes o servicios por parte de una empresa. Consiste, básicamente, en un conjunto de métodos y procedimientos que la ayudan a planificar, calcular y finalmente analizar los costos asociados a la producción con el fin de conocer y cuantificar los recursos utilizados y buscar una mayor eficiencia.

Los sistemas de costos buscan lograr información útil que permita eficientizar los procesos que forman parte de las actividades productivas. La idea es maximizar la producción a un costo menor, contar con datos, tendencias, consumos y buena información. Esto es clave para poder realizar un control férreo de la actividad, tomar las mejores decisiones y caminos alternativos.

Tanto la contabilidad de costos como los sistemas de costos tienen como objetivo:

- Costear la producción de una empresa
- Controlar los costos incurridos o a incurrir
- Medir la rentabilidad de la empresa
- Y tomar decisiones para, por ende, lograr eficiencia en los procesos

Costear nos brinda información muy útil, como puede ser identificar los costos asignados a cada producto o a una línea de producción o terminación. Cuánto es el consumo y el precio de la energía que se requiere para determinada actividad. Y a cuánto asciende el valor de los inventarios, materias primas y materiales.

Mientras que controlar los costos implica observar si estamos actuando de la manera prevista, cuánto debe costar un producto, cuál fue el costo final, si hubo ineficiencias en la operación, entre otros datos importantes que retroalimentan al proceso.

El tercer objetivo de un sistema de costos es el de medir la rentabilidad. Todas las empresas buscan generar ganancias. Entonces, identificar y evaluar claramente los productos y sus costos nos va a ayudar, posteriormente, a ver cuán rentable es una línea de producción, una locación, una orden o un servicio. Si bien una empresa puede ser rentable, puede suceder que determinados productos o líneas no lo sean, y sean subsidiados por otros, permaneciendo ocultos para la gerencia de la compañía.

El cuarto objetivo es ser útil para la toma de decisiones, ya que la información que nos brinda un sistema de costos nos va a permitir identificar problemas u oportunidades. Por ejemplo, decidir si es mejor comprar un producto terminado o producirlo internamente, cambiar un equipo obsoleto por uno más eficiente, cerrar una planta industrial o incorporar una nueva línea productiva.

Hay muchas maneras diferentes de valuar y luego analizar los costos de producción. Si bien los costos son únicos, pueden ser considerados y acumulados de distintas formas dependiendo de la actividad de la empresa.

Por esto, resulta fundamental poder tener la identificación y la cuantificación que mejor se adapte a las necesidades de control por parte de la gerencia. Es definido considerando las características de la empresa, su tamaño, sus recursos, sus tiempos de

fabricación y sus actividades y mediante la técnica de valuación más acorde a su realidad.

En cuanto al momento en que deben evaluarse los costos, hay que tener en cuenta que los costos pueden y, en muchos casos, deben evaluarse en todo momento. Es decir que este cálculo puede realizarse antes, durante o después de la producción. Esto dependerá de la utilidad que se quiera obtener de la evaluación de ellos, sea para tener información para fijar precios, para corregir desvíos o mejorar la eficiencia y productividad.

Según el momento en el que son calculados, y la forma en que se asignan los costos, los sistemas de costos pueden clasificarse en dos grandes grupos: los predeterminados y los históricos.

Los costos predeterminados son aquellos que se definen previamente a la realización de las actividades, o antes de iniciada la producción. En cambio, los costos históricos son los que se calculan durante o después de la producción. Se basan en la valoración de los hechos tal como sucedieron.

Además, los costos predeterminados incluyen los costos estándares y los estimados. En cambio, los históricos comprenden los costos por órdenes y los costos por proceso.

Los costos estimados son aquellos que se basan en la experiencia recolectada por la empresa a lo largo del tiempo. Pero no cuentan ni con un sustento ni con una base científica. El costo estimado indica lo que podría llegar a costar el producto, motivo por el cual, al final del período, se ajusta a costos reales. Entonces, su propósito principal es el de calcular los valores de costos que permitan anticipar, con cierto margen de seguridad, los precios de venta.

Como su objetivo es la fijación de los precios de ventas de los productos, se hace una estimación previa, la que carece de rigurosidad y precisión. Indican un valor aproximado del costo de un producto, pero son estimaciones poco precisas que se realizan a partir de promedios históricos. No requieren mucho análisis y se basan en experiencias adquiridas. Teniendo en cuenta los cuatro objetivos que debería cumplir un sistema de costos, esta técnica no aporta demasiado a satisfacer esas metas.

Por su parte, el costo estándar es el sistema más sofisticado y complejo, pero es el que más beneficios puede traer a una empresa industrial de alta producción. Si bien también son determinados previamente, cuentan con un sólido sustento y análisis, porque responden a mediciones de eficiencias de los insumos. Son derivadas de observaciones reiteradas y técnicamente efectuadas, con el objeto de lograr costos predeterminados que deberán ser cumplidos en el futuro. Tienen una base científica, desmenuzando cada proceso y costo asociado, analizando las distintas tareas que se realizan. Identifican, por ejemplo, las cantidades necesarias de insumos para lograr un producto, con cada costo asignado a éstos, buscando un alto nivel de eficiencia operativa.

El gran objetivo que tiene este sistema de costos estándar es definir cuánto debería costar un producto. Para ello se detallan cada uno de los conceptos necesarios de fabricación y que integran la producción del período, estableciendo un planeamiento previo de alta calidad y un posterior control para evaluar los desvíos. Al comparar ese “cuánto debería costar” determinado previamente con los costos reales, es posible identificar las variaciones incurridas, cuyo posterior análisis permitirá tomar acciones sobre las mismas.

Dentro del costo estándar hay otros dos grandes conceptos: el estándar físico y el estándar de precio.

El estándar físico, o también conocido como estándar de consumo, es el que define con precisión la cantidad de materias primas, insumos, energía y mano de obra que se requiere para la elaboración de un producto. Su unidad de medida puede ser entonces, kilos, unidades, litros, kilowatts, horas hombre y horas máquinas, entre muchos otros.

En cambio, el estándar de precio es el que nos brinda el costo unitario de cada uno de los insumos definidos en el estándar físico. Está definido en la unidad monetaria que haya establecido la empresa.

Por ejemplo, el estándar físico como el que define las materias primas que son necesarias para producir el bien A, que podrían ser 10 kilogramos de harina y 2 horas de mano de obra. El estándar de precio define el costo que se espera vaya a tener cada kilogramo de harina y cuál es el costo de la hora del personal.

Una vez establecidos los valores estándar, la compañía los va a mantener a lo largo de cierto período. En el proceso productivo, se van a originar consumos reales a precios reales, que pueden o no coincidir con los que se establecieron al inicio como estándares. Se pueden originar diferencias. Cualquier variación real sobre estos estándares establecidos va a originar desvíos que son llamados variaciones.

Estas variaciones van a ser de consumo, cuando la diferencia se origina en los estándares físicos. Por ejemplo, si para producir el bien A se necesitan 10 kilogramos de harina, pero en la producción del mes se utilizaron 11 kilos se trata de una variación al estándar físico establecido. El área de producción deberá justificar los motivos que originaron el mayor consumo de la harina, que pudo haberse producido por un defecto en la materia prima o por algún problema en la fabricación.

En cambio, si el estándar estableció que cada kilogramo de harina costaba 50 pesos, y al momento que la empresa lo adquirió tuvo que pagar un precio diferente, sea mayor o menor, esta diferencia es reconocida como variación precio. Corresponde asignarla a la gestión de compra y no a la gestión productiva.

Estas desviaciones no modifican el costo estándar, debiéndose analizar para determinar el origen y las responsabilidades de estas variaciones. Periódicamente, se analizan los costos estándar y, de corresponder, son ajustados para las producciones futuras.

Costos históricos

Los costos históricos son que se reconocen y se registran luego de que ocurran. Por lo tanto, se tiene información acerca de los mismos al momento de finalización del período de costos, o del proceso de producción bajo análisis. Es decir, primero se concretan los consumos y luego se determinan los costos en virtud de los insumos y gastos que realmente demandó la producción. Son mucho más sencillos de determinar que los costos predeterminados, pero brindan información que puede considerarse tardía para una empresa que debe tomar decisión. Ellos son reconocidos a su valor real, y su principal misión es fijar el precio de venta de un producto.

Sin embargo, una de las más importantes características que debe tener la información es su oportunidad. Es decir, contar con datos precisos en tiempo y forma, que nos permitan tomar decisiones. En este caso, la información brindada suele no ser oportuna para encauzar un proceso si no fluye como debiera.

De igual modo, son muy útiles para las empresas que recién comienzan en su operación, ya que no tienen antecedentes para poder presupuestar los costos. A medida que van aprendiendo, van mejorando los procesos y eficientizándolos, para luego poder implementar otro tipo de sistemas de costos. En resumen, primero se consumen los insumos, y posteriormente se determina el costo en base a los realmente utilizados.

Dentro de estos costos históricos hay dos subcategorías: los costos por órdenes de producción y los costos por procesos.

La gran diferencia entre ambos es el tamaño de la producción, es decir las unidades producidas. En el de órdenes de producción, éstas son escasas. Mientras que, en el de costos por procesos, el volumen de producción es significativo.

Mediante el sistema de costos por órdenes de producción, a cada pedido de fabricación se le imputan todos los costos originados por la misma y, en función de ellos, se valorizan unitariamente los productos incluidos en esa orden. Por lo tanto, se obtiene un costo por cada una de ellas, asignándole directamente las erogaciones que ha tenido.

Interesa, entonces, la acumulación de los costos para ese lote específico. Esto incluye todas las erogaciones asociadas, como mano de obra, costos indirectos, energía, materias primas y cualquier otro costo directamente asociado a la producción de esa orden. La forma de acumular estos costos es asignando una identificación específica a cada orden.

Un ejemplo puede ser una empresa que fabrica relojes de alta precisión, donde cada insumo es identificado y las especificaciones son particulares para cada orden emitida por el cliente. Cada reloj se convierte en una orden particular, totalmente diferente a las demás, con costos claramente asignables a cada uno de estos productos.

En el caso del costeo por procesos, se trata de aquel que valoriza los productos en función de su paso por cada uno de los departamentos, sectores o tareas, que

representan las diversas etapas o procesos que tiene un producto durante su fabricación.

En industrias de producción repetitiva e ininterrumpida, los costos son acumulados por proceso o departamentos, y, comúnmente, el acumulador de estas erogaciones son los centros de costos. En ellos se acumulan los distintos gastos de los diferentes procesos a los que son sometidos los materiales. Esta acumulación, luego, se promedia entre toda la producción que se realizó en el centro de costo o proceso específico.

Un centro de costos es una unidad que acumula y parcializa el costo total. Puede ser una máquina, un equipo, la actividad de un sector o algo que ayuda a identificar, en la empresa, el paso de la producción por esta etapa. Cada centro de costos es una tarea dentro del proceso, teniendo un input y un output determinado. Un ejemplo de este tipo de costeo por procesos, son las industrias automotrices que fabrican vehículos en serie, donde los productos poseen características muy similares.

Métodos de valuación de costos

Los métodos de valuación de costos nos permiten identificar la valuación a asignar a los inventarios de cada producto, de la manera más práctica y precisa posible. Su fundamento es cómo reconocer el movimiento de las unidades en la producción, ya sea al momento de la venta o en la identificación final de los inventarios.

Es un punto clave, ya que hay que saber, por ejemplo, qué valor asignarles a las materias primas que se incorporan al proceso productivo, o directamente a los productos terminados. En un país inflacionario, las empresas no compran sus materias primas o productos terminados al mismo precio permanentemente.

Si bien pueden existir innumerables técnicas, y dependerá su utilización del grado de sofisticación y precisión que se requiera y en qué economía se desenvuelva la empresa, los métodos más utilizados son cuatro. Cada empresa debe seleccionar el método de valuación que mejor se adapte a sus operaciones y necesidades de información. Además, muchas utilizan monedas fuertes para calcular sus costos y para aislarlos de los efectos de una fuerte devaluación o revaluación de su moneda local, y de los efectos

inflacionarios. De no ser así, los costos y los inventarios se verían distorsionados, dependiendo si los componentes del costo de producción son en pesos, como puede ser la mano de obra, o en otra moneda, como pueden ser los insumos requeridos en el proceso productivo.

Cada empresa tiene que seleccionar el mejor camino a utilizar, ya que de esta elección del método afectará:

- El costo del producto terminado
- Los valores de los inventarios de productos en proceso y de productos terminados
- El margen de contribución y el resultado final
- El impuesto a las ganancias que pagará la empresa al final del período

Los métodos utilizados con mayor frecuencia para la valuación de las materias primas y los productos terminados son:

- Primero Entrado Primero Salido (PEPS)
- Último Entrado Primero Salido (UEPS)
- Precio Promedio Ponderado (PPP)
- Identificación Específica de cada materia prima o producto terminado.

La fórmula que se aplica en el cálculo del Costo de Ventas es igual a existencia inicial + compras - menos existencia final. El valor de compras para todos estos métodos es el mismo, las diferencias se encuentran en la forma de valuar los inventarios.

Hay que tener en cuenta que, cuanto mayor sea la valuación del stock final, menor será el costo de la venta, generando más utilidad en la empresa para ese período.

Por ejemplo, una empresa denominada "A" se dedica a la distribución de productos terminados, que compra en el mercado, en las mismas condiciones que luego vende. "A" realiza las siguientes compras del único producto que distribuye:

- El 10 de enero, compra 1.000 unidades a un precio unitario de \$800, abonando un total de \$800.000.
- El 31 de marzo adquiere 500 unidades a \$850, dando así un total de \$425.000.
- El 10 de junio, recibe dos mil unidades por un valor de mil pesos cada una.

- El 20 de agosto compra 800 productos con un costo unitario de \$1.050 pesos.

El total de unidades adquiridas, a lo largo del período, fueron 4.300, por un valor total de \$4.065.000.

Las ventas que la empresa "A" realizó a lo largo del año fueron:

- El 23 de septiembre la empresa vendió 300 unidades a un valor unitario de \$1.000.
- El 30 de octubre realiza la enajenación de 800 unidades a ese mismo valor.
- El 8 de noviembre vende 1.500 unidades a \$1.000 cada una.
- El 20 de noviembre realiza la última venta del año, correspondiendo a 150 unidades, con un precio de \$1.100 pesos cada una.

Según el detalle, las ventas totales del año ascendieron a 2.750 unidades, generando un ingreso por ventas en la empresa "A" por \$2.765.000.

Valuación al cierre del ejercicio

Se pueden realizar varios análisis para la valuación al cierre del ejercicio. Uno de los métodos más utilizados por las empresas y aceptado, en general, por las normas contables es el conocido como PEPS (Primero Entrado, Primero Salido) o FIFO por sus siglas en inglés (First In, First Out).

Esta técnica supone que los primeros productos que ingresan al stock son los primeros que salen, ya sea para ser utilizados en la producción o para la venta final. Es decir, deja valuadas las existencias de materias primas o de productos terminados, al valor de las últimas compras. Afecta, por lo tanto, al costo de las mercaderías vendidas el valor de las primeras compras, por eso se lo llama Primero Entrado, Primero Salido. Se identifica el costo de las ventas, o de producción, en base a las primeras compras realizadas.

En economías inflacionarias, bajo este método, el costo de las mercaderías queda subvaluado, ya que reconoce como costo el valor de las compras que quizás hayamos realizado hace un año o más tiempo. Esto va a implicar mayor ganancia del período y,

por ende, mayor impuesto a las ganancias a pagar. Sin dudas habrá que realizar ajustes en estos valores para tener otros razonables y homogéneos, que no se encuentren distorsionados por efectos inflacionarios. Como contrapartida, los inventarios quedan valuados considerando los costos de las compras más recientes, esto hace que se acerquen más al valor de reposición que pueden tener si queremos adquirirlos ahora. De esta forma, el inventario tiene un valor mucho más actual.

Otro método es el conocido como UEPS (Último Entrado, Primero Salido), conocido también como LIFO por sus siglas en inglés (Last In, First Out). Esta técnica difiere de la anterior, en la forma de asignar las unidades al stock final y al costo de producción o de los productos terminados. La diferencia radica en que se asignan las primeras unidades compradas al inventario final y las últimas compradas son asignadas al costo del período.

En este caso, el costo de la producción, o de ventas, queda valuado al valor de las últimas compras, y por ende más alto. De esta manera, muestra un valor más realista del mismo, ya que se asemeja al que tienen si quisiéramos reponer los mismos. Pero los inventarios quedarán subvaluados, ya que se muestran a un precio bastante alejado de la realidad.

El valor que deberíamos ajustar por inflación, para considerar un valor más actual, es el de los inventarios. Es que puede suceder que éste quede integrado por compras antiguas que permanezcan en el inventario durante largos períodos de tiempo. Este método no es aceptado por las normas contables profesionales.

Luego tenemos el método PPP, es decir, el Precio Promedio Ponderado. Es un procedimiento muy sencillo, ya que se obtiene un precio promedio de las compras realizadas durante el período, relacionando el valor de compra en pesos u otra moneda con el número de unidades adquiridas. En base a esto, se obtiene un costo medio que deberá recalcularse por cada nueva compra.

Es decir, que determina un valor promedio sumando los valores existentes en el inventario con los valores de las nuevas compras. Luego, lo divide entre el número de unidades existentes en el inventario, incluyendo tanto los inicialmente existentes, como

los de la nueva compra. El precio promedio ponderado, así obtenido, se emplea para asignar costos a las unidades vendidas y a las existentes. Mientras no haya una nueva compra, el precio promedio permanece inalterable.

Si consideramos la cuestión inflacionaria, es un método bastante equitativo con la valuación del costo y los inventarios, ya que con cada compra se va ajustando este promedio y acercando mucho más al valor real, que contempla el efecto del cambio del poder adquisitivo.

Otro método alternativo de valuación es el de la identificación específica, aunque no es aplicable dado el trabajo que requiere identificar cada uno de los productos. Si bien es el más preciso, esta precisión hace que sea muy complejo de aplicar. Es muy útil para aquellas industrias que cuenten con productos muy costosos y que además requieran un trackeo de cada uno de estos artículos, sean estos lo que se han vendido o los que permanecen en stock. Se identifican los productos uno por uno, para tener un claro detalle de las unidades vendidas y las que permanecen en el inventario.

Es muy importante mencionar que, cualquier valuación del inventario, no puede superar el valor de reposición o su valor neto de realización. Si la valuación obtenida por alguno de los métodos supera estos valores, habrá que ajustarlos para llevarlos a esos valores comparativos.

En cuanto al costo de reposición, al cierre del ejercicio se debe considerar cuánto sale reponer esa unidad, basado en alguno de los siguientes elementos disponibles:

- Cotizaciones o listas de precios de proveedores.
- Costos reales de adquisición y producción.
- Cotizaciones que resulten de la oferta y la demanda en mercados públicos o privados, publicadas en boletines, periódicos o revistas. O bien considerar cuál es el precio de venta que podría realizar de sus bienes la compañía.

El objetivo de esta comparación es valuar los bienes a un valor que no supere los ingresos futuros que pudiese obtener la empresa, ni tampoco el costo que tiene reponer los mismos.

