



Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales

El rubro "Bienes de Cambio".

FERNANDO CASALS



Universidad
Católica de Cuyo
San Luis

1. Concepto de bienes de cambio.....	1
2. Cuentas representativas.....	1
3. Valuación al momento de la adquisición.....	2
4. Registros.....	3
4.1 Adquisición:	3
4.2 Devoluciones:.....	3
4.3 Mercaderías en tránsito:.....	4
4.4 Bonificaciones:.....	4
4.5 Actividades industriales:.....	4
4.6 Ventas de bienes de cambio:.....	8
4.7 Devoluciones de ventas:.....	8
4.8 Bonificaciones sobre ventas:.....	8
5. Sistemas de determinación del costo.....	8
5.1 Inventario permanente:.....	9
5.2 Inventario periódico:	10
5.3 Método de la ganancia bruta:.....	11
6. Métodos basados en el costo para valorar las salidas y existencias de bienes de cambio.....	12
6.1 Método p.e.p.s. (primero entrado, primero salido):.....	13
6.2 Método u.e.p.s. (último entrado, primero salido):.....	14
6.3. Método p.p.p. (precio promedio ponderado):.....	15
6.4 Método de la identificación específica:.....	16
7. Determinación del costo de ventas y valuación de existencia a valores corrientes.....	16
8. Control de stock. Inventario.....	18
9. Valuación al cierre.....	19
9.1 Criterio tradicional de valuación:.....	19
9.2 Criterio de valuación a valores corrientes:.....	19
9.3 Valuación según anexo a r.t. n. 6 de la f.a.c.p.c.e.:.....	20
10. Exposición.....	
20 Bibliografía.....	22

1. Concepto de bienes de cambio.

La Resolución Técnica N. 9 de la F.A.C.P.C.E. define a los Bienes de Cambio de la siguiente manera: "son los bienes destinados a la venta en el curso habitual de la actividad del ente, o que se encuentran en proceso de producción para dicha venta o que resultan generalmente consumidos en la producción de bienes o servicios que se destinan a la venta, así como los anticipos a proveedores por la compra de estos bienes".

De la conceptualización enunciada surge que los bienes de cambio serán todos aquellos cuyo destino final sea la venta en cumplimiento del objeto principal de la empresa.

Pero, como vemos, la empresa puede ser de tipo comercial, de producción o de servicio. En empresas de tipo comercial tendremos que los bienes son adquiridos para ser vendidos en el mismo estado, es decir que se trata de mercaderías de reventa. Por otro lado, en las empresas de producción industriales, los bienes de cambio van pasando por distintos estados, es decir, que en una empresa industrial tendremos la materia prima y los materiales y luego, una vez que entran en el proceso productivo se transformarán en Producción en Proceso, para que, al finalizar el mismo, lleguen a ser Productos Terminados que estarán disponibles para la venta.

En otras empresas de producción, como por ejemplo la actividad agropecuaria los Bienes de Cambio estarán representados por la hacienda, las semillas, etc.

Debemos tomar en consideración que para la Resolución Técnica N. 9 los anticipos que se hayan efectuado a proveedores con la finalidad de adquirir bienes de cambio, deben incluirse dentro de este rubro. Esto es así dado que ha primado una clasificación de tipo financiero por sobre la naturaleza de dichos anticipos.

Si bien, un anticipo a proveedores por naturaleza debería considerarse un crédito, financieramente un anticipo es menos líquido que un crédito y aún menos líquido que los otros bienes de cambio, dado que materialmente los bienes aún no se encuentran en poder de la empresa.

2. Cuentas representativas.

Como cuentas representativas de este rubro podemos mencionar entre otras:

- a) Mercaderías.
- b) Materia prima.
- c) Materiales.
- d) Productos en proceso.
- e) Productos terminados.
- f) Mercaderías en tránsito.

- g) Envases.
- h) Repuestos.
- i) Anticipos a proveedores para adquisición de mercaderías.

En la cuenta Mercaderías registraremos los movimientos relacionados con las mercaderías de reventa.

En Materia Prima incluiremos aquellos elementos indispensables que en forma directa entrarán en el proceso productivo para obtener el bien terminado.

En Materiales se registrarán todos aquellos suministros que se utilizan indirectamente en la producción.

En Productos en Proceso se irán activando las materias primas, materiales, la mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación que sean apropiables al proceso.

En Productos Terminados se deberá activar aquella producción en proceso que ha concluido el mismo y se encuentra en condiciones de ser vendida.

Mercaderías en tránsito incluirá el valor de las mercaderías que ha sido adquirida su propiedad pero que se encuentran transportándose hacia los depósitos de la empresa.

Envases: en esta cuenta se deberán activar todos aquellos envases que se venden en forma conjunta con el producto principal (sachets de leche, los tarros de hojalata en el caso de las conservas, etc.). Los envases que sean de tipo retornable no se incluirán dentro de este rubro.

En la cuenta Repuestos, en el caso de empresas industriales, se deberán activar los repuestos de maquinarias y herramientas de mantenimiento cuya duración sea corta. No deberán incluirse aquellos repuestos que son utilizados en reparaciones poco frecuentes o que son destinados al reemplazo como ser el caso de un motor de una determinada maquinaria, el cual deberá incluirse en el rubro Bienes de Uso.

En la cuenta Anticipos a Proveedores para adquisición de mercaderías deberán incluirse aquellos adelantos que se han efectuado a los proveedores y que se tomarán a cuenta del precio definitivo al momento de la compra.

3. Valuación al momento de la adquisición.

Los bienes de cambio adquiridos deben valuarse al precio de adquisición de contado, al cual se le deberá adicionar todos los gastos necesarios para la obtención de dicho bien (fletes, seguros, gastos de la función de compras, etc.) y se le deberán deducir aquellas bonificaciones que tengan origen en volúmenes de compra, características del producto adquirido o calidad del cliente.

En el caso que la propiedad del bien haya sido adquirida por donación, trueque o fusión se considera apropiado asignarles como valor de costo el valor corriente que ese bien tiene a la fecha de ingreso al patrimonio. Como se verá, la base que debe tomarse es el precio de adquisición al contado, es decir que si no fuera posible tomar conocimiento del precio de contado, éste deberá reemplazarse por el valor descontado que se deberá pagar en el futuro, considerando a tal efecto una tasa de interés semejante a aquella que habitualmente paga la empresa por la obtención de dinero (componentes financieros implícitos).

4. Registraciones.

4.1 Adquisición:

La adquisición de bienes de cambio puede efectuarse de distintas maneras. Esta adquisición puede ser: al contado y en efectivo, al contado con cheque de una cuenta corriente de la empresa, a crédito sin documentar, a crédito en forma documentada, endosando documentos de terceros en poder de la empresa, etc.

Cualquiera fuera la forma de adquisición, la cuenta a debitar será "Mercaderías" o "Compras" (según el sistema de determinación del costo que haya implementado la empresa). Mientras que la cuenta a acreditar dependerá de la forma en que se pacte la operación pudiendo ser la cuenta "Caja", "Banco Nación Cta. Cte.", "Documentos a pagar", "Proveedores", "Documentos endosados", etc.

En todos los casos deberá considerarse que el débito debe ser efectuado por el precio de contado y si la operación es pactada a crédito se debitará, además, la cuenta "Intereses negativos no devengados" ya sea que los componentes financieros sean explícitos en la operación o se encuentren en forma implícita.

4.2 Devoluciones:

Las devoluciones de compras implican la situación inversa a la compra, por lo que en el caso de efectuar una devolución de mercaderías que habían sido adquiridas a crédito y aún se encontraban impagas, deberemos debitar la cuenta "Proveedores" con crédito a la cuenta "Mercaderías".

Sin embargo si es intención de la empresa determinar en forma clara qué importe se devuelve de Mercaderías en cada período, podremos efectuar el crédito a la cuenta "Devoluciones de mercaderías adquiridas" (cuenta de movimiento).

Una vez que, al finalizar el período hemos utilizado el dato, deberemos debitar "Devoluciones de mercaderías adquiridas" con crédito a la cuenta "Mercaderías".

4.3 Mercaderías en tránsito:

Una operación bastante común en el comercio internacional es la adquisición de mercaderías con cláusula F.O.B., es decir que el comprador adquiere las mercaderías puestas a bordo en el buque, en puerto de origen y de allí en más corre con todos los riesgos y gastos.

Al adquirir la mercadería con cláusula F.O.B. y al ser embarcadas del puerto de origen debería registrarse un débito a "Mercaderías en tránsito" con crédito a la cuenta "Proveedores del exterior" por ejemplo.

Los gastos que se ocasionen en el traslado de esas mercaderías como seguros, fletes, etc. deben activarse en la cuenta "Mercaderías en tránsito".

Cuando dichas mercaderías ingresen al depósito de la empresa dejarán de ser en tránsito por lo cual deberemos transferir el saldo de la cuenta "Mercaderías en tránsito" a la cuenta "Mercaderías" debitando "Mercaderías" y acreditando "Mercaderías en tránsito".

4.4 Bonificaciones:

Respecto de las bonificaciones, que son quitas en el precio que se efectúan generalmente por volúmenes de compra, las mismas deben disminuir el costo de adquisición de los Bienes de Cambio.

Es así, que si una empresa alcanzó un determinado volumen de compra en el mes y recibe la nota de crédito correspondiente por la bonificación que le ha sido efectuada, deberá debitar por ejemplo la cuenta "Proveedores" (en caso que adeude la mercadería sin documentar) y acreditar la cuenta "Mercaderías".

Si la empresa desea conocer el dato de las bonificaciones recibidas en el período, podrá utilizar una cuenta de movimiento denominada "Bonificación sobre compras" por lo que el crédito se efectuará a esta cuenta. Al finalizar el período, el saldo de esta cuenta deberá volcarse a la cuenta "Mercaderías" mediante un asiento en el cual es debite "Bonificaciones sobre compras" y se acredite la cuenta "Mercaderías".

4.5 Actividades industriales:

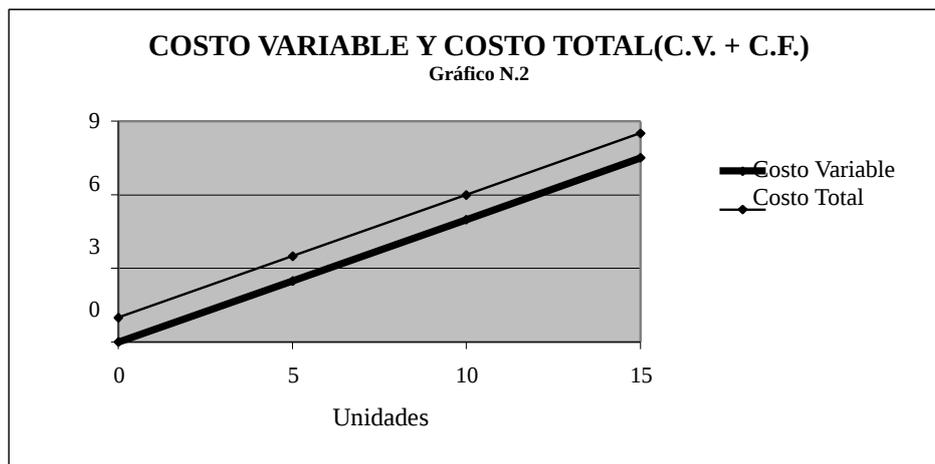
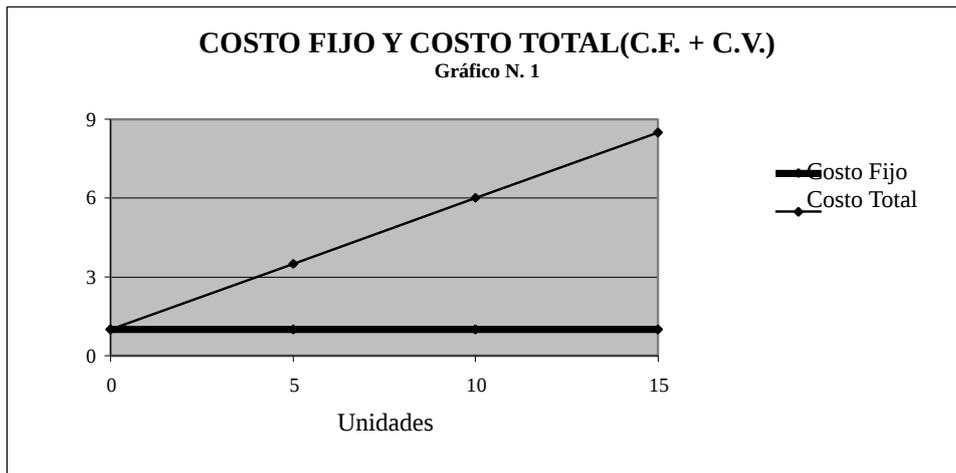
No se pretende aquí profundizar sobre el tema de costos en empresas industriales, pero si exponer algunos conceptos y mostrar en forma simple cual es la secuencia de registraciones, en el libro diario, que se producen en empresas industriales.

Una de las principales clasificaciones de costos industriales es:

1) Costos variables o directos: son aquellos que varían en función directa con la producción como por ejemplo la materia prima.

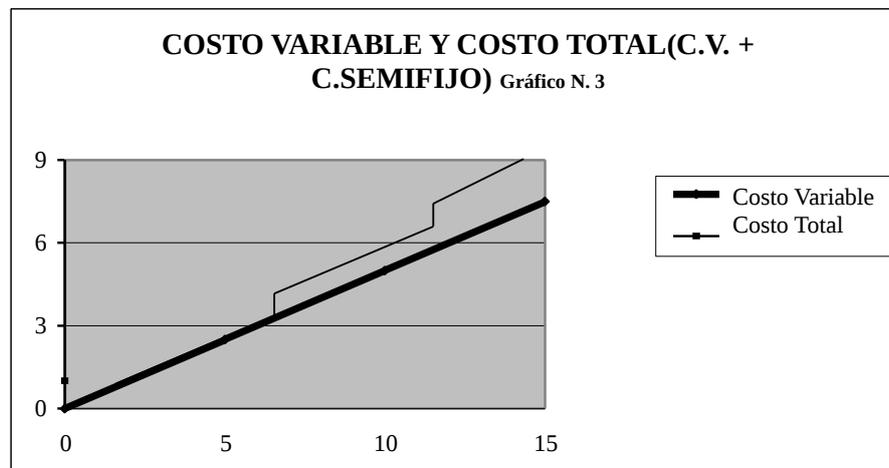
2) Costos fijos o indirectos: son aquellos en que incurre la empresa cualquiera sea la cantidad de bienes producidos, como son: el sueldo del sereno de la fábrica, alquiler de la fábrica, etc.

En los Gráficos 1 y 2 se observa el caso de una industria que para el único artículo que produce tiene un costo variable unitario de \$ 500 y un costo fijo total de \$ 1.000.



Tal como lo indica Enrique Fowler Newton no todos los costos son fijos o variables ya que algunos se comportan como fijos hasta alcanzar determinados volúmenes de producción, luego de los cuales deberán incrementarse y lo harán en forma de escalones en la medida que vayan alcanzando niveles superiores.

En el gráfico siguiente se indica cual sería la función del costo total en caso de que encontremos costos semifijos.



Existen en doctrina dos corrientes que se inclinan por la activación de:

Los costos directos únicamente, considerando gastos del ejercicio a los gastos indirectos de fabricación.

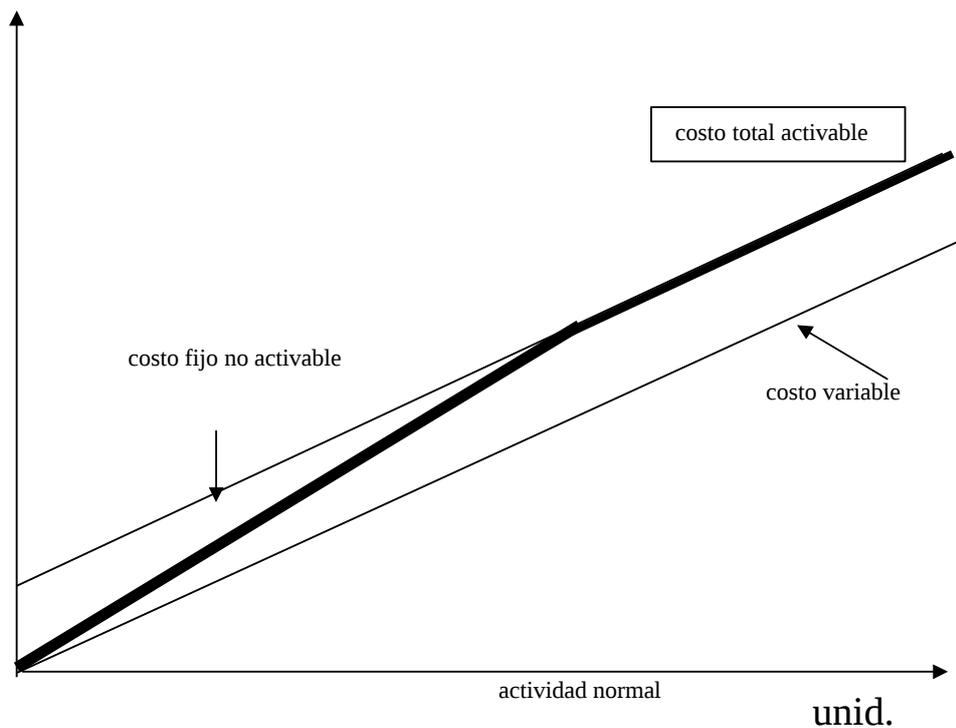
Los costos directos (materiales, materia prima, mano de obra directa) más gastos indirectos de fabricación apropiables, costeo que se denomina por absorción.

Esta última doctrina es la que tiene mayor consenso y es la posición que vienen sustentando las normas contables desde hace algún tiempo y que ha sido plasmada en el Informe N. 13 del C.E.C.yT..

Es así, que el costo de un bien producido estará dado por la suma de los costos directos necesarios para su producción, incluyendo una asignación de la porción de los costos indirectos de producción que pueden atribuírsele.

Los costos indirectos a distribuir no deben incluir aquellos que estén relacionados con la parte ociosa de la capacidad total de la planta normalmente utilizada, dado que éstos deberán imputarse al resultado del período.

En el siguiente gráfico se puede observar cómo se podrán prorratear los costos indirectos de fabricación en función de la parte utilizada de la capacidad normalmente empleada de la planta de producción.



Veamos ahora, una vez asumido por nuestra parte que el costeo que debe adoptarse es el por absorción, cómo es la secuencia de registraciones según los distintos estados en que se van transformando las materias primas, los materiales, etc. en el transcurso de la producción.

Cuando las materias primas y los materiales entran en el proceso productivo deberá efectuarse un débito a la cuenta "Producción en proceso" con el crédito respectivo a las cuentas "Materias primas" y "Materiales".

En el caso de la mano de obra directa la cuenta a debitar no será la cuenta de gastos "Sueldos y Jornales" sino que como esta erogación debe incidir en el costo de los bienes producidos, debitaremos "Producción en proceso" con crédito a las cuentas de pasivo que originan el devengamiento de los sueldos.

Respecto a los gastos indirectos de fabricación incurridos, éstos se irán registrando con débito a la cuenta "Gastos de fabricación" y crédito a la cuenta que corresponda según se hayan pagado o se adeuden.

Una vez que los gastos de fabricación han sido prorrateados, deberá activarse la parte correspondiente a la capacidad empleada de la planta en la cuenta "Producción en proceso", por lo cual se deberá registrar un débito en la cuenta "Producción en proceso" con crédito a la cuenta "Gastos de fabricación".

Terminado el proceso productivo y encontrándose ya los bienes en condiciones de ser vendidos, el saldo de la cuenta "Producción en proceso" deberá transferirse a la cuenta "Productos Terminados" debitando esta última y acreditando "Producción en proceso".

4.6 Ventas de Bienes de Cambio:

Las ventas de bienes de cambio pueden ser pactadas de acuerdo a distintas modalidades. Pueden ser ventas efectuadas al contado o a crédito, las cuales a su vez pueden ser documentadas o sin documentar.

La cuenta a debitar dependerá de la forma en que se haya instrumentado la operación, es decir, que podrá ser: "Caja", "Documentos a cobrar", "Deudores por Ventas", etc., mientras que la cuenta a acreditar será "Ventas" la cual podrá llevar algún aditamento si la información que se requiere es por distintas secciones o correspondientes a distintas sucursales o combinaciones de ambas, etc.

En todos los casos deberá considerarse que el crédito a la cuenta ventas debe ser efectuado por el precio de contado y si la operación se ha pactado a crédito se acreditará la cuenta "Intereses positivos no devengados" ya sea que los componentes financieros se encuentren explicitados en la operación o implícitos en ella.

Luego de esta registración debería procederse, con el fin de aparear los costos a los ingresos, a realizar el asiento de determinación del costo de venta, lo que no es siempre posible en este momento, ya que ello depende del sistema adoptado para la determinación del costo.

4.7 Devoluciones de ventas:

El caso de las devoluciones de ventas tiene un tratamiento opuesto a las devoluciones de compra. Una devolución de venta implica la operación contraria a la venta y si el importe aún no ha sido cobrado y se encuentra sin documentar, se deberá remitir una nota de crédito al cliente procediendo a registrarse un débito a la cuenta "Ventas" con un crédito en la cuenta "Deudores por Ventas".

También podría ser que la empresa requiera la información del total de devoluciones que efectúan los clientes en un período de tiempo, para lo cual tendremos la alternativa de utilizar la cuenta de movimiento "Devoluciones de Ventas" en lugar de la cuenta "Ventas"; su saldo tal como lo hemos visto anteriormente deberá transferirse al cierre del período a la cuenta "Ventas" debitando "Ventas" y acreditando "Devoluciones de Ventas".

4.8 Bonificaciones sobre Ventas:

El tratamiento de las bonificaciones sobre ventas es opuesto a lo ya visto en bonificaciones sobre compras y constituye una disminución en los montos de ventas del período.

Como ya hemos visto, el procedimiento de registraci3n puede ser con d3bito a la cuenta "Ventas" o a trav3s de la cuenta "Bonificaciones sobre ventas" que en definitiva deber3 detraerse de la cuenta "Ventas".

5. Sistemas de determinaci3n del costo.

Sea cual fuere el criterio para la valuaci3n de las existencias y de las salidas de mercaderías (costo hist3rico o valores corrientes), para la determinaci3n del costo de ventas pueden aplicarse distintos sistemas.

Los sistemas de determinaci3n de costo que vamos a considerar son los siguientes:

- 1) Inventario permanente.
- 2) Inventario peri3dico.
- 3) M3todo de la ganancia bruta.

5.1 Inventario Permanente:

El sistema de inventario permanente es aquel en el que por medio de fichas de stock o equipos de procesamiento de datos, se cuenta en forma permanente con el stock de mercaderías medido en unidades y en valores.

Implementando este sistema la empresa puede contar permanentemente con la informaci3n de cu3ntas unidades posee de cada art3culo, as3 como tambi3n cu3l es el valor asignado a esas unidades.

Mediante este sistema se debe abrir una ficha de stock para cada art3culo que comercialice la empresa, operando estas fichas como submayores, raz3n por la cual la suma de los saldos de estas fichas deber3 ser coincidente con el saldo de la cuenta "Mercaderías".

Este sistema que es bastante m3s costoso de implementar que los que veremos m3s adelante, trae aparejado como beneficio que adem3s de tener conocimiento permanente de las existencias en unidades y en valores, podemos proceder a determinar el costo de venta en el mismo momento en que 3sta se realiza.

Las cuentas que se utilizan en este esquema de registraci3n son b3sicamente Mercaderías, Ventas y Costo de Mercaderías Vendidas.

Reiteraremos que el valor de las mercaderías cuando ingresan al patrimonio debe ser siempre el valor de contado.

Por las compras se deberá debitar la cuenta "Mercaderías" con crédito a la cuenta respectiva según la forma en que se haya pactado la operación.

En las ventas se debitará la cuenta que corresponda según como se pactó la operación y se acreditará la cuenta "Ventas" (por su valor de contado), inmediatamente se recurrirá a las fichas de stock de las cuales surgirá cuánto es el costo de la mercadería que ha sido vendida (sacrificio económico realizado para obtener el ingreso por ventas). Una vez obtenido dicho valor, se realizará el asiento correspondiente debitando la cuenta "Costo de Mercaderías Vendidas" con crédito a la cuenta "Mercaderías".

En este sistema, cada vez que se adquieran mercaderías deberán registrarse las mismas en las fichas de stock al igual que las bajas producidas, ya sea por ventas u otros factores. De esta manera, el saldo de la cuenta "Mercaderías" estará indicando permanentemente cuánto es la existencia de mercaderías y al cierre del ejercicio no se deberá trabajar en la determinación del costo de ventas dado que el mismo se habrá ido registrando cada vez que se produjo una venta.

Lo único que quedaría para efectuar al cierre del período, serían las tareas de control (que deben ser permanentes) respecto a verificar todas las operaciones, que el inventario físico coincida con los saldos que tienen cada una de las fichas.

5.2 Inventario Periódico:

Este sistema es bastante utilizado por empresas pequeñas que no pueden acceder a un sistema de inventario permanente como consecuencia de su costo de implementación.

En este sistema, no se lleva inventario permanente, por lo cual cada vez que la empresa realiza una venta no es posible registrar el costo de la misma. Es así que el costo de las mercaderías vendidas se determina periódicamente, haciéndose necesario efectuar un inventario físico y una vez valuado el mismo aplicar la siguiente fórmula:

$$\textit{Existencia Inicial} + \textit{Compras del período} - \textit{Existencia Final} = \textit{Costo de Mercaderías Vendidas}$$

Como se podrá apreciar en esta fórmula, los dos primeros términos indican la mercadería que se tenía al inicio del período y la que se ha adquirido, por lo que si a esto le restamos la existencia al finalizar el período obtendremos el valor de la mercadería que ya no tenemos, de lo que se desprendería que la mercadería que ya no tenemos es la que hemos vendido.

Si se razona sobre este concepto, veremos que en este sistema se imputa como Costo de las Mercaderías Vendidas elementos que en realidad no son costos, dado que toda empresa suele tener mermas, roturas, robos, siniestros, etc. que si no son detectados en forma puntual serán computados como "Costo de Mercaderías Vendidas".

Una vez considerados los defectos del sistema, debemos evaluar la rentabilidad de la información que se obtiene, es decir, que el costo de obtenerla no supere el beneficio que la misma pueda suministrar.

Las registraciones que se efectúan tienen relación con la fórmula para la obtención del Costo de Mercaderías Vendidas.

Cada vez que la empresa realiza una venta, la misma se registrará igual que en el sistema de inventario permanente, pero la diferencia estará dada en que, implementado este sistema, no se podrá registrar el Costo de Mercaderías Vendidas en ese momento.

En el caso de compras, en lugar de debitar la cuenta "Mercaderías" se utilizará la cuenta de movimiento "Compras", la cual irá acumulando los importes de adquisiciones efectuadas en el período.

Al cierre del período se deberá determinar cuál es el costo de venta y los datos se obtendrán de los siguientes elementos:

Existencia inicial: del saldo de la cuenta Mercaderías que quedo cargado al inicio del período con la existencia final del periodo anterior.

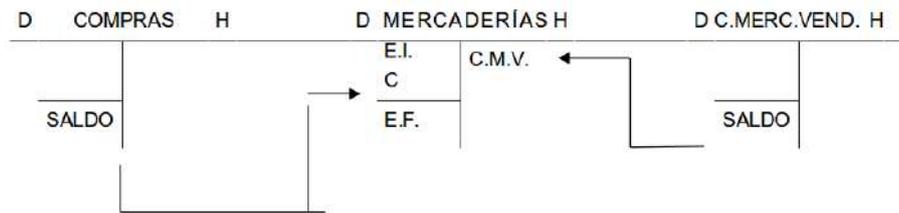
Compras: del saldo del mayor de la cuenta de movimiento Compras. Existencia final: del inventario físico valorizado.

Así, producido el cierre del período se deberá transferir, una vez utilizado, el saldo de la cuenta Compras a la cuenta Mercaderías mediante un débito a la cuenta "Mercaderías" con un crédito a la cuenta "Compras".

Seguidamente se deberá registrar el Costo de Mercaderías Vendidas del período con débito a la cuenta "Costo de Mercaderías Vendidas" y crédito a la cuenta "Mercaderías", por el importe que se obtenga como resultado de la aplicación de la fórmula.

De esta manera el saldo de la cuenta Mercaderías quedará valuado al valor de la existencia al cierre.

En el esquema de mayores de la cuenta Mercaderías, Compras v Costo de Mercaderías Vendidas que se exponen a continuación surge cual es la justificación de que el saldo de la cuenta Mercaderías al finalizar el período refleje la existencia final del mismo.



Como podrá observarse si en la fórmula de determinación del costo de ventas efectuamos cambio de miembros podemos decir que: $E.I. + C. - C.M.V. = E.F.$

Esto es precisamente lo que ha ocurrido en la cuenta Mercaderías; la misma tiene un débito correspondiente a la E.I., se ha registrado también en el debe el total de Compras y en el haber, es decir disminuyendo su saldo, se ha computado un valor idéntico al Costo de Mercaderías Vendidas; de esta manera el saldo de la cuenta Mercaderías tiene que estar reflejando el valor de la existencia final.

5.3 Método de la Ganancia Bruta:

Otro método que también puede ser utilizado para determinar el Costo de Mercaderías Vendidas es aquél basado en el margen de la ganancia bruta, que se aplica sobre el costo de adquisición para determinar el precio de venta. Si una empresa recarga un 25% sobre el precio de costo, por cada \$ 125 vendidos la empresa obtiene una ganancia bruta de \$ 25, es decir que por cada \$ 100 vendidos obtiene una ganancia bruta de \$ 20, por lo que si \$ 20 es ganancia bruta \$ 80 será el costo de venta.

Venta \$ 125 Ganancia Bruta \$ 25
Ventas \$ 100 ————— Ganancia Bruta $X = (100 \times 25) / 125 = \$ 20$ @ Costo de Venta \$ 80

El costo de venta estará dado entonces por el precio de venta multiplicado por 0,80.

Otra forma consistiría en valuar la existencia final a precio de venta y multiplicarla por 0,80, de esta forma obtendríamos la existencia final valuada a precio de costo. Una vez que contamos con el dato de la existencia final podremos aplicar la fórmula de: $E.I. + C - E.F. = C.M.V.$ del período.

Este método tiene algunas complicaciones, que entre otras son:

- a) Que las empresas no cuentan con un mismo margen de ganancia bruta para todos sus productos, por lo cual habría que efectuar un cálculo separado para cada tipo de producto, o en su defecto tratar de determinar un porcentaje de ganancia bruta que responda a un promedio ponderado.
- b) En economías inestables es muy normal que los porcentajes de ganancias brutas no sean uniformes a través del tiempo, lo cual traería aparejadas serias dificultades para considerar que los datos que surjan de este método sean confiables.
- c) Cuando se utiliza la fórmula para determinar el costo, como el costo surge a partir del dato del inventario físico valorizado podemos encontrar que han sido incluidos en el mismo conceptos extraños al costo de ventas.
- d) También es muy probable que ocurra, a partir de valuar la existencia final a precio de venta y tomando en consideración el porcentaje de ganancia bruta a esa época, que dentro del costo de ventas se incluyan resultados por tenencia.

6. Métodos basados en el costo para valuar las salidas y existencias de bienes de cambio.

Los métodos que se verán a continuación son aplicables a los casos en que se ha adoptado para valuar los bienes de cambio el criterio de costo histórico.

Algunos de estos métodos son utilizados para valuar la existencia final cuando el costo se determina a través de un inventario periódico, pero si se lleva inventario permanente además de ser la base para la valuación de la existencia final se constituye en la metodología para determinar los costos atribuibles a las unidades que han sido vendidas (en empresas comerciales, lo que es también aplicable para ir imputando los costos de las materias primas consumidas en el proceso productivo). Los métodos que analizaremos en los siguientes renglones son:

- a) P.E.P.S. (primero entrado, primero salido) o F.I.F.O.
- b) U.E.P.S. (último entrado, primero salido) o L.I.F.O.
- c) Precio Promedio Ponderado.
- d) Identificación específica.

Como hemos visto cuando la empresa lleva el sistema de inventario permanente se deben utilizar fichas de stock o sistema de procesamiento de datos, elementos de los cuales debe

surgir cuál es el costo de cada venta; pero para determinar cuál es el costo de cada venta hay que seguir alguna metodología y éstas precisamente son las que nos proponemos analizar.

6.1 Método P.E.P.S. (primero entrado, primero salido):

En este método se considera que las mercaderías que se venden (o entran en el proceso productivo) son las más antiguas.

Esto no significa que realmente se estén entregando las mercaderías más antiguas, sino que es la forma de asignar el valor del costo de la mercadería que se está vendiendo, es decir, es un método para imputar el costo.

Por aplicación de este método, las mercaderías que salen del patrimonio son las más antiguas, la existencia que posee la empresa quedará valuada al costo de las mercaderías más nuevas.

Quienes señalan que debe utilizarse este método indican que la forma de imputación sigue el flujo lógico de los bienes, dado que toda empresa por cuestiones de un eficiente manejo de stock se desprende primero de las mercaderías más antiguas.

Desarrollaremos a continuación un caso donde existe un solo artículo, el "A" donde todas las compras y ventas se efectúan al contado.

En el mismo se trabajará con la ficha de stock y el libro Diario.

Este mismo caso será utilizado para desarrollar el método U.E.P.S. y el método del P.P.P..

Los datos del caso son los siguientes:

1. Se adquieren 100 unidades del art. "A" a \$ 10 c/u.
2. Se adquieren 500 unidades del art. "A" a \$ 11 c/u.
3. Se venden 200 unidades del art. "A" a \$ 20 c/u.
4. Se adquieren 100 unidades del art. "A" a \$ 12 c/u.
5. Se adquieren 50 unidades del art. "A" a \$ 10 c/u.
6. Se venden 520 unidades del art. "A" a \$ 20 c/u.

F.	COMPROBANTE	UNIDADES			IMPORTES			1	2	3
		E	S	SALDO	D	H	SALDO			
1	F. N.....	100		100	1.000		1.000	100 X 10		
2	F. N.....	500		600	5.500		6.500	100 X 10	500 X 11	
3	F. N.....		200	400		2.100	4.400	400 X 11		
4	F. N.....	100		500	1.200		5.600	400 X 11	100 X 12	
5	F. N.....	50		550	500		6.100	400 X 11	100 X 12	50 X 10
6	F. N.....		520	30		5.800	300	30 X 10		

Mercaderías a caja	1.000	1.000
Mercaderías a caja	5.500	5.500
Caja a ventas	4.000	4.000
Costo de merc. vendidas a mercaderías	2.100	2.100
Mercaderías a caja	1.200	1.200
Mercaderías a caja	500	500
Caja a ventas	10.400	10.400
Costo de merc. vendidas a mercaderías	5.800	5.800

6.2 Método U.E.P.S. (último entrado, primero salido):

Este método consiste en determinar el costo de las mercaderías vendidas asignándoles el de las últimas entradas. De esta manera la existencia quedará valuada al costo de las mercaderías más antiguas.

Los que sustentan este método indican que las empresas trabajan con una existencia base y que la misma debe ser mantenida a su costo original; por otro lado, consideran que con este método obtienen una solución parcial a los efectos distorsionantes que causa la inflación sobre la contabilidad. Esto causaría un mayor acercamiento del costo a la realidad pero por otra parte estaríamos subvaluando la existencia final y para nada se estaría en importes medidos en moneda de cierre.

Sin embargo, este tipo de observaciones no tiene sentido dado que no es concebible una contabilidad que se exprese en moneda heterogénea.

Presentaremos a continuación el desarrollo del caso práctico con las referencias utilizadas cuando fue considerado el método P.E.P.S.

F.	COMPRO BANTE	UNIDADES			IMPORTES			1	2	3	4
		E	S	SALDO	D	H	SALDO				
1	F. N.....	100		100	1.000		1.000	100 x 10			
2	F. N.....	500		600	5.500		6.500	100 x 10	500 x 11		
3	F. N.....		200	400		2.200	4.300	100 x 10	300 x 11		
4	F. N.....	100		500	1.200		5.500	100 x 10	300 x 11	100 x 12	
5	F. N.....	50		550	500		6.000	100 x 10	300 x 11	100 x 12	50 x 10
6	F. N.....		520	30		5.700	300	30 x 10			

En este caso no se han efectuado los asientos del libro diario por considerarse innecesarios, dado que la única variación que tendrán con respecto a los efectuados en el caso anterior estará dada en el valor del costo de venta, como consecuencia de estar utilizando otro método de imputación para la determinación del mismo.

6.3. Método P.P.P. (precio promedio ponderado):

Este método consiste en asignar a la salida de mercaderías el costo promedio ponderado de las unidades en existencia.

Este se obtendrá de dividir el importe del saldo con el total de unidades en existencia.

Como se puede observar el Precio Promedio Ponderado deberá ser calculado cada vez que se produce una adquisición de mercaderías.

Este método es utilizado como consecuencia de que el cálculo del costo de venta es bastante más simple que los otros dos métodos ya analizados.

A continuación desarrollaremos la ficha de stock en base a las referencias dadas en el caso que venimos desarrollando.

F.	COMPRO BANTE	UNIDADES			IMPORTES			P.P.P.
		E	S	SALDO	D	H	SALDO	
1	F. N.....	100		100	1.000		1.000	10,00
2	F. N.....	500		600	5.500		6.500	10,83
3	F. N.....		200	400		2.166	4.334	10,84
4	F. N.....	100		500	1.200		5.534	11,07
5	F. N.....	50		550	500		6.034	10,97
6	F. N.....		520	30		5.704	330	11,00

6.4 Método de la Identificación Específica:

Como se ha podido advertir, en los otros métodos no se tiene en cuenta cuál es la unidad específica que se está enajenando sino, que cualquiera sea la unidad que se enajena nosotros consideraremos que el costo es el correspondiente a las más antiguas o a las más nuevas.

En este método se debe asignar a la salida de mercaderías el costo que realmente tuvo el bien que estamos vendiendo. Este método es poco utilizado por la complejidad de su implementación.

Como hay que identificar perfectamente el artículo que se vende, se suele recurrir a asignarle códigos que se pegan a los artículos en stock; este código estará formado por ejemplo por el valor del costo multiplicado por siete; cuando la empresa efectúe la venta, en la factura además de consignar el precio de venta multiplicado por la cantidad de unidades vendidas, deberá consignar el código del producto y en la copia que queda para la empresa asignar una columna para anotar el producto proveniente de multiplicar el código por las cantidades vendidas.

Así al final de la factura además de obtener el precio de venta podremos obtener el total de la otra columna que sin duda, si lo dividimos por siete nos estará dando el costo de los productos que hemos vendido.

Entonces para determinar el costo de un producto, se puede hacer multiplicándolo por cualquier número y luego aplicar la operación inversa, es decir la división o determinar el código por ejemplo dividido el costo por un número determinado y luego multiplicando la suma de los códigos por el mismo número.

Otros métodos son por ejemplo el H.I.F.O. que consiste en asignar al costo de mercaderías vendidas el importe del costo más alto, es decir, lo entrado más alto lo salido primero, o el N.I.F.O. que consiste en imputar al costo el valor que correspondería al costo de reposición (este método no corresponde ser aplicado si se sigue el criterio de valuación al costo, teniendo aplicación si el criterio de valuación fuera el de valores corrientes).

7. Determinación del costo de ventas y valuación de existencia a valores corrientes.

Todo lo visto hasta ahora ha sido enfocado tomando en consideración que el criterio de valuación es el de costo histórico, lo cual está de conformidad con lo establecido por los P.C.G.A. emanados de la VII Asamblea Nacional de Graduados de Ciencias Económicas de 1.969.

Actualmente este criterio va siendo dejado de lado y la doctrina en general apunta a la adopción del criterio de valuación a valores corrientes.

Con este criterio se pretende acercar la Contabilidad al concepto económico de riqueza y beneficio.

Podemos definir a un valor corriente como el valor de cotización actual en el mercado, siempre que éste reúna las condiciones de universalidad, frecuencia en las operaciones y facilidad de acceso. Este criterio deja de lado el tradicional principio de realización con lo cual además de reconocer los resultados transaccionales y por tenencia negativos (los que son reconocidos por el criterio de valuación al costo) también reconoce los resultados por tenencia positivos.

Los resultados por tenencia son generados por el mantenimiento de ciertos activos y pasivos y se producen como consecuencia de una variación en el precio de los mismos provocada por cuestiones de mercado. Debemos recordar que en el curso de Contabilidad I estamos considerando como supuesto una inflación igual a cero.

Si la empresa decidiera obtener la información de los resultados por tenencia producidos por los bienes de cambio (vendidos y en existencia) podría hacerlo en forma simple utilizando la siguiente fórmula:

$$R.T. = \sum VS + EF - (EI + \sum C)$$

R.T. = resultado por tenencia. EI = existencia inicial.

C = compras del período.

VS = valores corrientes de las salidas en el período (costos de venta a valores corrientes del momento de la venta).

EF = existencia final del período a valores corrientes.

Esta fórmula se fundamenta en que si a los bienes que la empresa ha vendido valuados a valores corrientes al momento de la venta, le sumamos la existencia final valuada a valores corrientes y a éste le restamos dos elementos, uno que está a valores de inicio del ejercicio y el otro a valores de entrada al patrimonio, sin duda que esto dará como resultado el producido por la tenencia de los bienes de cambio, tanto de los que han sido vendidos como de los que se encuentran en existencia.

Por otra parte, si a valores de costo: $EI + C - EF = \text{Costo de Ventas}$; entonces: $EI + C = CV + EF$, si el primer miembro se toma a valores de costo y el segundo a valores corrientes

seguramente la igualdad no se dará y por supuesto la diferencia estará dada por el resultado por tenencia.

Para poder llevar adelante el sistema propuesto, la determinación del costo de mercaderías vendidas debe practicarse cada vez que se realice una venta, por lo que para determinar el costo de ventas a valores corrientes podría utilizarse listas de precios de proveedores (de contado) o más sencillo aún y aceptando un razonable grado de desvío, la determinación de coeficientes para las distintas líneas de producto y para cada mes, que aplicado sobre los precios de venta nos estaría determinando el costo de reposición.

8. Control de stock. inventario.

El control de stock se refiere a la implementación de medidas para proteger los bienes de cambio y las registraciones de los mismos con el fin de evitar pérdidas por errores, descuidos o fraudes.

Para implementar un sistema de control de stock es necesario tener en cuenta algunas consideraciones que entre otras podemos enunciar:

- a) Departamentos separados de almacenamiento, despacho y contabilidad.
- b) Separación del manejo de mercaderías con el de la cobranza por ventas.
- c) Depósitos bajo llave designando una persona responsable.
- d) Preparación cuidadosa de las tareas de inventario.
- e) Registros de inventarios permanentes por lo menos en unidades.

Solo pueden detectarse con claridad faltantes, mermas o errores cuando se llevan registros de inventarios permanentes.

Inventario es el recuento o verificación realizado directamente de los elementos o componentes de los bienes de cambio en este caso.

Estos inventarios pueden clasificarse, según la oportunidad en que se realicen, en:

- a) Inventario de constitución.
- b) Inventario de ejercicio.
- c) Inventario de finalización o disolución.

y según el procedimiento contable para determinación del costo en:

- a) Inventario periódico.
- b) Inventario permanente.

Para su correcta confección requiere de ciertas técnicas donde sobresalen las siguientes:

- a) La supervisión y realización debe efectuarse por persona independiente de las que custodian y mantienen los registros de los bienes.
- b) El personal afectado debe instruirse por escrito.
- c) Se debe supervisar el cumplimiento de las instrucciones.
- d) Se deben utilizar tarjetas pre-numeradas.
- e) Se debe controlar la correlatividad numérica de las tarjetas.
- f) Se debe practicar dos veces el recuento por equipos diferentes.
- g) Se debe practicar pruebas de que se ha incluido todo.
- h) Se debe realizar perfectamente el corte.
- i) Se deben recontar las existencias en poder de terceros.

9. Valuación al cierre.

La valuación al cierre la consideraremos en base a:

- a) P.C.G.A. tradicionales.
- b) Valores corrientes.
- c) Normas contables vigentes.

9.1 Criterio tradicional de valuación:

Los P.C.G.A. tradicionales toman como criterio general para la valuación de bienes de cambio el valor de costo, o sea, el valor por el que el bien ingresa al patrimonio, el cual deberá ser reducido cuando el valor de plaza sea inferior al mismo, salvo que esta variación sea accidental o de un monto poco significativo.

Excepcionalmente y donde no se pueda establecer tradicionalmente el costo se podrán valuar considerando los precios de plaza.

Desde el punto de vista tradicional se considera costo de adquisición al precio de contado o precio financiado facturado menos los descuentos comerciales más todos aquellos gastos necesarios hasta poner las mercaderías en depósito.

Es de hacer notar que según los P.C.G.A. tradicionales de la 7ma. Asamblea Nacional de Graduados en Ciencias Económicas se activan los componentes financieros implícitos, lo cual con el tiempo se ha considerado erróneo procediéndose a su segregación.

En empresas industriales el costo que hay que tomar es en base al costeo integral o por absorción, es decir, tomando en consideración la materia prima más mano de obra más gastos indirectos de fabricación imputables al costo.

9.2 Criterio de valuación a valores corrientes:

En el criterio de valuación a valores corrientes, en general, se debe valorar al costo de reposición o reproducción a la fecha a que se refiere la valuación. Sólo en caso de dificultad o imposibilidad de obtener estos valores se admite valorar al costo original.

El valor determinado no podrá superar el valor neto de realización (diferencia entre precio de venta al contado y los costos adicionales directos que se generarán hasta su comercialización). Cuando se trata de bienes fungibles con mercado transparente y que pueden ser comercializados sin esfuerzos significativos de venta se valorarán al valor de realización en el mercado al que normalmente accede al ente.

Respecto a los bienes producidos o construidos con un proceso de producción o construcción que se prolongue en el tiempo y no requiera esfuerzo de comercialización, se valorarán al costo original más una

proporción de la ganancia atribuible a la operación total calculada razonablemente y en función del grado de avance de la producción o construcción (producciones o construcciones bajo un contrato), el valor así determinado no podrá superar el valor neto de realización.

Bajo este criterio se considera costo de adquisición al precio de contado del bien más los gastos necesarios para la adquisición y control de calidad.

Respecto a los bienes que están en proceso de industrialización o que ya han culminado el mismo, se debe valorar a los costos corrientes de sus insumos incluyendo la porción de los costos indirectos de producción atribuibles. Como vemos aquí también se adopta el costeo integral o por absorción pero en lugar de basarse en los elementos valuados al costo se toman valuados a valores corrientes.

9.3 Normas contables vigentes.:

Según R.T. 17:

en general: costo de reposición, sucesivamente costo histórico.

fungibles, con mercado transparente y comercializables sin esfuerzo de venta: v.n.r.

sobre los que se recibió anticipos que fijan precio que aseguran la ganancia: v.n.r.

en producción o construcción mediante un proceso prolongado y se hayan recibido anticipos que fijan precio + ganancia asegurada + capacidad de finalizar la obra: v.n.r. proporcionado al grado de avance y proceso de generación de resultado no se dan las características punto anterior: costo de reposición a igual grado de avance

10. Exposición.

los bienes de cambio deben exponerse de conformidad con lo establecido en las r.t. n. 8 y n. 9 de la f.a.c.p.c.e.

se deben ubicar en el estado de situación patrimonial clasificándolos en corriente y no corrientes, según se espere se conviertan en dinero o su equivalente en el plazo de un año computado desde la fecha de cierre del período a que se refieren los estados contables.

por otra parte tendrán intervención en el anexo de "resultados de las ventas por actividades". en información complementaria a los estados contables deberá efectuarse la descripción de la naturaleza de los activos que integran el rubro (ej. materias primas, producción en proceso, productos terminados, anticipos a proveedores de bienes de cambio). se deberá exponer el criterio y los métodos utilizados para la valuación de los bienes de cambio indicando si los mismos han sido aplicados uniformemente. además, deberá exponerse en la información complementaria si sobre estos bienes pesa algún gravamen y en caso que así sea, deberá hacerse referencia a las obligaciones que garantiza.

por último, deberán exponerse los hechos ocurridos entre el cierre del período y la fecha de aprobación de los estados contables por parte de los administradores del ente que no deban ser motivo de ajustes a los estados contables pero que afecten o puedan afectar significativamente la situación patrimonial del ente, su rentabilidad o la evolución del capital corriente (p.ej. que a los dos meses de cierre del ejercicio se haya cerrado la importación de alguna materia prima importante o se haya perdido el stock como consecuencia de una inundación, etc.).

octubre de 1.988 (actualizado a diciembre de 2007)