

PEPS; Método de valuación de inventarios

Existen dos sistemas de inventarios: El sistema periódico y el sistema permanente. Cuando la empresa utiliza el sistema permanente, debe recurrir a diferentes métodos de valuación de inventarios, entre los que tenemos el Método Peps, Método Ueps, Método del promedio ponderado y Método retail, siendo estos los mas utilizados y mas desarrollados.

Método de primeras en entrar primeras en salir (PEPS).

Este método consiste básicamente en darle salida del inventario a aquellos productos que se adquirieron primero, por lo que en los inventarios quedarán aquellos productos comprados más recientemente.

En cualquiera de los métodos las compras no tienen gran importancia, puesto que estas ingresan al inventario por el valor de compra y no requiere procedimiento especial alguno.

En el caso de existir devoluciones de compras, esta se hace por el valor que se compro al momento de la operación, es decir se la de salida del inventario por el valor pagado en la compra.

Si lo que se devuelve es un producto vendido a un cliente, este se ingresa al inventario nuevamente por el valor en que se vendió, pues se supone que cuando se hizo la venta, esos productos se les asigno un costo de salida según el método de valuación de inventarios manejado por la empresa.

Ejemplo: (Tomado de la Universidad de la salle)

Con los siguientes datos, tomados de los libros de contabilidad, calcule el valor de los inventarios:

- El 2 de enero de 2001 había en existencia 1.000 unidades, cuyo costo unitario era de \$10.00.
- El 3 de enero compra 500 unidades a un costo unitario de \$12.00.
- El 4 de enero vende 1.100 unidades a un precio unitario de \$20.00
- El 15 de enero compra 600 unidades a un costo unitario de \$15.00.
- El 28 de enero compra 500 unidades a un costo unitario de \$18.00.

• El 31 de enero vende 1.200 unidades a un precio unitario de \$22.00.

Solución.

La información anterior se registra en la tarjeta de control (Kardex) de la siguiente manera:

Fecha	Concepto	Entradas			Salidas			Saldo		
		Q	V	VT	Q	V	VT	Q	V	VT
01-01	Saldo inicial							1.000	\$10	\$10.000
03-01	Compras	500	\$12	\$6.000				500	12	6.000
04-01	Venta				1.000	\$10	\$10.000			
					100	12	1.200	400	12	4.800
15-01	Compras	600	15	9.000				600	15	9.000
28-01	Compras	500	18	9.000				500	18	9.000
31-01	Ventas				400	12	4.800			
					600	15	9.000			
					200	18	3.600	300	18	5.400

El procedimiento es el siguiente: se coloca el saldo inicial, que es de 1.000 unidades a \$10.00 cada una. El 3 de enero se efectúa una compra de 500 unidades a \$12.00 cada una. Esta información se coloca en la columna de entradas y se pasa a la columna de saldo. El 4 de enero se realiza una

venta de 1.100 unidades. Entonces las primeras que entraron son las del inventario, que fueron 1.000 unidades a \$10.00 cada una. Como estas unidades no alcanzan, se toman 100 unidades de las compradas el 3 de enero, a un costo de \$12.00 cada una, completándose el total de unidades vendidas y quedando 400 unidades valorizadas al último costo, que es de \$12.00. Esta acción se repite cada vez que hay una venta.

Al realizar todas las transacciones, en el inventario quedan 300 unidades a un costo de \$18.00 para un total de \$5.400.00. El costo de ventas es la sumatoria de las salidas del período, las cuales ascendieron a \$ 28.600.00

Nótese, que cada vez que se realiza una venta, en el saldo antes de la venta se coloca una raya simple para separar la situación anterior de la nueva.

Al utilizar este método de valuación de inventarios, se da un efecto sobre los resultados financieros de la empresa, tanto por el monto del costo de las ventas como por el valor del inventario final. Bien sabemos que al sacar las unidades que se compraron primero, significa que en el inventario final quedan las últimas unidades compradas, y estas unidades por lo general se adquirieron a un mayor costo. Ahora el costo de venta al ser determinado sacando las primeras unidades compradas, que por lo general fueron mas económicas, se tiene un costo de venta relativamente mas bajo, lo que significa que tendrá menor efecto sobre la utilidad, resultando como consecuencia que esta sea mas elevada que si se utilizaran otros métodos de valuación de inventarios.

Como se puede ver en forma general, este método hace que la utilidad sea menor y que el Balance general se sobrevalore un poco al contener un inventario final de mercancías un tanto mas costoso. Igualmente se afecta el Estado de resultados, en la medida en que se incorpora un menor costo de venta producto de costear con las primeras unidades de materias primas compradas.

UEPS; Método de valuación de inventarios

Existen dos sistemas de inventarios: El sistema periódico y el sistema permanente. Cuando la empresa utiliza el sistema permanente, debe recurrir a diferentes métodos de valuación de inventarios, entre los que tenemos el Método Peps, Método Ueps, Método del promedio ponderado y Método retail, siendo estos los mas utilizados y mas desarrollados.

Método de últimas en entrar primeras en salir (UEPS).

En este método lo que se hace es darle salida a los productos que se compraron recientemente, con el objetivo de que en el inventario final queden aquellos productos que se compraron de primero.

Este es un método muy útil cuando los precios de los productos aumentan constantemente, cosa que es muy común en los países con tendencias inflacionarias.

El tratamiento que se le da a las devoluciones en compras es el mismo que se le da en el método PEPS, es decir que se le da salida del inventario por el valor de adquisición, esto debido a que como es apenas lógico, el producto se devuelve por el valor que se pago a la hora de adquirirlo. Debemos recordar además que los diferentes métodos de valuación tienen validez para costear las ventas o salidas, ya que las compras ya tienen un costo identificado que es el valor pagado por ellas.

En el caso de la devolución en ventas, estas ingresan nuevamente al inventario por el valor o costo con que salieron al momento de hacer la venta.

Ejemplo: (Tomado de la Universidad de la Salle)

Con los siguientes datos, tomados de los libros de contabilidad, calcule el valor de los inventarios:

- El 2 de enero de 2001 había en existencia 1.000 unidades, cuyo costo unitario era de \$10.00.
- El 3 de enero compra 500 unidades a un costo unitario de \$12.00.
- El 4 de enero vende 1.100 unidades a un precio unitario de \$20.00
- El 15 de enero compra 600 unidades a un costo unitario de \$15.00.
- El 28 de enero compra 500 unidades a un costo unitario de \$18.00.
- El 31 de enero vende 1.200 unidades a un precio unitario de \$22.00.

Solución.

La información anterior se registra en la tarjeta de control (Kardex) de la siguiente manera:

Fecha	Concepto	Entradas			Salidas			Saldo		
		Q	VU	VT	Q	VU	VT	Q	VU	VT
01-01	Saldo inicial							1.000	\$10	\$10.000
03-01	Compras	500	\$12	\$6.000				500	12	6.000
04-01	Venta				500	\$12	\$6.000			
					600	10	6.000	400	10	4.000
15-01	Compras	600	15	9.000				600	15	9.000
28-01	Compras	500	18	9.000				500	18	9.000
31-01	Ventas				500	18	9.000			
					600	15	9.000			
					100	10	1.000	300	10	3.000

El procedimiento es el siguiente: se coloca el saldo inicial, que es de 1.000 unidades a \$10.00 cada una. El 3 de enero se efectúa una compra de 500 unidades a \$12.00 cada una. Esta información se coloca en la columna de entradas y se pasa a la columna de saldo. El 4 de enero se realiza una venta de 1.100 unidades. Entonces las últimas que entraron son las de la primera compra el 3 de enero, que fueron 500 unidades a \$12.00 cada una. Como estas unidades no alcanzan, se toman

600 unidades que están en el inventario inicial, a un costo de \$10.00 cada una, completándose el total de unidades vendidas, quedando 400 unidades valorizadas al primer costo, que es de \$10.00. Esta acción se repite cada vez que hay una venta.

Al realizar todas las transacciones, en el inventario quedan 300 unidades a un costo de \$10.00 para un total de \$3.000.00. El costo de ventas es la sumatoria de las salidas del período, las cuales ascendieron a \$ 28.600.00

Nótese, que cada vez que se realiza una venta, en el saldo antes de la venta se coloca una raya simple para separar la situación anterior de la nueva.

Financieramente la utilización de este método, implica un mayor valor del costo de venta debido a que es determinado con base a las últimas unidades adquiridas que por lo general son mas costosas; igualmente al costear con base a las ultimas unidades compradas, significa que en el inventario final quedan las primeras unidades que en la mayoría de los casos son mas económicas, lo que conlleva a que sea de un menor valor.

En conclusión se puede decir que este método es utilizado por empresas en países don la inflación es alta, con el objetivo de reconocer tales incrementos en el Estado de resultados, ya que con el UEPS la utilidad resulta menor al tener unos costos de ventas mas elevados, y otro efecto se ve en el Balance general al estar un tanto subvalorado por tener el inventario final con precios antiguos.