

Tema 5: Valoración y Control de Existencias.

1.- INTRODUCCIÓN.....	1
1.1.- APROXIMACIÓN CONCEPTUAL Y RELEVANCIA DEL CONCEPTO EN LA EMPRESA.....	1
1.2.- LA FUNCIÓN DE APROVISIONAMIENTOS Y COSTES ASOCIADOS.....	1
2.- CLASIFICACIÓN DE LOS DIFERENTES TIPOS DE EXISTENCIAS Y PROBLEMÁTICA RELACIONADA CON LAS MISMAS SOBRE SU CONSIDERACIÓN O NO COMO BIENES INVENTARIABLES.....	2
3.- DETERMINACIÓN DEL VALOR DE ENTRADA DE LAS EXISTENCIAS EN ALMACÉN..	4
3.1.- INTRODUCCIÓN.....	4
3.2.- COSTE DE COMPRA, PRECIO NETO DE FACTURA O IMPORTE NETO DE LA FACTURA.....	4
3.3.- COSTES DE ADQUISICIÓN Y PRINCIPALES ICOTERMS.....	5
3.3.1.- <i>Los costes de adquisición y su tratamiento.</i>	5
3.3.2.- <i>Principales Icoterms.</i>	5
3.4.- COSTES DE ALMACENAMIENTO O DE POSESIÓN.....	6
4.- DETERMINACIÓN DEL VALOR DE SALIDA DE LAS EXISTENCIAS EN ALMACÉN.....	7
4.1.- MÉTODOS DE VALORACIÓN DE LAS SALIDAS. LIFO, FIFO, PMP Y OTROS.....	7
4.2.- LAS DIFERENCIAS DE INVENTARIO (ROTURAS, MERMAS ROBOS, ETC). DESECHOS, DESPERDICIOS Y RESIDUOS.....	7
4.3.- APLICACIÓN PRÁCTICA.....	7

1.- Introducción.

Jose Ignacio González Gómez

1.1.- Aproximación conceptual y relevancia del concepto en la empresa.

De forma genérica podemos definir las existencias como aquellos bienes que posee la empresa para su comercialización o transformación. No obstante y como tendremos oportunidad de estudiar posteriormente este concepto incluye otros tipos de bienes pero la verdadera dimensión o relevancia del concepto se alcanza con aquellos capitales destinados a la comercialización y transformación.

La relevancia de este concepto alcanza su máxima dimensión en las empresas comerciales donde tiene un importante peso en la inversión global de la empresa. Pero también en las empresas industriales y en especial respecto a las existencias destinadas a la transformación adquieren también una relevancia de primer orden.

La importancia de su correcta valoración, control y gestión radica en el hecho de que es un componente fundamental en la determinación del beneficio o pérdida de la empresa e incide en la determinación del balance de la empresa.

1.2.- La función de aprovisionamientos y costes asociados.

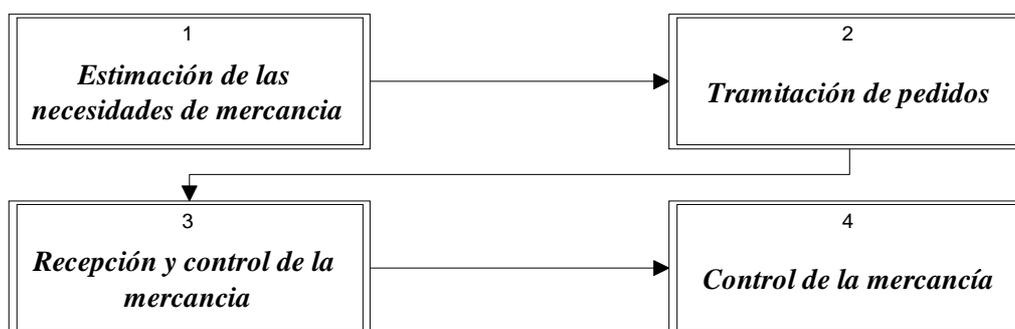
La función de almacenamiento abarca desde la entrada en almacén de los materiales hasta su entrega a los servicios que los van a utilizar para su transformación o venta. Desde este punto de vista podemos señalar como principales razones que impone el almacenamiento, entre otras :

- a) Variaciones estacionales de los precios.
- b) Rebajas en las compras en función del volumen adquirido.
- c) Incertidumbre tanto de la demanda de los productos que vende como del plazo de aprovisionamiento de los productos que compra, etc..

Se suele hacer referencia a la función de aprovisionamientos como el conjunto de operaciones que se realizan para abastecer a la empresa de los materiales necesarios para la realización del proceso productivo, siendo básicamente sus funciones :

- 1) Estimación de las necesidades de materiales para cada periodo.
- 2) Tramitación de los pedidos.
- 3) Recepción y Control de la calidad de los materiales.
- 4) Control de materiales.

La Función de Aprovisionamientos



2.- Clasificación de los diferentes tipos de existencias y problemática relacionada con las mismas sobre su consideración o no como bienes inventariables.

El concepto de existencia viene perfectamente definido en el Plan General de Contabilidad Español en el cual se trata de forma clara y concisa las mismas. Así y según el citado plan nos podemos encontrar con las siguientes agrupaciones:

<p>A) Elementos de Compra-Venta</p>	<p>Son aquellas existencias que la empresa compra en el exterior y que se se destinan a la venta sin ser sometidas a ninguna clase de elaboración. Las cuentas que recogen este tipo de elementos y su definición son:</p>
<p><i>30.- Comerciales.</i></p>	<p>Elementos adquiridos por la empresa y destinadas a la venta sin transformación.</p>
<p><i>326.- Embalajes.</i></p>	<p>Cubiertas o envolturas, generalmente irrecuperables, destinadas a resaguardar productos o mercaderías que han de transportarse.</p>
<p><i>327.- Envases.</i></p>	<p>Recipientes o vasijas, normalmente destinados a la venta juntamente con el producto que contienen. Si los embalajes y envases son objeto de venta sin diferenciación en cuanto importe respecto al producto, podrían incluirse dentro de la cuenta 320, Elementos y Conjuntos incorporables.</p>
<p><u>B) Elementos de Consumo</u></p>	<p>Se trata de las existencias que adquiere la empresa para ser consumidas, y sin que entre a formar parte del producto que se elabora. Para ser incluidas en las cuentas que señalaremos a continuación, estos materiales han de cumplir dos requisitos:</p>
<p><i>321.- Combustibles.</i></p>	<p>a) Que sean susceptibles de almacenamiento; en caso contrario se considerarían gastos y como tal se contabilizarían en el grupo 6.</p>
<p><i>322.- Repuestos.</i></p>	<p>b) Que no se considere inmovilizado para lo cual su ciclo de almacenamiento no ha de ser superior al periodo económico.</p>
<p><i>321.- Combustibles.</i></p>	<p>Materias energéticas susceptibles de almacenamiento. La compra de este material se cargará en la cuenta 602. (hemos de recordar que si no tuviera la cualidad de almacenar, se cargaría en la cuenta 628, Suministros.</p>
<p><i>322.- Repuestos.</i></p>	<p>Piezas destinadas a ser montadas en instalaciones, equipos o máquinas en sustitución de otras semejantes. Se incluirán en esta</p>

cuenta las que tengan un ciclo de almacenamiento inferior a un año. Si el ciclo de almacenamiento fuera superior a un año, se considerarán inmovilizado y figurara en la cuenta 229, Otro Inmovilizado Material. Si no tiene la cualidad de almacenable se cargarán en la cuenta 622, Reparaciones y Conservación.

325.- Materiales Diversos.

Otros Materiales de Consumo que no han de incorporarse al producto fabricado. Esta claro que aquí se encuadrarán otros materiales de consumo de carácter almacenable que no tengan cabida en el resto de cuentas de este tipo.

325.- Material de Oficina.

El destinado a la finalidad que indica su denominación, salvo que la empresa opte por considerar que el material de oficina adquirido durante el ejercicio es objeto de consumo del mismo. En este caso la contabilización se realizaría en la cuenta 629, Otros Servicios.

C) Elementos Componentes. Ya sea como materia base sobre la que actuar o como componente a añadir en una de las fases del proceso, todas estas existencias formarán parte del producto final obtenido de la explotación. Las cuentas y definiciones de este tipo de materiales son las siguientes:

31.- Materias Primas.

Las que, mediante elaboración o transformación, se destinan a formar parte de los productos fabricados. La cuanta para la contabilización de la adquisición de este tipo de materiales es la 601. Compras de Materias Primas.

320.- Elementos y Conjuntos Incorporables.

Los fabricados normalmente fuera de la empresa y adquiridos por esta para incorporarlos a su producción sin someterlos a transformación. Las compras de este tipo de materiales se contabilizarán en la cuenta 602, Compras de otros aprovisionamientos, o en la 607, Trabajos realizados por otras empresas, según el caso.

D) Elementos Producto. Se trata de todos aquellos materiales obtenidos del proceso productivo desarrollado por la empresa, incluyendo en esta definición tanto los productos finales objeto de venta como los derivados de la fabricación principal. Las cuentas y definiciones de esta clase de materiales son los siguientes:

33.- Productos en Curso.

Los que se encuentran en fase de formación o transformación en un centro de actividad al cierre del ejercicio y que no deben registrarse en las cuentas de productos semiterminados, subproductos, residuos y materiales recuperados.

34.- Productos Semitermin.

Los fabricados por la empresa y no destinados normalmente a su venta hasta tanto sean objeto de elaboración, incorporación o transformación posterior.

35.- Productos Terminados.

Los fabricados por la empresa y destinados al consumo final o a su utilización por otras empresas.

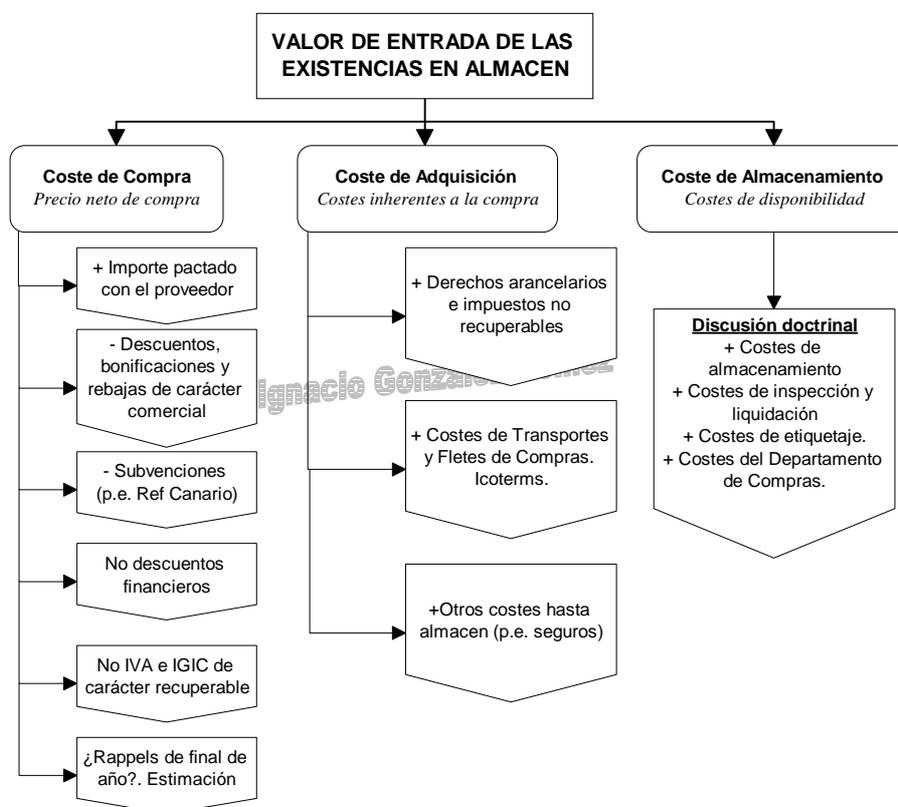
36.- Subproductos, Residuos y Materiales Recuperados.

Los subproductos son los de carácter secundario o accesorios de la fabricación principal. Los residuos son los obtenidos inevitablemente y al mismo tiempo que los productos y subproductos, siempre y vendidos. Los materiales recuperados son los que, por tener valor intrínseco, entran nuevamente en almacén después de haber sido utilizados en el proceso productivo.

3.- Determinación del valor de entrada de las existencias en almacén.

3.1.- Introducción.

De lo expuesto anteriormente se fundamenta que la correcta valoración de inventarios en términos monetarios es un aspecto de suma importancia en cuanto incide de forma directa en la determinación del beneficio de la empresa y de sus estados patrimoniales, tal y como ya hemos manifestado con anterioridad. En este sentido resulta de especial interés centrar nuestra atención en la determinación de los diferentes componentes que conforman el coste de adquisición de los bienes que entran en almacén. De forma esquemática, por tanto, el coste de adquisición y disponibilidad quedará configurado como:



3.2.- Coste de Compra, Precio Neto de Factura o Importe Neto de la Factura.

Esta formado básicamente por el precio de compra unitario de los bienes inventariables por el número de unidades adquiridas. A lo anterior tendremos que deducir todos los descuentos, bonificaciones y rebajas de carácter comercial. También debemos de deducir una serie de conceptos como son las subvenciones (p.e. Ref Canario). De aquí obtendremos el importe neto de compra.

En esta línea debemos señalar que los descuentos de carácter financiero no deben considerarse como menor importe del precio de compra en cuanto el carácter de los mismo, como su propio nombre indica no pertenece al ámbito comercial.

Otro aspecto también que debemos considerar es que todos los impuestos de carácter recuperable como son el de valor añadido, IVA y su equivalente canario IGIC, no deban formar parte del coste de los bienes inventariables.

El gran problema y duda lo plantean los rappels de final de año y es donde se produce controversia entre los tratadistas. Este tipo de descuentos es de carácter comercial pero que se derivan de los pactos entre proveedor y cliente si se alcanzan una serie de objetivos (normalmente volumen de compras anuales). Esto implica un cierto grado de incertidumbre.

Bien es cierto que en algunos sectores, como puede ser alimentación, son de vital importancia a la hora de la determinación de las mejores ofertas, y condicionan de forma determinante la política comercial de la empresa.

Evidentemente cualquier pronunciamiento sobre su consideración o no en la determinación del coste de compra esta condicionada a la importancia que en la empresa suponga este tipo de descuento y si es necesario se lleva a cabo una estimación de los mismos.

3.3.- Costes de Adquisición y principales icoterms.

3.3.1.- Los costes de adquisición y su tratamiento.

En este apartado se incluyen todos aquellos costes derivados de la compra de la mercancía, en especial y como más representativos podemos señalar los costes de transportes, seguros, fletes y derechos arancelarios.

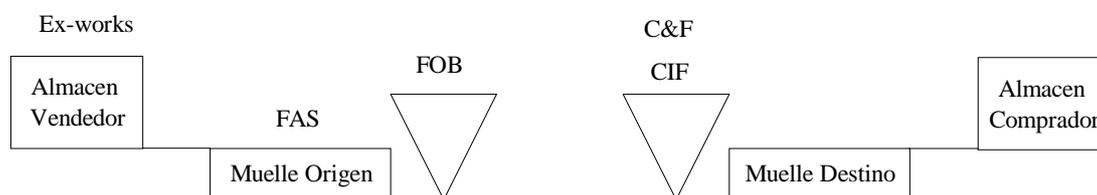
Siguiendo a la profesora Dopico, las entradas de productos en almacén se realizan al precio de compra, establecido de forma unitaria para cada tipo de material. Este precio de compra comprende:

- Precio de compra en origen, establecido en la factura.
- Los gastos de compra y entrega de la mercancía, gastos de transportes, comisiones,, etc..
- y en algunos casos, dependiendo de la doctrina se incluyen una parte de las cargas indirectas que se refieren al conjunto de aprovisionamientos, como son los de recepción, inspección, etc..
- Con respecto a los descuentos sobre compras, no se consideran menor importe de la compra aquellos que no se conocen en el momento compra y los de carácter financiero. Los rappels de final de año o rebajas por incumplimiento, bonificaciones, etc..., se deducen como un menor importe de compra.

3.3.2.- Principales Icoterms.

- **EXW (Ex-works):** El comprador se hace cargo de la mercancía en el almacén del vendedor y por tanto correrá con los gastos y riesgos de su carga, transporte (marítimo, aéreo o terrestre) y descarga hasta su almacén. Este es el término o condición que menos obligaciones supone al vendedor, ya que su responsabilidad se limita a proporcionar en su establecimiento la mercancía al comprador. De esta forma el vendedor se obliga a entregar la mercancía debidamente embalada y especificada con sus documentos necesarios, en su fabrica o almacen, transmitiéndose desde ese momento los riesgos desde el momento de su puesta a disposición en ese lugar. El comprador deberá preocuparse el transporte y sufragará los gastos de obtención de la documentación.

- **EX SHIP (Sobre buque):** En el puerto de destino, por la que el vendedor colocará las mercancías sobre el buque indicando el puerto de destino, transmitiéndose allí los riesgos de la cosa.
- **FCA (Free Carrier):** Las obligaciones del vendedor se limitan a entregar la mercancía al transportista elegido por el comprador en el lugar convenido en el contrato. Una vez situadas las mercancías en el vehículo, aeronave o nave elegida el comprador debe correr con el resto de gastos (incluido el transporte a partir de ese punto).
- **FAS (Free Alongside Ship):** Las obligaciones del vendedor finalizan cuando las mercancías han sido puestas, como el término indica, al costado del buque, es decir en el muelle. El comprador deberá hacerse cargo de las mercancías en ese momento, incluyendo las gestiones para la exportación de la misma, contratar el barco, etc. Así pues el vendedor se obliga a entregar la mercancía debidamente embalada y con la documentación necesaria para su transporte, al costado del buque convenido en el contrato, transmitiendo a partir de ese momento los riesgos al comprador.
- **FOB (Free On Board):** en esta ocasión el vendedor está obligado a entregar la mercancía a bordo del barco, corriendo con los gastos, tasas y derechos exigidos para la exportación y carga. El comprador será el que flete el buque y pague el transporte hasta su almacén. Es decir el contrato queda cumplido situando las mercancías sobre el camión, barco, tren, avión etc..Desde ese momento queda hecha la entrega y se produce la transmisión de la propiedad y de los riesgos al comprador. El adquirente debe atender al transporte y al seguro, aunque también puede comisionar al vendedor para que concierte los contratos de transporte y seguro por su cuenta.
- **CFR (Cost & Freight):** el vendedor se hace cargo de las mercancías y de los gastos asociados hasta que las mismas se encuentren en el puerto de destino convenido (del comprador), siendo el vendedor el que elige, fleta y paga el buque.
- **CIF (Cost, Insurance and Freight):** Es igual que el anterior pero el vendedor debe contratar un seguro marítimo que ampare los riesgos de pérdida y/o daño de las mercancías durante el transporte. Es decir el vendedor ha de situar los productos sobre el camión, barco, tren o aeropuerto, y además concertar el transporte y el seguro de la mercancía, incluyendo en el precio de venta los gastos de traslado y seguro. La venta se considera consumada en el punto de embarque, porque los productos viajan por cuenta del comprador, quien ha de soportar los riesgos del transporte y de la descarga.



3.4.- Costes de Almacenamiento o de Posesión.

En esta línea nos encontramos una vez más con un discusión doctrinal aún no resuelta respecto a la consideración de los mismos como mayor coste de los bienes. Una vez más no existe una regla general todo depende del caso concreto objeto de estudio y de la política comercial y de costes asumida por la empresa. Cualquier determinación al

respecto es perfectamente válida siempre y cuando la misma este avalada por un exhaustivo estudio y análisis.

El coste de posesión esta formado por una serie de elementos que se derivan de la propia existencia del almacen , por ejemplo: calefacción, refrigeración, seguro, etc.. Normalmente es un coste fijo independientemente del volumen de materias primas y formado por otros elementos que sí se dan en función de una serie de características de las materias primas almacenadas: naturaleza, volumen de elementos almacenados, obsolescencia, coste financiero de elementos de almacen, etc..

El coste de posesión plantea una serie de problemas en relación con el consumo de materias primas

4.- Determinación del valor de salida de las existencias en almacén.

La valoración de salida de los materiales se plantea como consecuencia de:

- a) Los diferentes precios de adquisición de cada una de las distintas partidas que han entrado en el almacen.
- b) La valoración de los consumos en el proceso productivo.
- c) El valor de las existencias finales.
- d) Su incidencia en el proceso contable.

4.1.- Métodos de valoración de las salidas. LIFO, FIFO, PMP y otros.

4.2.- Las diferencias de inventario (roturas, mermas robos, etc). Desechos, desperdicios y residuos.

4.3.- Aplicación práctica.

EJEMPLO: Supongamos que un almacén que tiene los siguientes movimientos de bienes todos ellos referente al producto A:

<i>FECHA</i>	<i>CONCEPTO</i>	<i>P/U</i>	<i>CANTIDAD</i>
<i>1-1-19XX</i>	<i>Existencias Iniciales</i>	<i>100 Pts</i>	<i>500 Kgs</i>
<i>10-04-19XX</i>	<i>Compras</i>	<i>105 Pts</i>	<i>100 Kgs</i>
<i>7-05-19XX</i>	<i>Ventas</i>	<i>127 Pts</i>	<i>300 Kgs</i>
<i>12-07-19XX</i>	<i>Compras</i>	<i>110 Pts</i>	<i>250 Kgs</i>
<i>19-10-19XX</i>	<i>Ventas</i>	<i>135 Pts</i>	<i>300 Kgs</i>
<i>22-11-19XX</i>	<i>Compras</i>	<i>120 Pts</i>	<i>400 Kgs</i>
<i>20-12-19XX</i>	<i>Ventas</i>	<i>139 Pts</i>	<i>300 Kgs</i>

Respecto al precio de ventas, al tratarse de una ficha de almacen (valoración de inventarios), estos no tienen que coincidir con el precio de las salidas, sino que es el precio que figuran de las existencias.

METODO DEL PRECIO MEDIO PONDERADO.-

METODO PRECIO MEDIO PONDERADO.

		ENTRADAS			SALIDAS			TOTAL		
Fecha	Operac.	Precio	Unid	Total	Precio	Unid	Total	Precio	Unid	Total
1-1-19XX	Exis.Iniciales	100 Pts	500	50.000			0	100,0	500	50.000
10-04-19XX	Compras	105 Pts	100	10.500			0	100,8	600	60.500
7-05-19XX	Ventas				127 Pts	300	38.100	100,8	300	30.250
12-07-19XX	Compras	110 Pts	250	27.500			0	105,0	550	57.750
19-10-19XX	Ventas				135 Pts	300	40.500	105,0	250	26.250
22-11-19XX	Compras	120 Pts	400	48.000			0	114,2	650	74.250
20-12-19XX	Ventas				139 Pts	300	41.700	114,2	350	39.981

Como se puede comprobar , cada vez que se da entrada en almacén a diferente precio de adquisición, varia el precio medio ponderado.

METODO FIFO-PEPS.-

Partiendo del conocimiento de la evolución de los stocks, se adopta la convección de que en las salidas, son los materiales que más tiempo llevan en almacén los primeros que salen. Dicho de otra forma, las mercancías salen de almacén en el mismo orden en que entraron.

Este método aumenta el valor de las existencias finales, así como la cifra del resultado del periodo. Presenta además, una imagen actualizada del patrimonio, pues los valores que representan los materiales son las entradas mas recientes. La ficha de almacén correspondiente a la aplicación de este método de valoración es la siguiente:

METODO PRECIO FIFO (PEPS)

		ENTRADAS			SALIDAS			TOTAL		
Fecha	Operac.	Precio	Unid	Total	Precio	Unid	Total	Precio	Unid	Total
1-1-19XX	Exis.Iniciales	100 Pts	500	50.000				100,0	500	50.000
10-04-19XX	Compras	105 Pts	100	10500				100	500	50000
								105	100	10500
7-05-19XX	Ventas				100 Pts	300	30000	100 Pts	200	20000
								105 Pts	100	10500
12-07-19XX	Compras	110 Pts	250	27.500				100	300	30.000
								110	250	27.500
19-10-19XX	Ventas				110 Pts	250	27500	100,0	250	25000
					100 Pts	50	5000			
22-11-19XX	Compras	120 Pts	400	48000				100,0	250	25000
								120,0	100	12000
20-12-19XX	Ventas				120 Pts	300	36000	100,0	250	25000
								120,0	100	12000

METODO LIFO-UEPS.-

METODO PRECIO LIFO (UEPS)

Fecha	Operac.	ENTRADAS			SALIDAS			TOTAL		
		Precio	Unid	Total	Precio	Unid	Total	Precio	Unid	Total
1-1-19XX	Exis.Iniciales	100 Pts	500	50.000				100,0	500	50.000
10-04-19XX	Compras	105 Pts	100	10500				100	500	50000
								105	100	10500
7-05-19XX	Ventas				100 Pts	105	10500	100 Pts	300	30000
					200 Pts	100	20000			
12-07-19XX	Compras	110 Pts	250	27.500				100	200	20.000
								105	100	10.500
								110	250	27.500
19-10-19XX	Ventas				100 Pts	200	20000	110,0	250	27500
					105 Pts	100	10500			
22-11-19XX	Compras	120 Pts	400	48000				110,0	250	27500
								120,0	400	48000
20-12-19XX	Ventas				110 Pts	250	27500	120,0	350	42000
					120 Pts	50	6000			

Este método adopta el convenio de valorar de las salidas al precio correspondiente a la entrada más reciente, es decir, supone el método contrario del FIFO, puesto que se aplica el orden inverso de las entradas. Este método reduce el valor de las existencias finales por ser valoradas a precios más antiguos y, por lo tanto, los resultados son menores. El patrimonio, por estas mismas razones, se encontrará menos actualizado. Se trata del método más eficaz en épocas inflacionistas.

Se puede comprobar como el resultado obtenido de cada uno de los métodos difiere del resto, lo que da lugar a una diferencia de valoración de las mercaderías. Es por esta razón por la que la legislación exige la explicación en la memoria de la utilización de uno u otro criterio.