MÉTODOS DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS

Métodos de valuación de inventarios

El inventario constituye el activo principal de las empresas, dado que agrupa los bienes destinados a actividades operativas, de comercialización o ambas. Su método de valuación incide directamente en los estados financieros, específicamente en la utilidad bruta, y consecuentemente, en las obligaciones tributarias.

En este sentido, se emplean diversos métodos de valuación de inventarios con el objetivo de establecer el valor real del inventario total. Este proceso consiste en confrontar el costo de los bienes vendidos con el costo de los bienes aún almacenados, para así determinar el valor del inventario final.

Para evaluar correctamente un inventario, existen distintas metodologías. Te explicaremos las 4 más utilizadas:

PEPS (Primeras Entradas, Primeras Salidas)

El método PEPS, conocido internacionalmente como FIFO, por sus siglas en inglés (First In, First Out). Se basa en el principio de que los primeros artículos que ingresan al almacén son los primeros en salir.

Este método es útil para empresas que manejan productos perecederos o con lote de caducidad, como: alimentos, medicamentos o cosméticos. La principal ventaja es que asegura una rotación de inventarios adecuada para evitar pérdidas por productos obsoletos o vencidos.

UEPS (Últimas Entradas, Primeras Salidas)

El método UEPS, conocido internacionalmente como LIFO por sus siglas en inglés (Last In, First Out). Determina que los últimos productos que ingresaron al inventario son los primeros en venderse.

MÉTODOS DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS

Este método es ideal para entornos inflacionarios, ya que refleja un costo de venta más alto, reduciendo las utilidades ganadas y por ende la carga tributaria.

Considera que a pesar de que este método se conozca internacionalmente según las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) y la legislación fiscal mexicana, el UEPS no está permitido.

CPP (Costo Promedio Ponderado)

Este método calcula un costo promedio de la mercancía que se encuentra en los almacenes. Consiste en asignar un valor a cada producto y dividirlo entre las unidades en existencia, dando como resultado un promedio del valor del inventario.

Se calcula por medio de la siguiente fórmula:
Costo unitario promedio: Costo total de existencias Unidades disponibles

Con este método es necesario actualizar la información cada vez que llega mercancía nueva a los almacenes.

Identificación específica

Este método de valuación de inventarios asigna a cada producto el costo real de adquisición, logrando la identificación de forma individual por medio de números de serie, lote o referencias únicas.

La identificación única se utiliza en industrias como joyería, automóviles o maquinaria especializada.

¿Cómo elegir el mejor método de valuación de inventarios?

Elegir el método adecuado de valuación depende de factores internos, como los objetivos estratégicos de la empresa, tanto como de factores externos, como las regulaciones fiscales vigentes.

MÉTODOS DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS

Ahora veamos ejemplos de los métodos anteriores:

Ejemplo valoración de inventarios

Vamos a desarrollar los ejemplos con base en los siguientes datos:

- El 4 de marzo se compran 215 unidades a un precio de $110.
- El 8 de marzo se compran 400 unidades a un precio de $100.
- El 17 de marzo se venden 590 unidades a un precio de $240.
- El 22 de marzo se compran 200 unidades a un precio de $105.
- El 30 de marzo se venden 175 unidades a un precio de $210.

Los costos por unidad se exponen en la tabla de cada método.

Ejemplo PEPS

1. Partimos diciendo que el valor por unidad para la compra del 4 de marzo es $110. Por ende, 215 unidades compradas a un costo de $110 cada una, nos da un total de $23,650 en inventario. Las unidades con las que quedamos en inventario son las mismas 215 unidades, además del saldo.
2. El 8 de marzo compramos 400 unidades a un costo de 100 cada una. Por lo tanto, agregamos $40,000 a nuestro saldo de inventario. Así mismo, se ve reflejado en el saldo de inventario. Tener en cuenta las 215 unidades del movimiento anterior que, en caso de una venta, serán las primeras en salir.
3. De las 590 unidades que se venden el 17 de marzo, salen primero las 215 que estaban en inventario a $110 (las del 4 de marzo), lo que corresponde a un costo de $23,650 (215 * 110).
4. Luego salen 375 unidades restantes (salen de la compra del 8 de marzo) por un costo de venta de $37500 (375 * 100). En inventario quedan 25 unidades.

Procedemos igual para el resto de los movimientos.

MÉTODOS DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS

Así queda nuestro ejemplo de PEPS resuelto:

PEPS		Entradas			Salidas			Saldos		
Fecha	Concepto	Cantidad	Valor unidad	Valor total	Cantidad	Valor unidad	Valor total	Cantidad	Valor unidad	Valor total
04-mar	Compra	215	$ 110	$ 23.650				215	$ 110	$ 23.650
08-mar	Compra	400	$ 100	$ 40.000				400	$ 100	$ 40.000
17-mar	Venta				215	$ 110	$ 23.650			
17-mar	Venta				375	$ 100	$ 37.500	25	$ 100	$ 2.500
22-mar	Compra	200	$ 105	$ 21.000				200	$ 105	$ 21.000
30-mar	Venta				25	$ 100	$ 2.500			
30-mar	Venta				150	$ 105	$ 15.750	50	$ 105	$ 5.250

El costo de ventas se calcula sumando las salidas (ventas) de todos los períodos. Al sumar, obtenemos $79400.

Ejemplo UEPS

1. Mismo procedimiento que el ejercicio PEPS.
2. Mismo procedimiento que el ejercicio PEPS. Tener en cuenta que las unidades de esta compra, serán las primeras en salir (por ser las últimas compradas).
3. Se genera la venta de 519 unidades, de las cuales se venden 400 primero (las últimas que entraron, las del 8 de marzo) por un valor de $100 cada una, para un total de $40,000 en unidades vendidas.
4. Luego se venden 190 unidades por un valor de $110 (las que sobraban del 4 de marzo) que representan $20,900. Con esto, vemos que en saldo nos quedan 25 unidades (215 anteriores – 190 vendidas) que representan $2750.

De la misma forma hacemos los cálculos para los movimientos del 22 y 30 de marzo.

UEPS		Entradas			Salidas			Saldos		
Fecha	Concepto	Cantidad	Valor unidad	Valor total	Cantidad	Valor unidad	Valor total	Cantidad	Valor unidad	Valor total
04-mar	Compra	215	$ 110	$ 23.650				215	$ 110	$ 23.650
08-mar	Compra	400	$ 100	$ 40.000				400	$ 100	$ 40.000
17-mar	Venta				400	$ 100	$ 40.000			
17-mar	Venta				190	$ 110	$ 20.900	25	$ 110	$ 2.750
22-mar	Compra	200	$ 105	$ 21.000				200	$ 105	$ 21.000
30-mar	Venta				175	$ 105	$ 18.375	25	$ 105	$ 2.625

MÉTODOS DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS

Al sumar las salidas de todos los períodos, obtenemos un costo total de ventas de $79,275.

Ejemplo promedio ponderado

1. Se realiza la compra de 215 unidades a un precio de $110, lo que nos otorga un valor de 23,650. Para el saldo en inventario calculamos el valor de la unidad dividiendo el costo total entre el número de unidades ($23,650/215 unidades). Esto nos da $110 por unidad.
2. Se adquieren 400 unidades a un precio de $100 cada una, lo que representa un valor total de $40,000. En saldo sumamos tanto las unidades adquiridas como el saldo para calcular el valor por unidad. En unidades obtenemos 615 (215 unidades del 4 de marzo y 400 de esta compra) lo que representa $63,650 ($23,650 de la compra del 4 de marzo y 40,000 de esta compra). Calculamos el valor por unidad dividiendo $63,650 entre 615 unidades, esto nos da $103.5 por unidad.
3. Se venden 590 unidades justo al precio que calculamos en el punto anterior (103,5). En inventario quedan 25 unidades (615 que estaban en saldo – 590 de esta venta). El valor total en saldo es $2,587 (63,650 de la compra anterior – 61,063 de esta venta). El valor por unidad lo obtenemos de dividir $2587 entre 25.

Procedemos igual para los demás movimientos y esto es lo que obtenemos:

PROM. PONDERADO		Entradas			Salidas			Saldos		
Fecha	Concepto	Cantidad	Valor unidad	Valor total	Cantidad	Valor unidad	Valor total	Cantidad	Valor unidad	Valor total
04-mar	Compra	215	$ 110	$ 23.650				215	$ 110,0	$ 23.650
08-mar	Compra	400	$ 100	$ 40.000				615	$ 103,5	$ 63.650
17-mar	Venta				590	$ 103,50	$ 61.063	25	$ 103,5	$ 2.587
22-mar	Compra	200	$ 105	$ 21.000				225	$ 104,8	$ 23.587
30-mar	Venta				175	$ 105	$ 18.346	50	$ 104,8	$ 5.242

El costo de ventas con el método de promedio ponderado es $79,408.

Llegamos a este punto, puede que te estés preguntando, ¿por qué compro las unidades a un precio y luego en el saldo se refleja otro? La razón está en el costo de venta.

MÉTODOS DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS

El costo de ventas corresponde al valor asignado por los artículos vendidos. Si vendes 50 micrófonos de la misma referencia adquiridos a diferente precio, es necesario que definas cómo vas a contabilizar esas ventas. Según el método elegido, la contabilidad será diferente.

Ejemplo identificación específica

Si una empresa vende autos y tiene en inventario:

- Auto A: costo $20,000.
- Auto B: costo $25,000.
- Auto C: costo $22,000.

Si se vende el Auto B, el costo de ventas será de $25,000, y el inventario final quedará con los autos A y C por un total de $42,000.

Referencias:

Documentos Digitales de México (s.f.). Métodos de valuación de inventarios. Recuperado de: https://www.docdigitales.com/guias-practicas/manuales/metodos-de-valuacion-de-inventarios

Betancourt, D. F. (2018). Valuación o valoración de inventarios: métodos, procedimiento y ejemplo. Ingenio Empresa. Recuperado de: https://www.ingenioempresa.com/metodos-valoracion-inventarios/

Caita, O. (2025). 1. Manejo y Control de Materiales, 2. Administración y Control de las Existencias, 3. Métodos de Control y Valoración de los Inventarios en el Genial mundo de los Costos de Producción. Recuperado de: https://www.oscarcaita.com/manejo-y-control-de-materiales/#eb-table-content-7