

Revista

de

Ciencias Económicas

PUBLICACION DEL COLEGIO DE GRADUADOS EN CIENCIAS ECONOMICAS

Registro de Propiedad Intelectual N° 631.176

Año LV

Enero a Marzo de 1967

Serie IV, N° 27

SUMARIO

COLABORACIONES

	Pág.
Autarquía Universitaria	
<i>Alberto Mario Caletti</i>	3
Hacia una reforma pedagógica en el dictado de Contabilidad General	
<i>Quintino P. Dell'Elce</i>	21
Resurgimiento del Debenture	
<i>Ignacio Zapolanski y Marcelo Hartzstein</i>	31

CONFERENCIAS

La Inflación y el Desarrollo	
<i>Emilio De Figueroa</i>	51
A propósito para planes de previsión social	
<i>José Barral Souto</i>	67

DOCUMENTOS

Métodos de valuación de Inventarios	
<i>Alberto T. López</i>	73

NOTAS BIBLIOGRÁFICAS

El desarrollo de América Latina y su financiamiento, de <i>Felipe Herrera</i>	87
---	----

Dirección y Administración

Avda. CORDOBA 1261

Buenos Aires

de ALBERTO T. LÓPEZ

Métodos de valuación de Inventarios

Entre las diversas consultas formuladas al Colegio de Graduados durante el año 1966, figuró una del Tribunal Fiscal de la Nación, que, además de novedosa, es de gran importancia técnica, teórica y fiscal. Fundamentalmente, el Tribunal deseaba saber si el sistema "LIFO" ("last in first out", o último entrado primero salido) aplicado a los inventarios, integra los sistemas o métodos de valuación de inventarios, de acuerdo con la terminología de la ley del impuesto a los réditos.

En los Estados Unidos se utiliza ya, incluso a los fines fiscales, un procedimiento LIFO estadístico, técnicamente muy alejado del que podría llamarse "LIFO clásico", al que se refiere la respuesta dada por el Colegio a la consulta del Tribunal. No obstante, como esta cuestión ha de hacerse cada día más importante, particularmente en un régimen inflacionario, se ha creído del mayor interés dar a conocer la respuesta del Colegio, cuyas autoridades comisionaron al Contador Alberto T. López para que la emitiera. La respuesta de este distinguido colega, con ligeras modificaciones de la Comisión Directiva, es la que publicamos a continuación.

LA DIRECCIÓN

I. ¿QUÉ DEBE ENTENDERSE POR "SISTEMA O MÉTODO DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS" DENTRO DE LA TERMINOLOGÍA DE LA LEY 11.682 Y SU REGLAMENTACIÓN?

a) *Los distintos métodos de la ley*

Según el artículo 50 de la ley 11.682, texto vigente, debe entenderse por "sistema" o "método" de valuación de inventarios, a uno de los que él enumera, para expresar en una cantidad de moneda, las diversas cantidades físicas de los bienes de cambio existentes al cierre de cada ejercicio. Dichos sistemas son:

1) costo de producción o adquisición;

- 2) costo en plaza;
- 3) precio en plaza menos gastos de venta;
- 4) precio de venta menos gastos de venta;
- 5) el 1) o el 2) indistintamente, eligiendo el menor.

Cada uno de estos métodos es el reflejo de una determinada filosofía de valuación de los inventarios.

El primero, procura reflejar la cuantía económica invertida por la empresa en sus existencias de bienes de cambio: si se trata de una empresa extractiva, productora o manufacturera utilizará el sistema de costo de producción para valuar los bienes producidos; y el de adquisición para los comprados a terceros; uno u otro, cuando el mismo producto se obtenga de ambos orígenes. Una empresa comercial utilizará el costo de adquisición en todos los casos, puesto que no tiene producción.

El segundo, tercero y cuarto sistemas tienen por objeto reflejar en alguna manera el valor *en el mercado* de los bienes de cambio en existencia. El segundo atiende al valor *en el mercado donde la empresa se aprovisiona*, mientras que el tercero y cuarto atienden al valor *en el mercado donde la empresa coloca sus productos*, ya sea a través del estudio de la oferta y demanda generales (precio en plaza) o de la oferta y demanda particular de la empresa de que se trate (precio de venta).

Por fin, el quinto método enunciado en el artículo 50 responde también a la filosofía de reflejar la cuantía económica invertida por la empresa en bienes de cambio; pero, al mismo tiempo, de tomar nota de la pérdida de sustancia económica cuando el costo en el mercado de aprovisionamiento desciende por debajo del costo propio.

La característica común de los sistemas que valúan al precio de venta, o precio de plaza, es que no interesa determinar el *costo* de las entradas, ni es necesario atribuir las existencias a una determinada entrada o conjunto de entradas.

El precio de venta, o de plaza se determinan por factores externos, y pueden estar referidos a la fecha del inventario o a otro período cualquiera dentro de cada ejercicio, pues es de su esencia, y acorde con su filosofía, que reflejen valores corrientes de mercado.

En este caso, el rédito del ejercicio está formado por:

- a) diferencia entre el precio de venta y el de costo de los productos vendidos;

- b) diferencia entre el precio de venta (o de plaza) y el de costo de los productos en existencia.

Este segundo factor es extraño a la definición de rédito bruto proveniente de la enajenación de bienes que contiene el artículo 49 de la ley; en este sentido, el artículo 50 contradice indirectamente al 49, lo que significa que éste en realidad no prevé las consecuencias de los métodos de valuación que establece aquél.

Cuando se emplean los métodos de costo, sea de producción, sea de adquisición, es preciso resolver dos cuestiones: cómo se forma el costo de cada partida de artículos producidos o comprados; de qué partida o partidas provienen los artículos vendidos.

- b) *Criterios de integración del "costo"*

Esto se relaciona con los elementos integrantes del costo, o del precio, y es más complejo en el caso del costo de producción que en el de costo de adquisición.

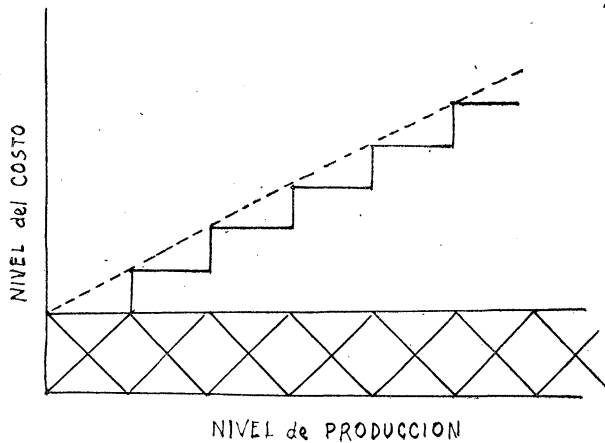
Así, en el método de costo de producción pueden aplicarse los siguientes criterios:

- a) Incluir como parte de dicho costo solamente los gastos incurridos *por haber producido cada unidad* y que no se habrían ocasionado si no se la hubiera producido: o sea materiales y mano de obra directa, exclusivamente, no incluyendo en cambio los llamados "gastos de estructura", "gastos de período" o "gastos fijos", en los cuales se incurre por el sólo hecho de estar la empresa dispuesta a producir, aunque nada produzca.

Este procedimiento es llamado de *costeo directo*.

- b) Incluir, además de los costos directos, los llamados "costos indirectos variables". Este criterio es llamado de "costo de producción incremental", y parte de la observación práctica de que cada costo indirecto es fijo solamente entre ciertos límites de volumen operativo; pero una vez alcanzado su límite máximo experimenta un aumento determinado, que a su vez permanece constante hasta alcanzar un nuevo límite máximo.

Por ejemplo, la amortización de una máquina se considera un gasto directo; pero éste es realmente fijo solamente desde producción cero, hasta producción máxima durante el total de horas útiles diarias de trabajo de esta máquina. Alcanzado este nivel, es forzoso comprar una segunda máquina, con lo que el gasto indirecto experimenta un repentino salto. En un gráfico, el comportamiento de un gasto indirecto presentaría este aspecto:



A los efectos del cálculo de costos incrementales, se distingue entre el nivel mínimo (zona grisada), el comportamiento real (línea entera) y el comportamiento ajustado (línea de puntos).

Cabe señalar que los gastos indirectos son muchos, y varían a intervalos y en magnitudes diferentes, por lo que el gráfico de su comportamiento real conjunto, tiende a ser muy semejante a una línea recta por lo que la "línea ajustada" puede ser asimilada a "costo real" a los efectos de la contabilidad de costos.

- c) Incluir además de los costos directos, y de los costos indirectos variables, también los costos indirectos fijos; este sistema es llamado de "plena absorción".

Es este último, el más antiguo método de costo conocido: se reparten todos los gastos de fábrica, cualesquiera sean, entre las unidades producidas, sin otro análisis. Tal sistema conduce a resultados admisibles en empresas que operan a volumen estable, y mientras se mantenga esa estabilidad. En cualquier caso de inactividad, o de fuerte disminución de la actividad, sea por huelgas, vacaciones, etc. o fundamentalmente, por carencia de ventas, el costo sube fuertemente, en algunos casos a niveles absurdos. Precisamente el presentar costos más altos, que obligarían a elevar los precios de venta, cuando las ventas han caído, es uno de los defectos de que se acusa al método de plena absorción. Inversamente, en caso de proyectarse expansiones, no facilita información adecuada para la toma de deci-

siones. En la moderna teoría contable este criterio es ya un reo ante el jurado, aunque todavía sea el más extensamente usado por la mayoría de las empresas.

A su vez, en cuanto a la inclusión en el "costo unitario del producto", sea de gastos ó insumos directos, sea de los indirectos, se utilizan diversas convenciones relativas a la variedad de los rubros que se consideran vinculados al costo de producción de cada unidad, las que van desde las que sólo incluyen los gastos directamente relacionados con la fábrica, hasta las que incluyen gastos administrativos y técnicos de distinta índole: costo del departamento de compras, del de recepción; de investigación y desarrollo; de control de calidad; contaduría de planta, etc.

El sistema de costo de adquisición (aplicable para mercaderías de reventa y para materias primas y materiales comprados para la producción) también es susceptible de criterios diferentes, en cuanto a los rubros que deben ser incluidos en el valor unitario de cada producto.

Por ejemplo, los descuentos por pronto pago, los cuales pueden ser considerados como un menor costo de adquisición (y como una pérdida si no se logran, por atraso en el pago), o incluirse en el costo, computándose luego como una ganancia financiera si se los obtiene. Los gastos de compra, que pueden ser o no agregados al precio de compra; los gastos de transporte en el país; los gastos de almacenamiento; etc. El reglamento de la ley 11.682, artículo 101.b), ordena incluir "los gastos incurridos hasta poner en condiciones de venta los artículos (acarreos, fletes, acondicionamiento y otros)". Es ésta una norma que no tiene realmente vigencia práctica total, pues muchas veces es imposible discernir o distribuir los gastos de ciertos acarreos, y se presentan multitud de situaciones que incluso obligan a considerar improcedente su aplicación; cuando ello ocurre, se trata por lo común de gastos carentes de significación.

Volviendo al costo de producción, pueden presentarse todavía dos variantes del sistema, para atribuir a cada unidad producida su parte del conjunto de gastos o insumos que se hubiese decidido considerar integrantes del costo de producción.

Uno de ellos es el del "costo histórico", "real", que consiste en repartir lo gastado en los rubros aludidos, entre las unidades producidas, sea en cada período, sea para cada lote.

El segundo es el del "costo standard": el costo standard es el cómputo de las *cantidades*, sea de material, o de tiempo,

que cada unidad de producto debe consumir, valuadas según un criterio dado, o una suma de gastos indirectos que cada unidad producida debe provocar.

Dentro de este último criterio, los excesos de consumo de materiales respecto del "standard", por ejemplo, se consideran una pérdida por ineficiencia. Las economías respecto al standard se consideran como ganancias.

c) *Criterios de vinculación de entradas, salidas y existencias*

Cada vez que se produce una compra o una producción, ocurre una entrada de cierta cantidad de unidades de un producto; siendo las mercaderías de carácter fungible, la cantidad recién entrada se confunde con la que había; al vender, se produce una salida, que normalmente no puede atribuirse concretamente a una entrada en particular.

Ello significa que, en general, debe utilizarse alguna convención para relacionar las salidas y las existencias con las sucesivas entradas ocurridas.

Uno de esos procedimientos es el del *promedio ponderado*, el cual hace necesario llevar una ficha por cada artículo, donde se anoten la cantidad y costo (de adquisición o producción) de cada entrada, y la cantidad y costo de cada salida, extrayendo el saldo después de cada operación.

Cada vez que se produce una entrada, se suma la cantidad nueva con la que había, y el costo de la nueva partida con el de la que había, y se dividen ambos totales entre sí, para calcular el "costo medio". Todas las salidas posteriores, hasta la próxima entrada se valúan a ese costo medio, y las existencias también.

Desde el punto de vista del "movimiento físico" de las mercaderías, este sistema carece de sentido, pues prácticamente significa admitir que cada artículo que se vende está integrado en diferentes proporciones, por partículas de cada uno de los artículos entrados en la empresa desde que se empezó a operar con dicho artículo. Un ejemplo numérico permitirá observarlo.

Supóngase que se inicia la operación con una entrada de 100 unidades con costo unitario de 10 cada una (cualquiera sea el método de establecer ese costo).

Se venden 50 unidades, a las que se da salida por ese costo. Luego de ello entran nuevas 50 unidades de costo 12 cada una, y se establece el costo medio del siguiente modo:

	<i>Cantidad</i>	<i>Costo total</i>	<i>Costo medio</i>
Anterior	50	500	10
Nuevo	50	600	12
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
Total	100	1.100	11
	<hr/>	<hr/>	<hr/>

El costo medio de 11, que se atribuye a todas y cada una de las unidades existentes en ese momento, equivale a considerar que cada unidad en existencia está formada por un trozo, en proporción de 50/100, de las de la primera entrada; y por otro trozo de 50/100 de las de la segunda.

Supóngase que se venden otras 60 unidades, y se reponen 50 a un costo unitario de 9.

La ficha dará el siguiente cálculo:

Anterior	40	440	11
Nuevo	50	450	9
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
Total	90	890	9,89
	<hr/>	<hr/>	<hr/>

El valor medio de 9,89 atribuido a cada unidad en existencia es un compuesto de 50/90 de la última entrada; y 40/90 de la anterior, la cual, a su vez, era mitad de una entrada y mitad de otra, o sea que cada producto en existencia está formado así:

50/90	a	\$ 9	=	\$ 5
20/90	a	\$ 10	=	\$ 2.222...
20/90	a	\$ 12	=	\$ 2.666...
				<hr/>
				9,888...
				<hr/>

Vista desde un punto de vista físico, esta integración con una partícula de cada una de las sucesivas entradas no tiene significado; sólo lo adquiere desde un punto de vista económico, y en realidad no muy claro, pues este sistema no responde a una determinada concepción teórica de vinculación de entradas y salidas, sino que es un expediente simplista para no tener en existencia artículos iguales contabilizados a costos diferentes.

Un progreso teórico sobre este procedimiento son los llamados procedimientos FIFO y LIFO.

La sigla FIFO significa "first in, first out", o sea "primero entrado, primero salido". Según FIFO, se considera que las salidas se toman siempre de las entradas más antiguas, por lo que se mantienen en existencia las entradas más nuevas.

En cambio, LIFO (“last in, first out”) significa que lo que sale es lo último que entró y se conservan en existencia, por ende, las unidades de la entrada más antigua.

Según uno u otro criterio, pues, las existencias al cierre de cada ejercicio tendrán el costo que hubiera correspondido por aplicación de los métodos antes explicados; pero se considerará que se han utilizado o bien los primeros productos entrados (incluso la existencia inicial) o los últimos productos entrados.

Dentro de esos criterios, o filosofías diferentes son a su vez posibles variantes, que dependen de las características o de la magnitud de cada empresa.

El sistema de “costo de la última compra” o “valor de la última entrada” es una simplificación del sistema FIFO, en el cual, en lugar de integrar el inventario con las últimas entradas, hasta la concurrencia de la cantidad en existencia, simplemente se toma el valor de la última entrada aunque su cantidad sea menor que la existencia misma. Este método resulta en revaluación de artículos provenientes de compras anteriores, cuando la existencia final es mayor que la cantidad proveniente de la última entrada.

El procedimiento de “promedio ponderado de las compras de un período determinado” puede considerarse como una variación del LIFO, en el que, en lugar de integrar el inventario con las compras más antiguas, se considera que toda la existencia proviene de las compras del “período determinado” elegido. Cuando la existencia final de un ejercicio sea mayor que el total de las compras del período de que se trate, también produce, como en el caso anterior, una revaluación de las cantidades en exceso.

Las variantes de aplicación de esos criterios básicos son muchísimas. Prácticamente, sería imposible enumerarlas en un informe como el presente, o procurar resumir las ventajas o inconvenientes de cada una, pues si bien todas son aceptadas por la doctrina, a condición de aplicación uniforme, ninguna satisface completamente todos los criterios o filosofías que pueden sostenerse respecto de la vinculación entre entradas, salidas y existencias.

La condición de uniformidad, exigida especialmente por la ley 11.682, artículo 50, párrafo sexto, es el requisito fundamental para que cualquiera de estos criterios y sus variaciones de aplicación sean aceptables.

2. ¿DEBE CONSIDERARSE QUE LIFO, PROMEDIO PÓNDERADO, COSTO DE LA ÚLTIMA COMPRA, PRECIO EFECTIVO DE LAS COMPRAS DE UN PERÍODO DETERMINADO, ETC., SON SISTEMAS O MÉTODOS DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS, DE ACUERDO A LA TERMINOLOGÍA

DE LA LEY 11.682 Y SU REGLAMENTACIÓN O SÓLO SE TRATA DE FORMAS O CRITERIOS PARA AVALUAR LAS MERCADERÍAS COMPRADAS O PRODUCIDAS DENTRO DEL SISTEMA O MÉTODO DE COSTO DE ADQUISICIÓN O PRODUCCIÓN?

Como se explicó al contestar la pregunta anterior, los procedimientos enumerados tienen por objeto responder a estas dos preguntas, cuando se emplea el sistema de *costo* (sea de producción, o de adquisición, según corresponda):

¿A qué entrada corresponde cada unidad salida?

¿A qué entrada corresponde cada unidad en existencia?

Tales preguntas deben ser respondidas siempre, cualquiera sea el sistema que se aplica para establecer el costo de los bienes.

Por lo tanto, no se trata de métodos distintos de valuación, sino de diferentes procedimientos o criterios para definir teóricamente el flujo de entradas y salidas de los bienes de cambio, aplicables en relación con cualquiera de los métodos de establecer su costo.

3. ¿PUEDE APLICARSE LIFO, PROMEDIO PONDERADO, COSTO DE LA ÚLTIMA COMPRA, PRECIO EFECTIVO DE LAS COMPRAS DE UN PERÍODO DETERMINADO, ETC., UTILIZANDO UN SISTEMA O MÉTODO DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS BASADO EN EL COSTO DE PRODUCCIÓN O ADQUISICIÓN?

Sí. Como queda dicho, ya sea que se utilice costo de producción, o costo de adquisición (integrados con los rubros componentes que se hayan elegido a tal fin, conforme lo explicado al contestar la pregunta 1.), de todos modos, ese método se aplicará siguiendo el criterio de LIFO, el de promedio ponderado, u otro de los muchos posibles.

4. ¿PUEDE APLICARSE, DENTRO DE LOS SISTEMAS DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS PREVISTOS POR LA LEY 11.682 Y SU REGLAMENTACIÓN, LA FORMA O CRITERIO LIFO DE AVALUAR LAS MERCADERÍAS COMPRADAS O PRODUCIDAS?

Al responder a esta pregunta, entiende este Colegio que debe distinguirse entre teoría contable, e interpretación de la ley 11.682.

Desde el punto de vista de la teoría contable, podemos afirmar que el criterio LIFO es aceptado en igualdad de condiciones con cualesquiera otro. Las normas mínimas para la confección de estados contables aprobadas por las conferencias de Graduados en Ciencias Económicas lo autorizan expresamente, entre otros.

En cuanto a la interpretación de la ley 11.682 entendemos que no es función del Colegio. Sin embargo, diremos que en nuestra opinión, la ley 11.682, artículo 50, no restringe de modo alguno ni la forma de integrar los costos de producción o adquisición ni la de vincular las entradas con las salidas de los bienes que componen los inventarios. En cuanto al reglamento, entendemos incurre en un error al llamar "Método de avaluar las mercaderías compradas" a los varios que enumera en el inciso b) del artículo 101, puesto que ellos no son métodos de *avaluar las compras* (pues cada compra tiene su propio costo conocido) sino las *salidas* (costo de ventas) y las existencias. Pero de todos modos parece evidente que acepta cualquiera de ellos, siempre que sea aplicado *uniformemente*. Lo que está de acuerdo con la doctrina contable.

5. ¿PERMITE LA FORMA O CRITERIO LIFO DE AVALUAR LAS MERCADERÍAS COMPRADAS O PRODUCIDAS, CONSIGNAR EN FORMA DETALLADA LAS EXISTENCIAS DE CADA ARTÍCULO CON SU RESPECTIVO PRECIO UNITARIO, NÚMERO DE REFERENCIA, SI HUBIERE AL IGUAL QUE LAS DEMÁS FORMAS O CRITERIOS MENCIONADOS EXPRESAMENTE EN EL INCISO B) DEL ARTÍCULO 101 DEL REGLAMENTO (COSTO DE LA ÚLTIMA COMPRA, PRECIO EFECTIVO DE LAS COMPRAS MÁS RECIENTES, PROMEDIO PONDERADO DE LAS COMPRAS DE UN PERÍODO DETERMINADO U OTRO)?

Tanto la ley 11.682, como su reglamento, exigen que el inventario detalle *uno por uno* cada artículo en existencia en la forma que la pregunta consigna.

El cumplir esta formalidad no depende del método de valuación, ni de los criterios de integración del costo, ni de los de vinculación temporal antes enumerados; con cualquiera de ellos puede darse cumplimiento a esa obligación.

La falta de cumplimiento sería, pues, atribuible a deficiencia administrativa, o a una incorrecta aplicación del método y procedimientos elegidos; pero no a los métodos y procedimientos mismos.

Parece oportuno señalar, no obstante, que la tendencia moderna en la contabilidad (no acogida aún por nuestro Código de Comercio ni por la ley 11.682) es de restar importancia al detalle unitario de todos los artículos, con su valuación individual. Aparte de que ese detalle en cantidades por lo común sólo puede ser controlado mediante presencia física en el momento del recuento físico del inventario, no siempre es sensato, ni práctico, valuar y detallar cada artículo individualmente, teniendo en cuenta que este criterio depende de la naturaleza de cada empresa.

Con el agrandarse de las empresas industriales, la complejidad de los elementos de control que ellas requieren, la imposibilidad material de efectuar los cálculos individuales, y los especiales requerimientos del procesamiento mecánico o electrónico de datos, las normas legales argentinas están divorciándose rápidamente de lo que la realidad de la vida económica exige. La profesión contable, ante esa realidad cambiante, está inclinándose por otorgar a las normas aludidas el carácter de "formas no esenciales" y tiende a interpretar con alguna flexibilidad las respectivas disposiciones legales. Ya son numerosas las empresas donde los artículos en existencia suman miles, lo que multiplicado por sus diversos estados de elaboración, arroja una cantidad de variantes de tal magnitud, que la haría administrativamente inmanejable sin alguna simplificación formal.

6. ¿LA FORMA O CRITERIO LIFO DE AVALUAR LAS MERCADERÍAS COMPRADAS O PRODUCIDAS ES TÉCNICAMENTE UTILIZABLE Y DE FÁCIL FISCALIZACIÓN?

La respuesta es afirmativa. Si alguna deficiencia o dificultad surge, puede deberse a ineficiente aplicación del método y no al método mismo.

7. ¿QUÉ DIFERENCIA, EN CUANTO A SU DIFICULTAD, EXISTE ENTRE LA FORMA O CRITERIO LIFO Y LA DEL PROMEDIO PONDERADO?

El promedio ponderado requiere llevar fichas de inventario permanente de cada artículo con registro de entradas y salidas. Ello acarrea un costo administrativo elevado. Su fiscalización no es difícil, sino costosa, pues obliga a puntear las entradas y salidas, con sus comprobantes, y a revisar los cálculos durante largo tiempo, incluso los de ejercicios muy anteriores pues cualquier error en la ficha se arrastra en el futuro.

El método LIFO no requiere, necesariamente, fichero permanente; su control puede hacerse controlando las cantidades existentes de cada artículo al comienzo y al fin del ejercicio, valuando al costo de la primera y sucesivas entradas del ejercicio el aumento que se hubiere producido. A veces se lleva un registro de las entradas, con lo que ese control se simplifica aún más.

8. ¿LA APLICACIÓN UNIFORME DE LA FORMA O CRITERIO MENCIONADO EXPRESAMENTE EN EL INCISO B) DEL ARTÍCULO 101 DEL REGLAMENTO, "PROMEDIO PONDERADO, DE LAS COMPRAS DE UN PERÍODO DETERMINADO", PERMITE REGULAR LOS RESULTADOS DE LOS BALANCES EN FUNCIÓN DE UNA MAYOR O MENOR EXISTENCIA DE LOS INVENTARIOS?

¿Y LA APLICACIÓN UNIFORME DEL SISTEMA O MÉTODO DE COSTO ESTIMATIVO O PRECIO FIJO (APLICABLE A LAS EXISTENCIAS DE HACIENDAS SEGÚN EL INCISO B) DEL ARTÍCULO 104 DEL REGLAMENTO)?

¿Y LA APLICACIÓN UNIFORME DE LA FORMA O CRITERIO LIFO?

Tanto el sistema de “promedio ponderado de las compras de un período determinado” como el de “costo fijo” (regl. art. 104, inc. b) que son en esencia muy semejantes, acarrearán una posibilidad teórica de regular resultados en función de una mayor o menor existencia a la fecha de inventario. Lo mismo ocurre con el sistema de “costo de la última compra”; o precio de venta; o precio de plaza.

Supongamos que el “precio fijo” o el “precio de un período determinado” de un artículo, sea igual a 100 (ya se trate de haciendas, o de cualquier otra mercadería). Y que el costo de compra o de producción actual sea 200 (para colocarnos en la hipótesis de una inflación; en la hipótesis de deflación ocurriría lo contrario).

Si el empresario adquiere o produce en el curso del ejercicio una cantidad mayor de lo que vende, aumentando así su inventario, ese aumento provocará una disminución del beneficio de 100 por unidad. Pero, a menos que mantenga indefinidamente ese aumento de inventario en los ejercicios sucesivos, resultará que tan pronto venda el producto de que se trate se producirá una mayor utilidad de 100, compensatoria de aquella disminución.

Una política de reducción de inventario tendría efecto contrario, con igual limitación respecto a la permanencia de la disminución.

En los sistemas de costo de la última compra, o de precio de plaza o de venta, también pueden haber especulaciones sobre la posible distorsión del resultado por aumento o disminución del inventario, cuando el precio a que éste se valúa es distinto al costo de las distintas partidas con que está integrado. Ello así, porque en todos estos sistemas el rédito de ejercicio incluye no solamente la diferencia entre costo y precio de inventario, de los productos vendidos, sino también la diferencia entre el costo y el precio del inventario, de los productos no vendidos.

En el caso de LIFO no existe este factor de perturbación, pues el inventario está valuado al costo de la partida o partidas con que se integra.

Por ejemplo, y colocándonos en una hipótesis de inflación; aunque el costo actual fuese alto comparado con el de la entrada que viene del ejercicio anterior, una compra o una producción en

el ejercicio que aumentara el inventario por encima del nivel inicial, no alteraría el resultado pues sería valuada al costo actual de una o más de las partidas compradas o producidas.

Una disminución del stock por debajo del nivel inicial permitiría aumentar la ganancia, suponiendo que los precios de venta hayan subido, pero, después de esa disminución, el recupero de nivel se haría a costos actuales a los efectos de inventario, pues se trataría de una nueva entrada del ejercicio siguiente. Por ello, cuando el inventario se reduce frecuentemente a cero, o disminuye con cierta frecuencia a niveles bajos, el sistema LIFO tiende a no diferenciarse, en cuanto a sus resultados, de los sistemas de precio promedio o FIFO.

El uso de LIFO está fundado en una sencilla pero lógica filosofía económica, que puede definirse así: los precios de ventas corrientes deben compararse con los costos de compra o producción corrientes a los efectos de calcular el rédito de la empresa. Así, pues, si el inventario de un artículo es igual al comienzo y al fin del ejercicio, es evidente que todo lo que se vendió en el ejercicio fue lo comprado en ese ejercicio, y que de los precios de venta reales obtenidos, debe deducirse su costo real actual de las compras del año. Ese efecto, exactamente, se obtiene con LIFO.

Si el inventario aumenta, significará que parte de las compras del año no se ha vendido: esa parte queda valuada en el inventario final al costo de la primera o sucesivas compras del año. Si el inventario disminuye, es porque se ha vendido todo lo comprado durante el año, y también parte de lo que se traía de años anteriores: esta parte desaparece y pasa a formar parte del costo de ventas. Respecto a ellas la ganancia resultante es la diferencia entre su costo en el último inventario y el precio de venta obtenido.

Desde el punto de vista de la determinación del rédito de ejercicio, LIFO es, pues, un procedimiento eficiente, que es menos propicio para una regulación del resultado por el simple expediente de comprar más o menos, que los métodos de valores fijos citados en la pregunta del señor vocal instructor.

9. DESCRIBIR SINTÉTICAMENTE LA FORMA O CRITERIO LIFO

Este procedimiento ha sido ya descrito: repitamos que consiste en considerar que las ventas son surtidas con las últimas unidades entradas, lo cual tiene el efecto de comparar los costos actuales con los precios de ventas actuales.

El "costo", tanto puede ser el de producción, o el de adquisición; según que se trate de bienes producidos o fabricados, o de

bienes comprados; y estar integrado con ciertos rubros o no, seguir el criterio del costo directo, del costo incremental o del de plena absorción. En cualquiera de estos supuestos puede elegirse tanto el criterio de vinculación entre entradas y salidas llamado LIFO; como el de FIFO, promedio ponderado, costo de un período determinado, etc.