

El costo de ventas y la valuación de los inventarios

Escrito por Luis Alberto Cá... el 12 Sep 2017

El costo de ventas está compuesto por tres elementos básicos que son la materia prima, la mano de obra y los gastos de fabricación.

Cuando el empresario se dedica a la producción de bienes o servicios y tiene una gran competencia, uno de los principales elementos que tiene que cuidar es el margen de utilidad, que es determinado por los ingresos generados por la empresa, menos los costos y gastos en que incurre para generarlos.

Sin producto o servicio no hay ingreso, entonces ¿cómo determinar el precio correcto para un producto? O visto de otra manera ¿cómo podemos saber cual es el límite menor de precio unitario para no incurrir en una pérdida?

Nadie hace un negocio para perder dinero, siempre buscamos una utilidad razonable, pero si estamos en un ambiente de mucha competencia, los precios tienden a bajar y la oportunidad de que el empresario determine libremente los precios de sus productos o servicios disminuye.

Conocer el costo de producción y cuánto cuesta producir cada unidad, se vuelve un elemento fundamental para tomar decisiones estratégicas de mercado.

El costo de ventas está compuesto por tres elementos básicos que son la materia prima, la mano de obra y los gastos de fabricación. Estos últimos están integrados por la depreciación del equipo utilizado para la producción los costos de energía y los de las áreas de servicio de la producción. Cada uno de estos elementos está a su vez integrados por conceptos detallados específicos como son fletes, materiales y refacciones, sueldos, impuestos (de importación y otros), entre otros.

Lo anterior suena muy sencillo; sin embargo, si tomamos en cuenta que las empresas producen más de un artículo o incluso familias de artículos, se vuelve más complejo. El tener un sistema de costeo se convierte en algo muy importante.

Antiguamente, hasta los años setentas y en algunos casos ochentas, todo el proceso se llevaba a cabo manualmente y se requería todo un departamento de costos en las empresas. Hoy en día los sistemas de tecnología de información han automatizado dicho proceso a tal grado que ya muchas empresas han eliminado la necesidad del departamento o del contador de costos.

Sin embargo, no deja de ser muy importante mantener una vigilancia estrecha sobre los costos y su comportamiento, así como un sistema siempre y correctamente actualizado.

La determinación del costo unitario se lleva a cabo mediante la aplicación de varias metodologías, como son: costeo directo, absorbente, estándar y predeterminado. Siendo el costeo absorbente y los costos estándar los de más amplia aceptación.

El costeo absorbente implica que todos los elementos del costo, sean estos directos o indirectos, deben ser incluidos en la determinación de los costos de producción de los artículos.

El costo estándar, implica que la administración hace un estudio de los costos a incurrir en la fabricación de cada producto al principio de cada año, y conforme produce los aplica, enviando la diferencia del costo incurrido contra el estándar a cuentas de variaciones, explicando estas cuando se salen de las expectativas y, en consecuencia, haciendo los ajustes correspondientes al costo estándar y a la valuación de los inventarios.

El costo de ventas y la valuación de los inventarios

Publicado en EL EMPRESARIO (<http://eempresario.mx>)

Es importante hacer notar que para efectos de reportes contables y determinación de impuestos, lo que vale es el costo realmente incurrido. Esta técnica es muy útil cuando se requiere de una vigilancia estricta del costo y que las variaciones puedan ser indicativas de desviaciones o de problemas en la producción.

Los costos no solamente sirven para medir la rentabilidad de un negocio, también son una de las **principales herramientas de la administración de un negocio.**

| [¿Quiénes somos?](#) | [Aviso de privacidad](#) | [Contáctanos](#) |

URL del envío:

<http://eempresario.mx/problema-administracion/costo-ventas-valuacion-los-inventarios>

Enlaces:

[1] <http://eempresario.mx/problema-administracion>

[2] <http://eempresario.mx/inventarios-0>

[3] <http://eempresario.mx/ventas-0>