



# Patos Club

*Valoración de inventario por margen bruto y resultados bruto de explotación*

Jose Ignacio González Gómez

Departamento de Economía, Contabilidad y Finanzas - Universidad de La Laguna

[www.jggomez.eu](http://www.jggomez.eu)

## 1 Enunciado

Patos Club es una empresa de ocio nocturno ubicada en el polo turístico de nuestra ciudad, la carta de producto y servicios que ofrece es amplia y con una alta rotación pero que se clasifican en cuatro categorías atendiendo al margen sobre el coste que soportan tal y como se puede ver en el siguiente cuadro. En concreto las categorías son:

- A. Agrupa a los productos con mayor margen en los que se incluyen productos como el ron, whisky, ginebras, ibéricos, etc.. de máxima calidad. De esta forma cualquier producto clasificado en este primer grupo es el que soporta el mayor margen comercial.
- B. Son productos con margen alto del tipo cervezas calidad suprema, bebidas energéticas, licores, así como ron, whisky, ginebra de calidad media y a los que se les aplica un margen relativamente alto
- C. Este grupo abarca los productos de gran consumo y rotación, por tanto, se les aplica el margen promedio del sector. Entre estos se incluyen cervezas, refrescos, aperitivos (aceitunas, papas fritas, frutos secos), etc.
- D. Son productos de margen inferior y asociados a promociones ocasionales

Enunciado Patos Pub Criterio Margen Bruto				
Patos Pub				
Familia de productos según Margen sobre el Coste	Familia - A Vip	Familia B	Familia C	Familia D
Margen sobre el coste o revisión de precios (1)	300% Nota (1)	200% Nota (1)	150% Nota (1)	75% Nota (1)
<b>Margen sobre PVP (2)</b>	<b>?</b>	<b>?</b>	<b>?</b>	<b>?</b>
<i>Movimientos del Periodo</i>				
Existencias Iniciales (3)	8.000 €	12.000 €	15.000 €	2.500 €
Compras o Entradas Netas (4)	5.000 €	12.000 €	20.000 €	60.000 €
Ventas del Periodo (5)	42.000 €	45.000 €	75.000 €	100.000 €
<i>Nota 1: Margen promedio sobre el coste que se la carga a la mercancía</i>				
<i>Nota 2: Cálculo del Margen PVP</i>	100	300	400	
	75,00%		100	
<i>Nota 3: Existencias iniciales valoradas o estimadas</i>				
<i>Nota 4: Compras netas o entradas nuevas</i>				
<i>Nota 5: Según facturación del TPV o registros de caja</i>				

Con esta información y teniendo en cuenta los datos del periodo relacionados con las existencias iniciales, compras o reposición de cada categoría, así como la facturación, tal y como se explica en las notas aclaratorias.

## 1 Se pide

Estimar el margen sobre el precio de venta promedio para cada línea o familia

Debido a la dificultad de llevar un correcto control de inventarios por el incesante volumen de compras y ventas y por tanto de reposición y ante la necesidad de evaluar la actividad se pide estimar el valor de las existencias finales por el criterio Margen Bruto de cada una de las familias o líneas de productos.

Se pide además estimar también el resultado bruto comercial que genera cada familia o segmento de negocio y compararlo con la significación del volumen de facturación.

## 2 Solución

<b>Valor del Inventario Final por el Método Margen Bruto Mes de Agosto</b>				
	Familia - A Vip	Familia B	Familia C	Familia D
Existencias Iniciales (3)	8.000 €	12.000 €	15.000 €	2.500 €
Compras o Entradas Netas	5.000 €	12.000 €	20.000 €	60.000 €
= Mercancía Disponible para la venta a precio de coste	<b>13.000 €</b>	<b>24.000 €</b>	<b>35.000 €</b>	<b>62.500 €</b>
Margen sobre PVP (2)	<b>75,00%</b>	<b>66,67%</b>	<b>60,00%</b>	<b>42,86%</b>
Coste de Ventas en %	<b>25,00%</b>	<b>33,33%</b>	<b>40,00%</b>	<b>57,14%</b>
Ventas del Periodo (5) 262.000 €	42.000 € 16,0%	45.000 € 17,2%	75.000 € 28,6%	100.000 € 38,2%
Coste de Ventas	<b>10.500 €</b>	<b>15.000 €</b>	<b>30.000 €</b>	<b>57.143 €</b>
Inventario Final (Mercancía disponible para la vta - Coste de Ventas)	<b>2.500 €</b>	<b>9.000 €</b>	<b>5.000 €</b>	<b>5.357 €</b>
Resultado según temporada	<b>31.500 €</b> <b>75,00%</b>	<b>30.000 €</b> <b>66,67%</b>	<b>45.000 €</b> <b>60,00%</b>	<b>42.857 €</b> <b>42,86%</b>
Porcentaje de significación de los beneficios según línea de negocio:	<b>149.357 €</b>	<b>21,1%</b>	<b>20,1%</b>	<b>30,1%</b> <b>28,7%</b>