



# Tendencias y Outlet SA

*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

Tendencias y Outlet es una sociedad que comercializa moda italiana a través de la marca "Tendencia" con la que se trabajan productos en exclusiva.

La ropa y complementos se clasifican y reclasifican en tres categorías Avance y Temporada, Fin de Temporada (periodo de rebajas) y Outlet. La política comercial de la empresa se basa en el establecimiento de unos márgenes comerciales sobre el coste según la clasificación y reclasificación de la mercancía y a medida que los productos no se van vendiendo desciende de categoría y por tanto se les revisa el margen y se les aplica el descuento sobre ventas, tal y como se muestra en el cuadro adjunto.

Tendencias y Outlet SA			
Clasificación y revisión	Avance y Temporada	Fin Temporada	Outlet
Margen sobre el coste o revisión de precios (1)	300% Nota (1)	175% Nota (1)	40% Nota (1)
<b>Margen sobre PVP (2)</b>	<b>?</b>	<b>?</b>	<b>?</b>
<i>Movimientos del Periodo</i>			
Existencias Iniciales (3)	1.500 €	1.000 €	2.500 €
Compras o Entradas Netas (4)	15.000 €	40.000 €	60.000 €
Ventas del Periodo (5)	55.000 €	105.000 €	85.000 €
<i>Nota 1: Margen promedio sobre el coste que se le carga a la mercancía cuando entra o es reclasificada (revisión de margen para periodo de rebajas o cuando pasa a Outlet)</i>			
	100	300	400
<i>Nota 2: Cálculo del Margen PVP</i>	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 entradas de cada categoría, así como la facturación, tal y como se explica en las notas aclaratorias.

## 2 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.

### 3 Solución

<b>Valor del Inventario Final por el Método Margen Bruto Ejercicio 20XX</b>				
		Avance y Temporada	Fin Temporada	Outlet
Existencias Iniciales (3)		1.500 €	1.000 €	2.500 €
Compras o Entradas Netas (4)		15.000 €	40.000 €	60.000 €
= Mercancía Disponible para la venta a precio de coste		<b>16.500 €</b>	<b>41.000 €</b>	<b>62.500 €</b>
Margen sobre PVP (2)		<b>75,00%</b>	<b>63,64%</b>	<b>28,57%</b>
Coste de Ventas en %		<b>25,00%</b>	<b>36,36%</b>	<b>71,43%</b>
Ventas del Periodo (5)	245.000 € 100,00%	55.000 € 22,45%	105.000 € 42,86%	85.000 € 34,69%
Coste de Ventas		<b>13.750 €</b>	<b>38.182 €</b>	<b>60.714 €</b>
Inventario Final (Mercancía disponible para la vta - Coste de Ventas)		<b>2.750 €</b>	<b>2.818 €</b>	<b>1.786 €</b>
Resultado según temporada		<b>41.250 €</b> <b>75,00%</b>	<b>66.818 €</b> <b>63,64%</b>	<b>24.286 €</b> <b>28,57%</b>
Porcentaje de significación de los beneficios según línea de negocio:	<b>132.354 €</b>	<b>31,2%</b>	<b>50,5%</b>	<b>18,3%</b>