



Piensa y reflexiona

Mateo y Nuria ya conocen el funcionamiento del almacén. Ahora necesitan saber las existencias que tienen en él. Deben:

- **Conocer las normas contables de valoración de existencias.**
- **Distinguir y manejar los sistemas de gestión y control de inventarios.**
- **Establecer las normas y los protocolos de funcionamiento del almacén que regulen las posibles diferencias en la realización del inventario.**
- **Identificar las causas por las que pueden producirse descuadres entre el stock físico y el contable.**
- **Corregir los posibles descuadres del almacén y transmitir adecuadamente las soluciones.**

a) ¿Qué es el Plan General Contable?

b) ¿Sabes cómo se calcula el precio de adquisición?

c) ¿Sabes qué es el precio neto y cómo se calcula?

d) ¿Conoces los distintos descuentos que se pueden aplicar a los productos?

e) ¿Qué es una ficha de almacén? ¿Para qué sirve?

f) ¿Qué es la valoración de existencias PMP? ¿Y FIFO?

g) ¿Qué son los inventarios? ¿Para qué sirven?

a) Es la normativa que establece cómo deben registrarse, clasificar y valorar las operaciones económicas de las empresas en España.

b) Sí. Es el precio de compra más todos los gastos necesarios hasta que el producto está en el almacén (transportes, seguros, aranceles...) menos descuentos obtenidos.

c) Es el precio final del producto tras aplicar descuentos comerciales (rappel, por cantidad, por promoción...).



Valoración de existencias e inventario

Fórmula básica:

Precio neto = Precio de tarifa – descuentos comerciales.

d) Sí, los principales son:

Descuento comercial: por promoción o rebaja.

Descuento por volumen o cantidad.

Rappel: descuento por compras acumuladas.

Pronto pago: por pagar antes.

Descuentos especiales pactados con clientes.

e) Es un documento donde se registran las entradas, salidas y el stock actual de cada artículo.

Sirve para controlar las existencias, conocer el stock real y valorar el inventario.

f) PMP (Precio Medio Ponderado): cada vez que entra mercancía, se recalcula un precio medio. Las salidas se valoran con ese precio.

FIFO (First In, First Out): las primeras unidades que entran son las primeras que salen. Las salidas se valoran con los precios de las primeras entradas.

g) Son el recuento físico de las existencias del almacén.

Sirven para:

Comprobar si el stock real coincide con el stock contable.

Detectar errores, pérdidas o roturas.

Valorar las existencias para la contabilidad.



Actividades

1. Averigua cuando se aplica el descuento comercial y por qué motivo.

También llamado descuento pie de factura, es aquel descuento que el proveedor concede a su cliente que figura en la factura, por lo general en la parte inferior de la factura y de allí su nombre.

El descuento pie de factura, o comercial, es un descuento no condicionado, lo que permite que se pueda conceder en el mismo momento en que se realiza la operación económica, en el mismo momento en que se factura, razón por la cual siempre está incluido en la factura.

Este tipo de descuento se suele dar por pago en efectivo, por pago con determinada tarjeta, por un programa de promoción del proveedor, por comprar determinada cantidad de productos, por fidelidad, etc.

2. Investiga sobre el Plan General Contable. ¿Qué es? ¿Para qué sirve? ¿Cuál es su finalidad?

El Plan General Contable son una serie de normas que regulan la contabilidad de las empresas en España. Es un documento de referencia y en que se establece la operativa para gestionar correctamente la empresa y presentar la información financiera

3. Los aranceles son impuestos que gravan la mercancía cuando procede de países no comunitarios, es decir, en la importación de productos. Busca noticias sobre los aranceles que está aplicando España en los productos que entran en nuestro país.

Respuesta libre.

4. En la Unidad 6 hemos estudiado los embalajes. Recuerda cuales son las funciones de los embalajes, las características y los materiales que se utilizan para embalar la mercancía.

El embalaje es un material o recipiente que envuelve o contiene temporalmente productos que ya han sido envasados. El objetivo del embalaje es proteger la mercancía para el almacenamiento, manipulación y transporte.



Valoración de existencias e inventario



Materiales: vidrio, plástico, metal, papel, cartón, madera, y tetrabrik.

5. La empresa Transport, S. A., ha adquirido las siguientes cantidades del artículo con referencia JKL01: 2400 unidades a 200 €/ud., 3500 unidades a 250 €/ud., 1400 unidades a 300 €/ud. y 500 unidades a 340 €/ud. Calcula el PMP de este artículo.

Unidades	Precio	Importe
2400	200	480000
3500	250	875000
1400	300	420000
500	340	170000
		1945000



Valoración de existencias e inventario

Importe	Unidades	PMP
194500 0	7800	249,35897 4

6. La empresa Todohuevo utiliza el método PMP para la valoración de existencias.

Su producto «huevo extra blanco», con referencia HUE09, ha tenido los siguientes

movimientos:

- **6 de abril: las existencias iniciales son 40 cajas a 0,80 €/caja**
- **7 de abril: compra a Ecológicos 500 cajas a 0,70 €/caja.**
- **8 de abril: vende 250 cajas a 1,10 €/caja.**
- **9 de abril: compra a Ecológicos 100 cajas a 0,75 €/caja.**
- **10 de abril: compra a La Granja 130 cajas a 0,72 €/caja.**
- **11 de abril: vende 320 kg a 1,11 €/caja.**
- **12 de abril: compra a Ecológicos 300 cajas a 0,90 €/caja.**
- **12 de abril: vende 400 cajas a 1,05 €/caja.**

a) Confecciona la ficha de almacén según el PMP.

b) Calcula el margen de beneficios.

FICHA DE CONTROL DE EXISTENCIAS PMP										
ARTÍCULO: HUEVO EXTRA BLANCO					OBSERVACIONES:					
CÓDIGO: HUE09										
PROVEEDOR: Ecológicos Y La Granja										
FEC HA DÍA /ME S	CONCEPT O	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
		CANTIDAD	PRECIO	IMP OR TE	CAN TID AD	PR EC IO	IMP OR TE	CAN TID AD	PR EC IO	IMP OR TE
6- abr	Existencia inicial							40	0, 80 €	32, 00 €
7- abr	Compra Ecologicos	500	0,70 €	350 ,00 €		0, 00 €	0,0 0 €	540	0, 71 €	382 ,00 €
8-	Venta			0,0	250	0,	176	290	0,	205



Valoración de existencias e inventario

abr				0 €		71 €	,85 €		71 €	,15 €
9-abr	Compra Ecologicos	100	0,75 €	75,00 €		0,00 €	0,00 €	390	0,72 €	280,15 €
10-abr	Compra La Granja	130	0,72 €	93,60 €		0,00 €	0,00 €	520	0,72 €	373,75 €
11-abr	Venta			0,00 €	320	0,72 €	230,00 €	200	0,72 €	143,75 €
11-abr	Compra Ecologicos	300	0,90 €	270,00 €		0,00 €	0,00 €	500	0,83 €	413,75 €
12-abr	Venta				400	0,83 €	331,00 €	100	0,83 €	82,75 €

INGRESOS POR VENTAS

FEC HA	VENTAS	PRECIO VENTAS	IMPORTE VENTAS
08-abr	250	1,10 €	275,00 €
11-abr	320	1,11 €	355,20 €
12-abr	400	1,05 €	420,00 €
TOTAL INGRESOS VENTAS			1.050,20 €

COSTE DE VENTAS

FEC HA	VENTAS	PRECIO EXISTENCIAS	IMPORTE VENTAS
08-abr	250	0,71 €	177,50 €



Valoración de existencias e inventario

11-abr	320	0,72 €	230,00 €
12-abr	400	0,83 €	332,00 €
TOTAL COSTE VENTAS			739,90 €

MARGEN DE BENEFICIOS	312,35 €
----------------------	----------

7. La empresa Todohuevo, empresa mayorista de huevos ecológicos, utiliza para valorar sus existencias el método FIFO. Su producto huevo extra blanco, con referencia HUE09, ha tenido estos movimientos en la primera quincena de abril:

- 6 de abril: las existencias iniciales son 40 cajas a 0,80 €/caja.
- 7 de abril: compra a Ecológicos 500 cajas a 0,70 €/caja.
- 8 de abril: vende 250 cajas a 1,10 €/caja.
- 9 de abril: compra a Ecológicos 100 cajas a 0,75 €/caja.
- 10 de abril: compra a La Granja 130 cajas a 0,72 €/caja.
- 11 de abril: vende 320 kg a 1,11 €/caja.
- 12 de abril: compra a Ecológicos 300 cajas a 0,90 €.
- 12 de abril: vende 400 cajas a 1,05 €/caja.

a) Confecciona la ficha de almacén valorando las entradas y salidas según el método de valoración FIFO.

b) Calcula el margen de beneficios del producto huevo extra blanco con referencia HUE09.

Solución acorde con los valores de la tabla.

8. Compara el margen de beneficios de la actividad 6 con el margen de beneficio da la actividad 7. ¿Son iguales?

El margen del beneficio de la actividad 6 es de 312,25€ y el margen de beneficio de la actividad 7 es de 319,60. Son muy similares.



Valoración de existencias e inventario

9. Ahora, trabajando por parejas, comparad los resultados de la ficha de almacén

realizados con el método PMP del Caso práctico 4 y los resultados con el método

FIFO del caso práctico 5. ¿Son iguales?

En el Caso práctico 4 el método utilizado es el PMP y el resultado 6,7€ en el caso práctico 5 el método utilizado es el FIFO y el resultado 6,8€. Vemos que el resultado apenas varía. Lo importante para la empresa es elegir el método a utilizar y siempre realizar la ficha de almacén bajo el mismo criterio.

10. La empresa Todogres es una mayorista de suelos de gres que compra a fabricantes

y vende a minoristas. Para la referencia A45, azulejos de gres de 33 x 33 cm, ha tenido los siguientes movimientos:

- **1 de abril:** las existencias iniciales son 50 cajas a 25 €/caja.
 - **2 de abril:** vende a Prado 10 cajas a 40 €/caja.
 - **5 de abril:** compra a Gresia 50 cajas a 25,50 €/caja.
 - **14 de abril:** Todogres devuelve a su proveedor Gresia 25 cajas defectuosas.
 - **15 de abril:** compra 25 cajas a su proveedor Greslevante a 25,99 €/caja.
- Con los datos proporcionados, confecciona la ficha de almacen valorando las entradas y salidas según el método de valoración PMP.**

Ficha de control de existencias PMP										
Artículo: azulejos gres, medidas 33 x 33					Observaciones:					
Código: A45										
Proveedor: Gresia y Greslevante										
Fecha	Concepto	Entradas			Salidas			Existencias		
Día/ mes		Cantidad	Precio	Importe	Cantidad	Precio	Importe	Cantidad	Precio	Importe
01/04	Existencias iniciales							50 und.	25,00 €	1 250,00 €
02/04	Venta a Prado			0	10 und.	25,00 €	250 €	40 und.	25,00 €	1 000,00 €
05/04	Compra a Gresia	50 und.	25,50 €	1 275 €		0 €	0 €	90 und.	25,28 €	2 275,20 €
14/04	Devolución a Gresia (1)			0	25 und.	25,50 €	637,50 €	65 und.	25,19 €	1 637,50 €



Valoración de existencias e inventario

15/04	Compra a Greslevante	25 und.	25,99 €	650 €		0 €	0 €	90 und.	25,41 €	2 286,90 €
-------	----------------------	---------	---------	-------	--	-----	-----	---------	---------	------------

11. Con la ayuda de Internet elabora una lista de ventajas e inconvenientes de realizar un inventario físico.

Ventajas:

Se conoce exactamente las condiciones de la mercancía del almacén y el valor del inventario final.

Se pueden detectar robos, pérdidas y otro tipo de errores.

La mercancía está ordenada y situada en la ubicación correcta.

Desventajas:

El coste de la realización del inventario físico.

Se tiene que hacer fuera del horario del almacén para facilitar que los resultados sean los correctos.

12. Busca en Internet las distintas formas que existen de llevar a cabo el inventario e investiga al respecto.

El inventario periódico o extracontable y el permanente o extracontable.

13. Investiga sobre el método LIFO. ¿Esta aceptado por el Plan General Contable?

El PGC no autoriza el método de valoración de existencias LIFO (Last In, First Out),

que establece que el último producto que entra en el almacén es el primer producto que sale

cuando se produce una venta. Este método se puede utilizar, eso sí, con los movimientos físicos

de la mercancía de productos como vinos o quesos.

14. La empresa Todogres es una mayorista de suelos de gres que compra a fabricantes

y vende a minoristas. Quiere mejorar su gestión y control en el almacén y una de

las medidas que se está planteando es elegir el tipo de inventario que va a llevar a

cabo. ¿Cuál será el más adecuado para la empresa, el inventario permanente o el

periódico? Justifica tu respuesta.



Valoración de existencias e inventario

Respuesta libre.

La elección del método de gestión y control en el almacén dependerá del tipo de los productos, la situación del mercado y de los objetivos que la empresa se haya marcado.



Valoración de existencias e inventario

SINTESIS

2. Es necesario para las empresas gestionar bien los inventarios. Es fundamental tener un control total sobre el inventario, conocer exactamente las existencias que hay en el almacén, así como tener controladas las posibles pérdidas de productos que ya no se pueden vender. Para las empresas es primordial tener una estrategia empresarial que les permita distribuir sus productos de la manera más eficiente posible. Amazon ayuda a los colaboradores que venden en su página web mediante el programa Logística Amazon. En el artículo «.Que es la gestión de inventario y cómo funciona? » (disponible en el enlace bit.ly/TA_UD9_1), Amazon indica cómo se debe gestionar el inventario en una tienda de e-commerce. Este artículo nos dará información complementaria a lo aprendido en esta unidad, al tiempo que te ayudará a asentar los contenidos de este tema. Una vez leído contesta las siguientes preguntas:

¿Cuáles son las necesidades de un inventario en una tienda física convencional y en una tienda *online*?

La gestión del inventario es el proceso de seguimiento y contabilización de todos tus artículos y productos como propietario de un negocio. Este sistema de gestión se aplica no solo a negocios online, sino también a tiendas físicas convencionales.

¿Por qué es imprescindible el inventario?

El inventario es imprescindible para mantener unos registros estrictos de todos y cada uno de los pedidos que llegan a tu tienda, para poder recopilar los detalles de cada transacción. Además, la gestión de inventario es una parte importante de cualquier negocio online porque garantiza que siempre estés al tanto de cuántos productos tienes a mano y de cuánto espacio te queda en tu almacén. Si no controlas tus niveles de inventario, es fácil que te quedes sin espacio en almacén cuando vayas a recibir un pedido de tu distribuidor, así como que no dispongas de un artículo determinado para el cual tienes clientes interesados. Esto puede suponer una pérdida de ingresos, así como la aparición de la temida insatisfacción del cliente.

¿Cuál es la importancia de la gestión de inventario en el e-commerce?

La gestión de inventario es una parte fundamental para el funcionamiento de cualquier empresa de éxito. No obstante, dada la creciente demanda de las ventas por Internet, toda tienda online necesita de un sistema de gestión de inventario,



Valoración de existencias e inventario

especialmente en épocas en las que las ventas se disparan. De lo contrario, el descontrol podría hacer quebrar el negocio.

Por tanto, los negocios online requieren que los colaboradores comerciales online mantengan registros muy precisos de cuántos productos tienen en stock, cuándo necesitan hacer pedidos, qué artículos se venden y cuáles no, etc. A medida que los productos se venden y el negocio crece, cada vendedor también necesita conocer sus volúmenes de inventario actuales y pasados, los pedidos y pedidos repetidos, la demanda y la oferta, y recopilar datos sobre las entregas y las devoluciones, entre otras cosas.

Mediante el uso de diversos métodos, como el seguimiento de los pedidos y las compras, el seguimiento de los niveles de inventario y el mantenimiento de datos sobre los patrones de demanda y los competidores, los colaboradores comerciales online pueden ayudar a garantizar que su negocio funcione sin problemas y de manera eficaz.

¿Cuáles son las ventajas potenciales de una gestión de inventario adecuada?

- **Organización y administración efectiva del almacén:** un almacén adecuadamente ordenado y no saturado te permitirá encontrar y obtener productos con mayor agilidad que uno desordenado donde desconoces la ubicación de cada artículo.
- **Mayor control de la demanda:** mediante el análisis de tendencias de ventas (por ejemplo, de años anteriores en fechas señaladas, como el Black Friday, campaña de Navidad, Día de la Madre o del Padre, etc.) podrás prever las ventas actuales y tendencias futuras para hacer una predicción más precisa de tus necesidades de inventario y adelantarte a ellas antes de que sea demasiado tarde.
- **Adquisiciones más eficientes para tu negocio:** Con una gestión de stock adecuada, es posible que puedas beneficiarte de descuentos por compras al por mayor de un producto que prevés que se venderá en grandes cantidades en un momento determinado si conoces la tendencia.
- **Menor obsolescencia de inventarios:** aquí se incluyen productos que ya no pueden venderse porque no se han vendido y ya ha pasado su periodo de vida útil.



Valoración de existencias e inventario

- **Reducción de pérdidas por vencimiento de productos:** online con el punto anterior, entran en juego las fechas de vencimiento o caducidad de determinados artículos perecederos.
- **Menores costes de almacenamiento:** el almacenamiento es uno de los costes que tiene que asumir cualquier tienda de e-commerce. A mayor tamaño de sus productos, mayor será este gasto, pero no solo el tamaño influye. El tiempo que un artículo permanece en el almacén es directamente proporcional al gasto en el que incurre la empresa por su almacenamiento.
- **Disminución del riesgo por robo:** si tenemos las existencias justas en nuestra tienda o almacén, en el caso de robo, el daño será menor que si hemos acumulado infinidad de artículos que llevan tiempo sin venderse.

¿Qué es la obsolescencia de los inventarios?

Menor obsolescencia de inventarios: aquí se incluyen productos que ya no pueden venderse porque no se han vendido y ya ha pasado su periodo de vida útil.

¿Cómo se pueden reducir los costes de almacenamiento?

El tiempo que un artículo permanece en el almacén es directamente proporcional al gasto en el que incurre la empresa por su almacenamiento. Cuanto menos tiempo esté el producto menos gasto generará.

¿Qué posibles desafíos presenta la gestión de inventario?

Si no se realiza con la herramienta adecuada, podemos encontrarnos ante ciertos desafíos:

- **Ausencia de datos en tiempo real:** una simple tabla de Excel no te permitirá sincronizar las ventas con la recopilación de datos en tiempo real, sino que requerirá de una actualización manual a posteriori.
- **Errores humanos:** en materia de cálculos, un software de gestión de inventario nos permitirá llevar un control infalible de las entradas y salidas de almacén o los pedidos y las devoluciones. La máquina no fallará, mientras que el personal humano haciendo un trabajo manual puede cometer errores.
- **Problemas relacionados con el marketing:** si la gestión de inventarios no funciona como debería, se desconocen datos importantes sobre el stock, el exceso de existencias, su obsolescencia, etc. lo cual no nos permite llevar a cabo una estrategia de marketing adecuada (mediante descuentos, ofertas...) para dar salida a todo ese exceso de existencias



Valoración de existencias e inventario

que está ocupando espacio fundamental de nuestro almacén o está a punto de echarse a perder.

- **Toma de decisiones de compra basadas en datos:** sin duda, la información es poder. Y con toda la información en nuestra mano, podremos realizar adquisiciones más inteligentes.

¿Cuál es la diferencia entre gestión de inventarios y gestión de stocks?

La gestión de inventario y la gestión de stock son dos términos similares que pueden confundirse fácilmente. Para comprender mejor la diferencia, es importante saber que el término 'inventario' no solo involucra los productos que vendes, sino también los materiales y equipos necesarios para fabricarlos, mientras que 'stock' se refiere específicamente a los productos finales disponibles para la venta a los clientes.

Si bien tanto la gestión de inventario como la gestión de stock implican la supervisión del flujo de bienes, difieren en enfoque y alcance. La gestión de inventario abarca todo el proceso de control y monitoreo de todos los aspectos del inventario de una empresa, incluyendo la adquisición, almacenamiento, seguimiento y optimización de los niveles de inventario para satisfacer la demanda y minimizar los costos.

Por otro lado, la gestión de stock generalmente se refiere al aspecto más operativo de manejar el stock físico disponible, como organizar, almacenar y reponer productos en almacenes o tiendas minoristas. Aunque están estrechamente relacionados, comprender estas diferencias puede ayudar a las empresas a implementar estrategias más efectivas tanto para la gestión de inventario como para la gestión de stock.

¿Cómo funciona la gestión de inventario en Amazon?

Tanto si te dedicas al e-commerce vendiendo productos a través de una tienda online de dominio propio como si utilizas Amazon como tu sitio web de venta online de preferencia, la gestión de inventario es una herramienta imprescindible. No obstante, Amazon te lo pone fácil con un conjunto de herramientas que te facilitarán enormemente la tarea.

Con Logística de Amazon, podrás no solo realizar el envío de tus pedidos de forma rápida, lo cual garantiza una importante ventaja competitiva frente a otros colaboradores comerciales del mismo sector, sino que tendrás a tu



Valoración de existencias e inventario

disposición una herramienta de gestión de inventario intuitiva y cómoda de usar.

¿Cómo saber si tu gestión de inventario funciona?

Amazon considera que existe excedente de inventario cuando un producto supera 90 días almacenado sin venderse. Además, Logística de Amazon calcula el porcentaje de excedente de inventario, que es el porcentaje de unidades de tu inventario que se han clasificado como excedente.

Además de la barra de rendimiento (Excelente-Bueno-Suficiente-Deficiente) mencionada arriba, existen otras tres métricas relacionadas:

- Unidades excedentes: número de unidades para las que el coste de mantenimiento en almacén es superior al coste de tomar medidas, como reducir su precio o retirarlas del inventario.
- Coste total estimado de almacenamiento: suma de los costes estimados derivados de no tomar medidas y mantener ese inventario inactivo en el centro logístico durante un periodo de 3 años.
- Excedente de inventario: suma de todos los SKU con excedente de inventario.



Valoración de existencias e inventario

TEST DE REPASO

1. La empresa lleva el registro de todos sus movimientos en:

- a) Las entradas y las salidas de los productos.
- b) Las existencias que hay en el almacén.
- c) Las entradas, las salidas y las existencias que hay en el almacén.
- d) Todas las respuestas anteriores son correctas.

2. En la factura de adquisición se reflejan:

- a) Los productos comprados con sus correspondientes precios.
- b) Solo los importes de los productos.
- c) Los productos comprados, sus precios y los descuentos aplicables, que previamente se han negociado con el proveedor.
- d) Los productos comprados, sus precios y los importes, así como los descuentos aplicables que previamente se han negociado con el proveedor.

3. En las fichas de almacén se reflejan:

- a) Las entradas, las salidas y las existencias de los productos.
- b) Las unidades, los precios y los importes.
- c) Las entradas, las salidas y las existencias de los productos, así como las unidades, los precios y los importes.
- d) Todas son correctas.

4. Nos podemos encontrar con que, en un mismo envío, haya diferentes tipos de productos, lo que complica el calculo de adquisición unitario. En esta situación, la empresa puede repartir los gastos de las siguientes formas:

- a) Según el precio, el peso, el volumen y las unidades.
- b) Según el precio, el grado de dificultad de manejo, el volumen y las unidades.
- c) Según el precio, el peso, el grado de dificultad de manejo y el volumen.
- d) Según el precio, el peso, el grado de dificultad de manejo, el volumen y las unidades.

5. Según el PGC, para la valoración de las salidas de existencias se adoptara el siguiente método:

- a) El método PMP.
- b) EL método FIFO.
- c) Se adoptará el método PMP, aunque el FIFO también es aceptable.
- d) Se adoptará el método FIFO, aunque el PMP también es aceptable.

6. La valoración de existencias por el método FIFO:

- a) Significa First In First Out.



Valoración de existencias e inventario

b) Establece que el primer producto que entra en el almacén es también el primero que sale cuando se produce una venta.

c) Es lo mismo que el método PEPS.

d) Todas las respuestas anteriores son correctas.

7. El PMP o Precio Medio Ponderado es aquel que:

a) Realiza una media ponderada de los precios de las existencias entrantes, teniendo en cuenta su precio de adquisición y calculando un coste medio.

b) Realiza una media aritmética de los precios de las existencias entrantes, teniendo en cuenta su precio de adquisición y calculando un coste medio.

c) Realiza una media ponderada de los precios de las existencias entrantes, teniendo en cuenta su precio de adquisición.

d) Realiza una media ponderada de los precios de las existencias salientes, teniendo en cuenta su precio de adquisición y calculando un coste medio.

8. Las devoluciones son operaciones:

a) De entrada o de salida.

b) De entrada cuando la devolución la realiza un cliente.

c) De salida cuando la devolución la realiza el almacén al proveedor que se lo vendió.

d) Todas las respuestas anteriores son correctas.

9. El recuento físico de la mercancía es el que se realiza en el almacén con el objetivo de determinar las existencias físicas de los artículos por medio de una inspección ocular anotando:

a) Las unidades y las referencias que se encuentran en el almacén.

b) Las unidades y los lotes que se encuentran en el almacén.

c) Las unidades, los lotes y las referencias que se encuentran en el almacén.

d) Todas son correctas.

10. El inventario periódico o contable es el que:

a) Contabiliza de manera continuada las entradas y salidas.

b) Permite conocer el stock del que se dispone en cada momento.

c) Se realiza al finalizar el periodo.

d) Todas son correctas.

11. El inventario permanente o extracontable es el que:

a) Contabiliza de manera continuada las entradas y salidas.

b) Con el se lleva a cabo el computo de todos los artículos existentes en el momento de realizarlo.

c) Se realiza al finalizar el periodo.

d) Todas son incorrectas.



Valoración de existencias e inventario

12. La valoración de existencias del método LIFO significa:

- a) Last In First Out.
- b) Next In First Out.
- c) First In First Out.
- d) Todas son incorrectas.



COMPRUEBA TU APRENDIZAJE

Distinguir y manejar los sistemas de gestión y control de inventarios

1. ¿Qué diferencia hay entre el precio o coste de adquisición y el coste de producción? Pon un ejemplo.

El precio o coste de adquisición incluye el importe de la factura del proveedor más todos los gastos relacionados con el aprovisionamiento como el transporte o portes, el seguro, la aduana, ..etc.

El coste de producción de los productos fabricados en la empresa se obtiene sumando al coste de adquisición de las materias primas necesarias para su elaboración, otros materiales consumibles, los demás costes imputables a dichos productos.

2. En el precio de adquisición hay que tener en cuenta los gastos que están relacionados con el aprovisionamiento. ¿Cuáles son y como se calculan?

El precio o coste de adquisición incluye el importe neto que consta en la factura del proveedor más todos los gastos relacionados con el aprovisionamiento, como el transporte o los portes, el seguro, la aduana, los aranceles, etc. Es decir, hasta que los bienes llegan al almacén.

Para calcular el precio de adquisición hemos de tener en cuenta que esos gastos están relacionados con el aprovisionamiento, pero debemos hacerlo de manera unitaria. Resulta sencillo cuando en la misma partida los productos son exactamente iguales. Sin embargo, nos podemos encontrar con que en una misma partida se envíen diferentes tipos de productos, lo que complica el cálculo de adquisición unitario.

3. La empresa Exporta ha adquirido los siguientes artículos:

- 3000 unidades del producto A, arroz, a 0,90 €/ud., con un descuento del 1,5 %.
- 4000 unidades del producto B, harina, a 1,10 €/ud., con un descuento del 2,3 %.
- 8000 unidades del producto C, garbanzos, a 1,50 €/ud., con un descuento del 2,9 %.

Los gastos comunes a todos los productos han sido estos:

- Coste del embalaje: 500 €, que se reparten entre todas las unidades.



Valoración de existencias e inventario

- **Gastos totales de los portes: 1000 €, que se reparten en función del peso de cada producto. La unidad del producto A pesa 500 g, la B, 300 g y la C, 800 g.**
- **Gastos totales del seguro: 1100 €, que se reparten en función del importe neto.**

Con estos datos, calcula el coste unitario de cada artículo.

	PRODUC TO A	PRODUC TO B	PRODUC TO C
UNIDADES	3.000,00	4.000,00	8.000,00
PRECIO	0,90 €	1,10 €	1,50 €
PRECIO COMPRA	2.700,00 €	4.400,00 €	12.000,00 €
PORCENTAJE DE DESCUENTOS A APLICAR	1,5%	2,3%	2,9%
DESCUENTOS	40,50 €	101,20 €	348,00 €
PRECIO NETO	2.659,50 €	4.298,80 €	11.652,00 €

CÁLCULO DEL GASTO DE EMBALAJE

	IMPUTACIÓN POR UNIDAD		
	PRODUC TO A	PRODUC TO B	PRODUC TO C
UNIDADES	3.000	4.000	8.000
PRECIO EMBALAJE	0,03 €	0,03 €	0,03 €
GASTOS EMBALAJES			



Valoración de existencias e inventario

	100,00 €	133,33 €	266,67 €
--	----------	----------	----------

Coste total embalaje

500,00 €

Total unidades

15.000,0
0

Coste por unidad

0,03 €

CÁLCULO DEL GASTO DE TRANSPORTE			
	IMPUTACIÓN POR PESO		
	PRODUC TO A	PRODUC TO B	PRODUC TO C
UNIDADES	3.000	4.000	8.000
PESO	0,500	0,300	0,800
TOTAL PESO POR PRODUCTO	1.500	1.200	6.400
TOTAL PESO A, B Y C	9.100		
GASTOS TRANSPORTE POR PRODUCTO	164,84 €	131,87 €	703,30 €

Se aplica una regla de tres
proporcional

9.100	-----	1.000,00
	-----	€
	-----	Xa
1.500	-----	
Xa		164,84
		€
9.100	-----	1.000,00



Valoración de existencias e inventario

$$\begin{array}{r}
 \text{€} \\
 \text{-----} \\
 \text{1.200} \quad \text{-----} \quad \text{Xb} \\
 \text{-----} \\
 \text{Xb} \\
 \text{131,87} \\
 \text{€} \\
 \text{-----} \\
 \text{9.100} \quad \text{-----} \quad \text{1.000,00} \\
 \text{-----} \quad \text{€} \\
 \text{-----} \quad \text{Xc} \\
 \text{6.400} \quad \text{-----} \\
 \text{-----} \quad \text{Xc} \\
 \text{703,30} \\
 \text{€}
 \end{array}$$

CÁLCULO DEL GASTO DEL SEGURO

IMPUTACIÓN POR PESO

	PRODUC TO A	PRODUC TO B	PRODUC TO C
PRECIO NETO	2.659,50 €	4.298,8 0 €	11.652,0 0 €
PRECIO NETO TOTAL	18.610,3 0 €		
GASTOS SEGURO POR PRODUCTO	157,20 €	254,11 €	688,73€

Se aplica una regla de tres
proporcional

$$\begin{array}{r}
 \text{-----} \\
 \text{18.610} \quad \text{-----} \quad \text{1.100,00} \\
 \text{-----} \quad \text{€} \\
 \text{-----} \quad \text{Xa} \\
 \text{2.660} \quad \text{-----} \\
 \text{-----} \quad \text{Xa} \\
 \text{157,20}
 \end{array}$$



Valoración de existencias e inventario

	€	

18.610	-----	1.100,00
		€
	-----	Xb
4.299	-----	
Xb		
	254,11	
	€	

18.610	-----	1.100,00
		€
	-----	Xc
11.652	-----	
Xc		
	688,73	
	€	

GASTOS	PRODUC TO A	PRODUC TO B	PRODUC TO C
EMBALAJE	100,00 €	133,33 €	266,67 €
TRANSPORTE	164,84 €	131,87 €	703,30 €
SEGURO	157,20 €	254,11 €	688,73 €
TOTAL GASTOS	422,04 €	519,31 €	1.658,70 €

			PRODUC TO A	PRODUC TO B	PRODUC TO C
PRECIO	NETO	POR			



Valoración de existencias e inventario

PRODUCTO	2.659,50 €	4.298,8 0 €	11.652,0 0 €
GASTOS POR PRODUCTO	422,03 €	519,31 €	1.658,70 €
PRECIO ADQUISICIÓN TOTAL	3.081,54 €	4.818,1 1 €	13.310,7 0 €
PRECIO UNITARIO	1,03 €	1,20 €	1,66 €

Establecer las normas y protocolos del funcionamiento del almacén que regulen las posibles diferencias en la realización del inventario.

4. La empresa Castanet ha tenido los siguientes movimientos en abril para la referencia FR123:

- 1 de abril: las existencias en el almacén son de 50 ud. a 11 €.
- 2 de abril: recibe de la fabrica A 10 ud. a 12 €.
- 3 de abril: recibe de la fabrica B 10 ud. a 13 €.
- 4 de abril: recibe de la fabrica C 10 ud. a 14 €.
- 5 de abril: vende a Construcciones Lopez 60 ud.
- 6 de abril: recibe de la fabrica A 10 ud. a 15 €.
- 7 de abril: recibe de la fabrica B 10 ud. a 16 €.
- 8 de abril: recibe de la fabrica C 20 ud. a 17 €.
- 9 de abril: vende a Construcciones El Sol 40 ud.
- 10 de abril: recibe de la fabrica A 10 ud. a 18 €.

Con estos datos, confecciona la ficha de almacén valorando las entradas y salidas según los métodos de valoración PMP y FIFO, respectivamente.

Calcula el margen de beneficios de la referencia FR123 con ambos métodos de valoración de existencias.

FIFO

Dia/ mes	Nº FACTURA	COMPRAS			VENTAS			EXISTENCIAS		
		UNIDA DES	PREC IO	IMPO RTE	UNIDA DES	PREC IO	IMPO RTE	UN ID AD ES	PRE CIO	IMPORT E
01-	EXISTENCIA							50	11	550



Valoración de existencias e inventario

abr	INICIALES									
02-abr	COMPRA A	10	12	120				50	11,00	670
								10	12,00	
03-abr	COMPRA B	10	13	130				50	11,00	800
								10	12,00	
								10	13,00	
04-abr	COMPRA C	10	14	140				50	11,00	940
								10	12,00	
								10	13,00	
								10	14,00	
05-abr	VENTA				50	11	670	10	13,00	270
					10	12		10	14,00	
06-abr	COMPRA A	10	15	150				10	13,00	420
								10	14,00	
								10	15,00	
07-abr	COMPRA B	10	16	160				10	13,00	580
								10	14,00	
								10	15,00	
								10	16,00	
08-abr	COMPRA C	20	17	340				10	13,00	920
								10	14,00	
								10	15,00	
								10	16,00	
								20	17,00	
09-abr	VENTA				10	13,00	580	20	17,00	340
					10	14,00				



Valoración de existencias e inventario

					10	15,00				
					10	16,00				
10-abr	COMPRA A	10	18	180				20	17,00	520
								10	18,00	

PMP

Dia/ mes	Nº FACTURA	COMPRAS			VENTAS			EXISTENCIAS		
		UNIDAD ES	PRE CIO	IMPO RTE	UNIDA DES	PRECI O	IMPO RTE	UNI DA DE S	PRE CIO	IMPORT E
01-abr	EXISTENCIA INICIALES							50	11	550
02-abr	COMPRA A	10	12	120				60	11,17	670,2
03-abr	COMPRA B	10	13	130				70	11,43	800,1
04-abr	COMPRA C	10	14	140				80	11,75	940
05-abr	VENTA				60	11,75	705	20	11,75	235
06-abr	COMPRA A	10	15	150				30	12,83	384,9
07-abr	COMPRA B	10	16	160				40	13,63	545,2
08-abr	COMPRA C	20	17	340				60	14,75	885
09-abr	VENTA				40	14,75	590	20	14,75	295
10-abr	COMPRA A	10	18	180				30	15,83	474,9

Identificar las causas por las que pueden producirse descuadres entre el *stock* físico y el contable.

5. Te han nombrado responsable de almacén y la dirección de la empresa te indica que debes llevar a cabo un inventario físico. Indica los pasos que debes seguir.

Resuelve estas cuestiones:

• ¿Qué pasos debes seguir para su realización?

Nombrar un responsable.

Formar adecuadamente al personal.

Preparar el almacén para poder llevarlo a cabo.

Diseñar los impresos o documentos diseñados para la realización del inventario.



Valoración de existencias e inventario

Llevar a cabo el recuento físico y anotarla adecuadamente.

Volcar la información en el ordenador.

Analizar la información obtenida.

Actualizar informáticamente la información, una vez validado el inventario.

● **¿Cuándo se realizara el inventario? ¿Qué día de la semana? ¿En horario laboral?**

Respuesta libre

● **¿Cuántas personas participaran en el inventario? ¿Cómo las vas a organizar?**

Respuesta libre

● **¿Cómo y cuándo vas a formar al personal?**

Respuesta libre

● **¿Realizaras alguna acción especial en el almacén?**

Respuesta libre

● **Diseña el impreso para la realización del inventario.**

Respuesta libre

● **¿Cuándo se tiene que volcar la información en el ordenador?**

Respuesta libre

¿Quién se ocupará de introducir la información en él? ¿Qué ocurriría si hubiera lector?

Respuesta libre

● **¿Cuándo darías por correcto el inventario?**

Respuesta libre

6. Indica por que se pueden producir descuadres entre el *stock* físico y el contable.

El inventario físico o el recuento físico de la mercancía es el que se realiza en el almacén con el objetivo de determinar las existencias físicas de los artículos por medio de una inspección ocular anotando las unidades, los lotes y las referencias que se encuentran en el almacén.

En caso de no realizar un inventario físico no sabemos exactamente las unidades que hay en el almacén listas realmente para vender.

Establecer las normas y protocolos de funcionamiento del almacén que regulen las posibles diferencias en la realización del inventario.

7. Señala los distintos métodos de valoración de existencias que contempla el PGC y cuál es su manera de valorarlas.



Valoración de existencias e inventario

El actual PGC establece el uso genérico del PMP para la valoración de existencias, si bien acepta el FIFO para aquellas empresas que lo consideren más adecuado para su gestión.

EL PMP o Precio Medio Ponderado es el que realiza una media ponderada de los precios de las existencias entrantes, teniendo en cuenta las unidades entrantes al precio de adquisición y calculando un coste medio.

El método FIFO (First In, First OUT) establece que el primer producto que entra en el almacén es el primer producto que sale cuando se produce una venta, es decir que las existencias que salen son las que llevan más tiempo en el almacén.

8. Indica que es una ficha de almacén y explica qué diferencia hay entre ella y la ficha de existencias.

Lo habitual es que la empresa mantenga un registro de todos los movimientos de sus referencias: las entradas, las salidas y las existencias que hay en el almacén mediante la ficha de control de existencias.

Las fichas de almacén, donde se reflejan las entradas, las salidas y las existencias, en unidades, así como sus precios e importes.

La ficha de control de existencias tiene un formato sencillo. Aparecen por una parte los datos del artículo, el código y la sección. Se indica la ubicación de la mercancía. En el concepto "Observaciones" se reseñan datos o hechos que pudieran ser útiles en un momento. La fecha del movimiento de la mercancía (en el concepto Operación se anota el número de albarán y nombre del proveedor si es una entrada o el nombre del cliente si es una salida). En entradas se escriben las cantidades recepcionadas del producto y en las salidas las cantidades vendidas. Las existencias serán la diferencia entre las entradas y las salidas.

9. En el artículo «Diferencias de Inventario: Causas y Estrategias» (disponible en el enlace bit.ly/TA_UD9_2), el autor habla de las diferencias de inventario, es decir, de la cantidad de inventario que la empresa estima tener en el almacén frente a la que en realidad tiene. Esto da lugar a algunos desajustes.

Explica los tipos de diferencias negativas y positivas en el inventario.

¿Cuáles son las causas más comunes de estas diferencias de inventario?

Las diferencias de inventario pueden ser el resultado de diversas causas, entre ellas:

- Errores Humanos: Errores en el conteo, en la entrada de datos o en la transacción de productos.



Valoración de existencias e inventario

- **Sistemas de Gestión:** Fallos en los sistemas de gestión de inventarios, como software desactualizado o fallos técnicos.
- **Políticas de Seguridad:** Inadecuadas políticas de seguridad que permiten el robo o la pérdida de productos.
- **Condiciones Ambientales:** Factores como la temperatura, la humedad o el almacenamiento inadecuado pueden dañar productos, especialmente en el caso de alimentos o productos perecederos.
- **Fluctuaciones de Demanda:** Cambios inesperados en la demanda pueden llevar a un manejo inadecuado del inventario.

¿Qué impacto tienen para la empresa?

Las diferencias de inventario pueden tener un impacto significativo en la gestión empresarial:

- **Costes:** Pueden aumentar los costos operativos si se requiere realizar inventarios físicos más frecuentes para detectar y corregir discrepancias.
- **Pérdida de Ventas:** Diferencias negativas pueden resultar en falta de productos, lo que a su vez puede provocar la pérdida de ventas y de clientes.
- **Confianza del Cliente:** Las inconsistencias pueden afectar la reputación de la empresa y la confianza de los clientes.

¿Qué estrategias puede implementar la empresa para minimizarlas?

Para reducir las diferencias de inventario, las empresas pueden implementar varias estrategias:

- **Controles Internos:** Establecer procedimientos de control interno para la gestión de inventarios, incluyendo la separación de funciones y la revisión regular.
- **Auditorías Regulares:** Realizar auditorías regulares de inventario para identificar y corregir discrepancias de manera oportuna.
- **Capacitación del Personal:** Capacitar a los empleados en los procedimientos adecuados de manejo y conteo de inventarios.
- **Tecnología:** Utilizar tecnologías avanzadas como sistemas de gestión de inventarios, escáneres de código de barras y RFID para mejorar la precisión en el registro de inventarios.



Valoración de existencias e inventario

10. Organiza un inventario físico en el taller en el que se llevan a cabo las actividades del módulo Dinamización en el Punto de Venta. ¿Cuál será el objetivo de este inventario?

¿Cómo lo llevarías a cabo?

Respuesta libre.

Corregir los posibles descuadres del almacén y transmitir adecuadamente las incidencias

11. ¿Qué relevancia posee realizar un inventario en la empresa? ¿Qué ocurriría si no se realizase?

La valoración del inventario se considerará válida si coinciden el 90% de las muestras. En caso contrario, habrá que investigar los motivos de la no coincidencia mediante una auditoría contable para verificar los errores.

12. ¿Cuáles crees que pueden ser las causas más frecuentes de descuadres producidos en la elaboración física del inventario?

Habitualmente, los más comunes son artículos que no se han contado, que se han contado dos veces, errores cometidos al introducir los datos, etc.

13. En el ejercicio 5 se ha realizado un inventario físico en el almacén. ¿Qué habría que hacer en el caso de que se encontraran descuadres en el inventario?

La valoración del inventario se considerará válida si coinciden el 90% de las muestras. En caso contrario, habrá que investigar los motivos de la no coincidencia mediante una auditoría contable para verificar los errores. Habitualmente, los más comunes son artículos que no se han contado, que se han contado dos veces, errores cometidos al introducir los datos, etc.

RETO PROFESIONAL

Se han comprado las siguientes cantidades de los artículos A y B:

• **Día 1:** compra a proveedor Dominguez S. L. 100 ud. a 150 € del producto A, y 200 ud. a 220 € del producto B. El producto A tiene un descuento del 1 % y el producto B del 3 %.



Valoración de existencias e inventario

- **Día 2:** compra a proveedor JFK S. A. 250 ud. a 152 € del producto A, y 90 ud. a 220 € del producto B. El producto A tiene un descuento del 3 % y el producto B del 1 %.
- **Día 3:** compra a proveedor Dominguez S. L. 180 ud. a 150 € del producto A, y 210 ud. a 222 € del producto B. El producto A tiene un descuento del 1 % y el producto B del 3 %.
- **Día 4:** compra a proveedor JFK S. A., 250 ud. a 152 € del producto A, y 50 ud. a 222 € del producto B. El producto A tiene un descuento del 3 % y el producto B del 1 %.

Los gastos de cada una de las compras han sido:

a) Gastos de embalaje

Producto A	Día 1	Día 2	Día 3	Día 4
Proveedor Domínguez	60		100	
Proveedor JFK		140		145
Producto B	Día 1	Día 2	Día 3	Día 4
Proveedor Domínguez	120		125	
Proveedor JFK		50		30

b) Gastos en portes y seguros

Proveedor	Portes	Seguros
Proveedor Domínguez	1000 €	500 €
Proveedor JFK	1300 €	600 €

Los gastos de los portes se reparten en base al peso. El producto A pesa 2 kg y el producto B pesa 3 kg. Los gastos del seguro se reparten en función del importe neto.

Solución acorde con los valores de las tablas y el enunciado.



Valoración de existencias e inventario

Reto profesional

Respuesta abierta.