



Vino Joven (LIFO)

Valoración de existencias y su influencia en el resultado de la empresa, según LIFO, último en entrar - primero en salir

Jose Ignacio González Gómez

Departamento de Economía Financiera y Contabilidad - Universidad de La Laguna

www.jggomez.eu

1.1 Enunciado

Como sumiller del Hotel Mar ***** queremos conocer el resultado y los márgenes obtenidos por nuestros vinos jóvenes y que, debido a las características propias del producto, es decir rápida perdida de cualidades por el paso del tiempo (caducidad), el criterio de gestión de almacén y por tanto de valoración es el LIFO o UEPS.

Los movimientos registrados en el periodo son los siguientes, especial atención a las fechas de los movimientos de almacén.

Se pide

Valorar las existencias finales y estimar el margen bruto total, y margen sobre el coste así como sobre ventas.

Movimientos de inventarios del periodo

Fecha	Concepto	Cantidad	Precio Unit.
01-ene	Exist.Iniciales	500 Bot	10,00 €/Bot
Entradas o Compras			
05-feb	Compras	300 Bot	15,00 €/Bot
07-agosto	Compras	300 Bot	10,00 €/Bot
Ventas (a Pvp según TPV)			
02-abr	Ventas	400 Bot	20,00 €/Bot
15-jun	Ventas	150 Bot	20,00 €/Bot

2 Solución

Solución Vino Joven						
Ficha de Inventario - LIFO						
Fecha	Concepto	<u>Valor</u>		<u>Inventario</u>		
		Cantidad	Importe	Cantidad	Pre. Unit	Importe
01-ene	Exist.Iniciales	500 Bot	5.000 €	500 Bot	10,00 €/Bot	5.000 €
05-feb	Compras	300 Bot	4.500 €	500 Bot	10,00 €/Bot	5.000 €
				300 Bot	15,00 €/Bot	4.500 €
02-abr	Ventas	300 Bot	4.500 €	400 Bot	10,00 €/Bot	4.000 €
		100 Bot	1.000 €			
15-jun	Ventas	150 Bot	1.500 €	250 Bot	10,00 €/Bot	2.500 €
07-agosto	Compras	300 Bot	3.000 €	250 Bot	10,00 €/Bot	2.500 €
				300 Bot	10,00 €/Bot	3.000 €
Inventario Final o Exis. Finales					550 Bot	5.500 €
Análisis Resultados						
Ingresos Netos						11.000 €
Ventas al Coste (El + Compr - Ex. Fin)						7.000 €
= Margen Bruto:						4.000 €
Margen sobre el coste						57,1%
Margen sobre ventas o ingreso						36,4%