

CFGM ACTIVIDADES COMERCIALES · 1.º · GC · UNIDAD 8

Qué se vende, qué sobra y qué falta

Ventas, margen y rotación, ABC, productos obsoletos, plan de salida de existencias y productos nuevos

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a...

- 📊 Calcular las ventas, el margen y la rotación de cada artículo con cifras de la tienda.
- 🅰️ Clasificar el surtido en grupos A, B y C y decidir qué se hace con cada grupo.
- 🔍 Detectar productos obsoletos o poco rentables y montar un plan de revisión mensual.
- 🏷️ Redactar un plan de salida de existencias con etapas, precios, fechas y resultado esperado.
- 🆕 Valorar si un producto nuevo merece entrar en el surtido.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

Una situación de partida



Miércoles 02/12/2026. Ha cerrado noviembre y Soledad quiere decidir qué se compra en enero. Ágora tiene 12 artículos, vendió 39.320,00 € sin IVA en el mes y su margen fue del 57,41 %. En la trastienda, Emilio, Joaquín y ella miran la hoja de ventas:

Joaquín prepara las cuentas; Soledad decide.

❓ ¿Un artículo que deja poco dinero por unidad es siempre un mal artículo?

❓ Si un jarrón se vende 100 veces y una tarjeta 1.320, ¿cuál da más dinero a la tienda?

❓ ¿Qué se hace con una agenda de 2026 que el 1 de enero ya no sirve?

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **8.1** Ratios para medir el surtido
- **8.2** Análisis ABC
- **8.3** Productos obsoletos y poco rentables
- **8.4** Plan de salida de existencias
- **8.5** Incorporar un producto nuevo

Los ratios del surtido

RATIO	FÓRMULA	TAZAS H02
Ventas	unidades × precio	5.680,00 €
Margen bruto	ventas − coste vendido	3.124,00 €
Rotación	coste vendido ÷ stock medio a coste	1,09

CLAVE

Mismas bases: coste con coste, stock medio.

Rotación de noviembre

Coste de lo vendido entre stock medio a coste.



Hoja de surtido de Ágora (caso ficticio).

CLAVE

Media de los doce artículos: 1,36.

El ABC de Ágora

GRUPO	CORTE	ARTÍCULOS
A	Hasta el 70 %	H02, R02, R01, P04, H03, P01, H01 (72,65 %)
B	Hasta el 90 %	R04, P02, R03 (18,39 %)
C	El resto	H04, P03 (8,96 %)

CLAVE

El ABC mide el peso, no la rentabilidad.

Margen unitario y margen total

R04 · Tarjeta con sobre

- 1,20 € por unidad.
- 1.320 unidades.
- 1.584,00 € de margen.

VS

H04 · Jarrón en caja

- 11,00 € por unidad.
- 100 unidades.
- 1.100,00 € de margen.

CLAVE

Soledad no quita las tarjetas: las vigila y las refuerza.

Plan de salida de las 38 agendas

ETAPA	UNIDADES	PRECIO	RESULTADO POR AGENDA
1	18	9,00 €	+4,00 €
2	14	7,20 €	+2,20 €
3	6	4,00 €	−1,00 €

CLAVE

Ingreso 286,80 €: 96,80 € más que el coste de 190,00 €.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

Caso · El cierre de noviembre



Joaquín

Prepara las cuentas con los 12 artículos y Soledad decide.

1. **Totales** Ventas 39.320,00 €, margen 22.573,00 €.
2. **ABC** Siete artículos suman el 72,65 %.
3. **R04** Se queda: 1.584,00 € de margen.
4. **Agendas** Plan de salida: 286,80 €.
5. **A6** Entra a prueba con 100 unidades.

✔ **Decide Soledad con cifras, no con impresiones.**

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

¿Cuál es la rotación de las tazas H02 (coste vendido 2.556,00 €, stock medio a coste 2.340,00 €)?

A 2,43

B 1,09

C 0,92

✔️ 2.556,00 ÷ 2.340,00 = 1,09; con las ventas a precio saldría 2,43.

REPASO

Ideas clave

- **Ratios para medir el surtido.** Las mismas bases. Numerador y denominador, siempre a coste y con el stock medio. Si las ventas van a precio y el stock a coste, el cociente sale de más: las tazas darían 5.680,00 / 2.340,00 = 2,43 y no 1,09.
- **Análisis ABC.** Qué es. El análisis ABC ordena los artículos de más a menos ventas y los reparte en tres grupos.
- **Productos obsoletos y poco rentables.** Qué es cada cosa. Un producto obsoleto es el que ha perdido su salida: por moda, por cambio de modelo o porque su fecha ha pasado.
- **Plan de salida de existencias.** Un plan completo. Un plan de salida no es «rebajar hasta que se venda». Es un calendario con precios, fechas, cantidades, un responsable y un objetivo medible: recuperar lo más posible del coste del lote.
- **Incorporar un producto nuevo.** Entrar a prueba. Un producto nuevo entra con pocas unidades, un margen que cumple el umbral y una fecha de revisión. Si no se vende, se retira con un plan de salida.

PARA TERMINAR

Para pensar

1. ¿Qué artículo de una tienda que conoces vende poco, pero deja mucho margen total?
2. ¿Qué datos pedirías antes de dar salida a un producto?
3. ¿Por qué un producto nuevo entra con pocas unidades?



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**