

TALLER BÁSICO HABILIDADES NUMÉRICAS SECTOR RETAIL.

- 1) Determine el valor que una cadena le debe cancelar a un proveedor por la facturación de 25 cajas de 25 bolsas por 12 Rollos que tienen un precio de \$ 25.000 la bolsa de 12 rollos, tiene un descuento del 25 % y tiene un IVA del 19 %.
- 2)Cuál es el precio de venta público que se le debe fijar a un nuevo producto recién codificado en una cadena si el margen sugerido es el 25 % sobre la venta cuando tiene un precio de costo de \$ 25.000 y un IVA del 19 %.
- 3)Cuál es la participación dentro de las compras totales de un cliente minorista que tiene su proveedor (LE PETITE COUSINE) perteneciente al departamento BAZAR, cuando se le han comprado 2.534, 8 millones y las compras totales de la empresa a todos los proveedores de todos los departamentos es de 52.438,9 millones.
El departamento de BAZAR representa el 25.34 % de las compras totales.
- 4)Cuál es el % de cumplimiento en la cuota de compras del gerente de compras de la línea de vestuario que ha efectuado unas compras de 3.850,8 millones y su presupuesto es de 3.580,8 millones.
- 5) La empresa SURTIFRÍO ha comprado a su principal proveedor del departamento de Lácteos durante el presente año un total de 2.500 millones frente a 3.500 millones que se le compró el año anterior. ¿Cuál ha sido el incremento o decremento en sus compras?
- 6) Su proveedor DISTRIMARKET ha otorgado tres descuentos en serie y a pie factura del 20 % - 10 % - 5 %.

La empresa WORDRETAIL en su nuevo sistema solo permite el manejo de un descuento equivalente.

¿Cuál es el descuento máximo equivalente que se puede registrar?

- 7)Cuál es el porcentaje de utilidad sobre la venta que obtiene una ferretería en un producto de la categoría de herramientas eléctricas, cuando vende un taladro a PVP \$ 168.000 y tiene un costo de \$ 104.480. (IVA del 19 %)
- 8)Cuál es el incremento en las compras que presenta un proveedor que en el último año se le compró 8.600 millones y en el mismo período del año anterior se le había comprado \$ 3.100 Millones.

· Formación - Consultoría
· Compras - Ventas
· Matemáticas comerciales
· Formación KAM
· Proveedores consumo masivo
· Sector Retail

info@albertomontoyaretail.com 

315 570 7600  

Envigado - Antioquia



www.albertomontoyaretail.com

¡Nueva edición!



9. Cuál es la Rotación de inventarios que ha alcanzado la cadena de tiendas de conveniencia GRAND PRODUCTS cuando al finalizar el año tiene los siguientes resultados:

Ventas promedio: US 455 Millones
Ventas acumuladas: US 5.460 Millones
Inventario final: US 138 Millones
Inventario promedio: US 187

10. La Duración de inventarios que presenta la cadena de tiendas Hard Discount ALL DAY en su departamento de **Carnes frías** cuando al finalizar el año presenta los siguientes resultados:

Ventas acumuladas: 8.580 Millones
Ventas promedio: 715 Millones
Inventario promedio: 250 Millones
Inventario final: 280 Millones
Utilidad bruta: 18 %.

· Formación - Consultoría
· Compras - Ventas
· Matemáticas comerciales
· Formación KAM
· Proveedores consumo masivo
· Sector Retail

info@albertomontoyaretail.com 

315 570 7600  

Envigado - Antioquia



www.albertomontoyaretail.com

¡Nueva edición!

