

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Avance 4 – Marzo 2020

“Propuesta e Implementación de un Sistema de Gestión de Inventarios para una Pyme”

Alumna: Herrera, Estefanía

Tutora: Abbás, Virginia

Resumen

Introducción

Durante el mes de diciembre 2019, estuve acompañando al dueño del Miniservice VyS en el registro diario de las ventas del negocio. Para ello creé una planilla de Excel en el que estuvieran los productos que el mismo comercializa y los días del mes para visualizar y plasmar las ventas que se realizaban. A su vez, en dicha planilla establecí el “stock inicial” al cual lo obtuvimos realizando un recuento de la mercadería realizado el día sábado 30 de noviembre luego de que el negocio cerrara sus puertas a las 22 hs.

Se registró ese stock inicial, luego las ventas del domingo 01 de diciembre y al final del día obtuvimos el stock final e inicial del lunes 02 de diciembre.

Debido a que las compras del Miniservice se realizan los días lunes y jueves de cada semana, eso también se registró sumando dicha mercadería al stock calculado en la planilla.

Problema

El problema va siendo abordado a través de la implementación de la planilla, lo que se puede observar es que se requiere de un trabajo diario y constante al tener que registrar día a día cada una de las ventas, pero es así como se puede llevar un control sobre la mercadería que el negocio posee. A través del mes transcurrido, se pudo percibir que con sólo un día de no registrar las ventas, la planilla confeccionada en Excel no brindará la información que se requiere, ya que se perderá el hilo del stock existente y del stock que “realmente” debería existir. Es un trabajo del día a día que debe realizarse para analizar si se están produciendo pérdidas o no por faltantes o sobrantes de mercadería.

Se debe tener presente que lo que se busca responder es la siguiente pregunta: ¿El diseño de un sistema de Gestión de inventarios y la posterior implementación del mismo permitirá reducir los costos o pérdidas dentro del Miniservice VyS?

Objetivos

A medida que se avanza con análisis se van cumpliendo con los objetivos establecidos en el plan de trabajo, pero no todos en simultáneo sino que los que son específicos se van ejecutando hasta lograr que se cumpla con el objetivo general.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Metodología

A partir de la implementación de la planilla de Excel, se procedió a realizar una nueva entrevista no estructurada con el dueño del Miniservice, ya que es él quien va a llevar el registro de las ventas diarias y el conteo de la mercadería. También se volvió a tener una observación participante, ya que si bien se acompañó al dueño de VyS observando cómo realizaba el control de las ventas también se participó realizando el registro y el posterior conteo del stock.

Resultados

Primero se confeccionó una planilla de Excel que sólo tenía los productos que VyS comercializa y en las columnas se establecieron los días de cada semana para registrar allí las ventas diarias. Por otra parte, se confeccionó una planilla que poseía el stock diario al cual se lo calculaba contando día a día la mercadería que sobraba al finalizar cada jornada de ventas.

El manejar dos planillas diferentes y trasladar datos entre una y otra resultó ser pesado de

sobrellevar en el día a día, por lo que se unificó ambas planillas en una quedando así en la misma el registro de las ventas diarias y el stock al final del día y al comienzo del próximo, además de sumarse al stock las compras realizadas en la semana.

Palabras Claves:

Inventario – Excel – Registro – Ventas - Control

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Avance 5 – Abril 2020

“Propuesta e Implementación de un Sistema de Gestión de Inventarios para una Pyme”

Alumna: Herrera, Estefanía

Tutora: Abbás, Virginia

Resumen

Introducción

Luego de haber pasado por el proceso de confección de una planilla de Excel, buscando un diseño simple de entender y aplicar, pero que resulte completo para recolectar la información que se requiere, y al haberla implementado, se pudo apreciar que surgieron ciertas dificultades a la hora de completarla.

La planilla confeccionada cuenta con la información necesaria que resulta ser útil para tomar decisiones y visualizar varios ítems, como ser la cantidad vendida por día de cada producto, las cantidades compradas en la semana de cada mercadería, entre otros. Pero a la hora de llevarla a cabo resulta un tanto tedioso teniendo en cuenta que los dueños son personas grandes a las que se les dificulta hacer un conteo diario del stock de los más de trescientos productos que comercializan.

Problema

En esta instancia de la investigación, surgió un problema al momento de plasmar las compras porque no se determinaba en qué momento del día registrarlas, si hacerlo en una columna aparte o junto con las cantidades establecidas del stock al iniciar el día. Se optó por la segunda opción.

A su vez, también se encontraba el problema de periodicidad en cuanto al conteo de los productos, con qué frecuencia realizarlo. En cuento a esto se escogió en conjunto con los dueños hacerlo dos veces en el mes, con días ya preestablecidos y si se dificultaba por el tiempo que lleva realizar dicho conteo se procedería a realizarlo una vez al mes.

Objetivos

De acuerdo a los objetivos, en este avance se estaría analizando uno de los objetivos específicos establecidos en la investigación, el cual se debe a llevar a cabo la implementación del sistema y analizar cómo resulta la misma, cuáles son sus dificultades y beneficios.

Metodología

En esta instancia, la metodología utilizada fue puramente observacional ya que no se participó en el manejo de la planilla ni en el conteo de la mercadería, solamente se vio como uno de los dueños conjuntamente con los empleados realizaban las tareas para analizar si tenían complicaciones en algún punto o si requerían de ayuda para resolver un problema con la planilla.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Resultados

Durante una semana completa se llevó a cabo la implementación de la planilla de Excel como sistema de control de stock para VyS. En ella se registraron las ventas diarias de los más de 300 productos, las cantidades compradas (algo para destacar es que las compras de cada producto se realizan en cantidades múltiple de seis, es decir que se compran de a seis, doce, dieciocho unidades y así sucesivamente, lo que facilita el cálculo al momento de registrar las cantidades compradas).

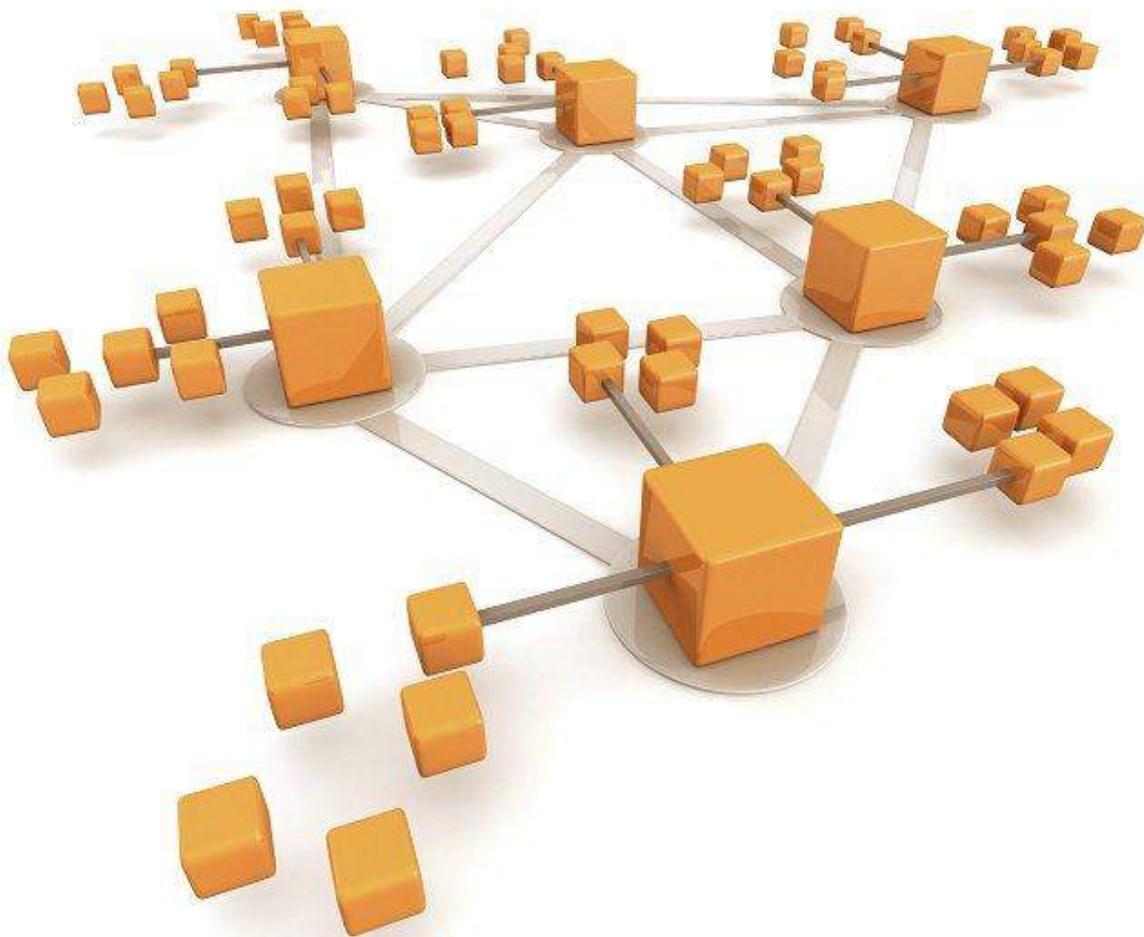
Tanto las cantidades reales (obtenidas del conteo físico de mercadería) como las teóricas (las brindadas por la planilla) siempre coincidieron desde que la planilla se llevó a cabo. En este sentido, al hablar con los dueños y consultarle sobre qué acciones tomaría en caso de que las cantidades reales sean menores a las teóricas el mismo manifestó que se les descontaría a los empleados que trabajan en el Miniservice y que el descuento sería por el precio de costo de la mercadería.

Palabras Claves:

Inventario – Mercadería – Control – Registro - Compras

DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE INVENTARIOS PARA UNA PYME

Práctica Profesional 2020



**Alumna: Herrera, Estefanía
Tutora: Abbás, María Virginia**

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

ÍNDICE

<u>RESÚMEN</u>	52
<u>INTRODUCCIÓN</u>	54
<u>PROBLEMA</u>	55
<u>OBJETIVO GENERAL</u>	56
<u>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</u>	56
<u>MARCO TEÓRICO</u>	57
➤ <u>PYME</u>	58
➤ <u>COSTOS</u>	59
➤ <u>SISTEMA DE CONTROL</u>	63
➤ <u>INVENTARIO</u>	65
➤ <u>RENTABILIDAD</u>	68
<u>MARCO METODOLÓGICO</u>	70
<u>APLICACIÓN</u>	70
↙ <u>Margen de Ganancia</u>	70
↙ <u>Margen de Rotación</u>	76
↙ <u>Grilla Dupont</u>	80
↙ <u>Sistema de Gestión de Inventarios</u>	82
<u>Conclusiones y Recomendaciones</u>	85
<u>Programas en Nube</u>	86
<u>Programa en Nube y Pago</u>	92
<u>Programa Gratuito</u>	93
<u>BIBLIOGRAFÍA</u>	94

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

RESÚMEN

Con el presente trabajo realizado, se buscó diseñar e implementar un sistema de gestión de inventarios que sea aplicable a una Pyme, la cual se dedica a la comercialización de productos varios.

Cabe destacar que en toda empresa es importante contar con un sistema o método de control de inventarios, ya que de esa manera se puede tener un control sobre los costos orientados al almacenamiento de productos, como así también las pérdidas en las que se puede incurrir por no contar con ellos al momento que los clientes lo requieran. Por este motivo, en este trabajo se podrán observar definiciones relacionadas a inventarios, cuales son los tipos de métodos que se pueden aplicar para el control de stocks, como así también cual es el problema que se plantea resolver, cuales son los objetivos que se buscan alcanzar con esta implementación, cual es el marco teórico en el que se consultó para poder llevar adelante el trabajo, cual es la metodología utilizada para el análisis, la implementación de la herramienta y los resultados obtenidos de la misma.

La Pyme, objeto de estudio del actual trabajo, es un negocio tipo Miniservice, que se dedica a vender productos comestibles y bebibles, como así también artículos de limpieza del hogar y personal (próximamente incorporará la venta de productos de librería y mercería). El mismo surgió a mediados del año 2016 y desde ese entonces es manejado por sus dos dueños y, actualmente, cuenta con dos empleados adicionales que son quienes se dedican a atender a los clientes. Dicha empresa se encuentra sin un sistema de gestión de stocks por lo que no mide cuales son los costos en los que incurre por tener mercadería de más (dinero estancado), como así también de menos (pérdida de ventas). Este negocio no lleva un control de la mercadería que ingresa ni de la que se vende, por lo que sus dueños desconocen los montos de ventas y cuáles son los productos que mayor rotación tienen, entre otras cosas.

A través de este estudio, se buscó analizar la situación actual de dicha pyme y encontrar un sistema de gestión de inventarios que le sea útil según sea su estructura y funcionamiento. Para ello, se estableció la problemática y los objetivos (tanto general como específicos) a satisfacer y se realizó el estudio de determinados autores que brindaron un marco teórico para determinar cuáles son los pasos a realizar e ir marcando el camino a seguir para poder hacer un correcto foco en el problema actual de la organización, así también se pudo orientar de investigaciones anteriores realizadas sobre gestión de stocks empresarial.

La metodología que se implementó estuvo compuesta por una parte cualitativa y otra cuantitativa, ya que se realizaron observaciones, entrevistas abiertas a

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

los dueños que son quienes manejan el negocio y análisis de las variables numéricas (productos/mercaderías) de dicha pyme.

Una vez recolectados los datos, se los procesó y transformó para obtener información importante como lo son los márgenes de rotación y ganancias. A partir de los cuales se confeccionó la Grilla de Dupont para observar el comportamiento de los productos comercializados por VyS.

Al aplicar la herramienta creada a través de las hojas de Excel, se concluyó que fue de mucha utilidad la misma y que sí sirvió para llevar un control de stock que era lo que se buscaba desde un primer momento. Sin embargo, es una herramienta que sirve para el corto o mediano plazo, ya que con el transcurso del tiempo se hace pesado de llevar el registro y corroborar la existencia física de los artículos. Por esa razón, se buscaron programas de Gestión de Stock que ayudaran a los dueños del Miniservice a hacer más simple la tarea de registrar las ventas diarias, las compras y tener el control de su inventario.

Palabras claves: Pyme - Sistema – Inventario – Control – Costos - Rentabilidad

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

INTRODUCCIÓN

Mediante el presente trabajo, lo que se busca es confeccionar e implementar un sistema de gestión de inventarios en una pyme, ya que dicha gestión es una actividad transversal a la cadena de abastecimiento que constituye uno de los aspectos logísticos más complejos en cualquier sector de la economía.

Si bien es cierto que se está planteando la situación de una pequeña empresa no por ello es menos significativo contar con un sistema de inventarios, ya que es importante hacerlo sea cual fuere el tamaño del negocio, dado que tener un control del stock que una empresa posee es determinante para el correcto funcionamiento de la misma y la obtención de su rentabilidad, es crucial para que la organización no quiebre y tenga sostenibilidad a través del tiempo.

Si no se cuenta con algún tipo de control sobre los productos que se comercializan, es muy poco probable que se llegue a poseer en un futuro un negocio más amplio, ya que si no se aprende a diligenciar una pequeña empresa es casi imposible que la misma consiga crecer. Por esto es que se puede afirmar que si no se puede ejercer control sobre lo poco, menos se lo podrá hacer en lo mucho y lo más probable es que aquello que no se tiene controlado provoque una grieta dentro de la organización con severas consecuencias para la administración de la misma.

La pyme de la cual se va a tratar el presente trabajo es un Miniservice dedicado a la comercialización de productos bebibles y comestibles, como ser lácteos, fiambres, bebidas, entre otros. Esta pyme nació en el año 2016, en el mes de Julio con el nombre "VyS" (dichas iniciales hacen referencia a las iniciales de los nombres de sus nietos Valentino y Santino) y es administrada por sus dueños (un matrimonio) y dos empleados. Al inicio de este negocio, sólo se comercializaban todo tipo de bebidas sin alcohol, al ir transcurriendo el tiempo empezó a crecer agregando la venta de alimentos no perecederos y continuó su progreso hasta convertirse en el negocio que es hoy. Asimismo, para el próximo año se incorporará la venta de todo tipo de útiles (librería) y, además, se ofrecerá el servicio de fotocopias, anillados y plastificados. Por otra parte, esta pyme tiene como propósito a futuro agregar un nuevo local en barrio sur, cercano a la casa de uno de sus hijos, el cual será administrado por el mismo.

VyS es un miniservice distinto, se podría decir que atípico dentro del rubro, ya que en el mismo nunca se comercializaron ni cigarros ni ningún tipo de bebidas alcohólicas, corriendo el riesgo de que las ventas no prosperen o se pierda un grupo importante de clientes. Para ellos es una marca distintiva de su negocio, a la cual piensan seguir llevándola mientras su pyme exista.

El miniservice no cuenta con un sistema de control de inventarios y se considera muy importante que lo haga, ya que sería una manera de minimizar

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

ciertos costos y mejorar así su rentabilidad. A su vez, ciertas ventas se pierden por no contar con los productos solicitados por los mismos, sobre los cuales no hay un control de existencia o faltante.

Contar con buena gestión de inventario en una empresa implica tener en cuenta la disponibilidad de los productos para brindarles a los clientes en el momento que así ellos lo precisen sin incurrir en costos de almacenamiento y sin quedarse con un stock igual a cero que impediría satisfacer la demanda.

Es de elevada conveniencia que mediante la utilización de una gestión de inventario, la empresa obtenga un buen provecho de las relaciones con los proveedores, ya que así puede ofrecer una ventaja competitiva al conseguir costos de compras menores y, por consiguiente, ofrecer productos a un menor precio que la competencia. Es decir, las relaciones con los proveedores deben desarrollarse sobre bases mutuamente ventajosas y así formar un tipo de alianza estratégica que beneficie a ambos lados a través del intercambio de información.

PROBLEMA

En una empresa, ya sea una multinacional o una Pyme (como lo es en el presente caso, la cual se dedica a la producción y/o comercialización de bienes), uno de los problemas más comunes se encuentra ubicado en la existencia de inventarios dentro de la misma. Una falta de control en este punto puede provocar costos elevados los cuales representan una pérdida para la empresa tanto física como monetaria.

Por otra parte, aunque la organización posea un sistema de control de inventarios, también puede incurrir en costos cuando no posee un correcto manejo, inspección y registro del mismo, ya que esto le puede producir una elevada existencia de bienes o faltantes de los mismos, como así también números erróneos en las cantidades de productos por un mal conteo o anotación de los mismos. En este sentido, se puede plantear que una empresa puede llegar a tener demasiado de lo que no se vende o no se consume y varios faltantes de lo que sí se vende o se consume. Aquí yace la importancia de llevar a cabo un sistema de control de inventarios, evitando así pérdida de ventas, clientes y seriedad.

Por lo expresado anteriormente, es que se pretende diseñar un sistema que le permita a la presente Pyme llevar un control del stock de sus productos y poder así evitar los costos que el mal manejo de los mismos le puede provocar. Y es este uno de los inconvenientes que se quiere solucionar a través de la implementación de dicha gestión. Para ello, se debe conocer y establecer una cantidad de mercadería que sea la adecuada para evitar que el negocio pueda

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

obtener un costo por poseer productos de más ni perder ventas gracias a que no cuenta con lo requerido por los clientes. Por ello, se plantea el problema principal como el **“desconocimiento de la cantidad óptima de productos con los que la empresa debe contar para no excederse en stocks ni caer en faltantes”**.

Al momento de analizar y plantear la situación problemática, es necesario formular una pregunta acerca de lo que se busca responder mediante este trabajo. La misma fue definida de la siguiente manera: **¿Permitirá el diseño de un Sistema de Gestión de Inventarios y la posterior implementación del mismo reducir los costos o pérdidas dentro del Miniservice VyS?**

OBJETIVO GENERAL

Toda planeación de inventarios tiene una razón de ser. Así es como se pueden plantear dos temas fundamentales:

-*Cuánto* pedir de cada producto al colocar los pedidos, ya sea a los proveedores externos o a los departamentos de producción dentro de la organización.

-*Cuándo* colocar los pedidos.

A grandes rasgos, esos son los objetivos que se buscan satisfacer cuando se planea un Sistema de Gestión de Inventarios. Pero, anteriormente a dichos objetivos, se necesita contar con un sistema correctamente diseñado para el tipo de pyme en la que se está trabajando, siempre teniendo presente la estructura de la misma y el funcionamiento que posee. Es por eso que, para el presente trabajo de campo, se plantearon objetivos generales y específicos que tienen como finalidad reducir o eliminar la problemática que en el mismo se aborda.

El objetivo general establecido es el siguiente: *“Diseñar un Sistema de Gestión de Inventario para reducir aquellos costos en los que se puede incurrir dentro de la empresa, ya sean costos de almacenamiento o costos de pedir, logrando así determinar los niveles óptimos de inventario que se deben manejar para no caer en sobre stock y no generar mayor costo de oportunidad congelado”*.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Para poder llegar a alcanzar el objetivo general es necesario establecer objetivos más concretos que a medida que se vayan cumpliendo se irá satisfaciendo esa gran meta propuesta a futuro, es así que se plantearon los siguientes objetivos específicos:

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- a) Diagnosticar la situación actual de inventarios de la empresa VyS.
- b) Determinar aquellos productos que son más demandados.
- c) Diseñar un sistema acorde al inventario de los productos existentes en el negocio.
- d) Aplicar el sistema de gestión de inventarios diseñado.
- e) Evaluar la implementación.
- f) Generar recomendaciones que ayuden a optimizar la gestión de inventario del negocio.

MARCO TEÓRICO

En la elaboración de la presente investigación se presentan antecedentes de investigaciones que sustentaran este estudio, pertenecientes al tema que se desarrolla, aportadas por diferentes autores especialistas en la temática referida.

Es importante entender que los inventarios son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización.

Los inventarios comprenden, además de las materias primas, productos en proceso, productos terminados o mercancías, materiales, repuestos y accesorios para ser consumidos en la producción de bienes fabricados, empaques, envases e inventarios en tránsito.

Para poder manejar un inventario se debe tomar en cuenta el movimiento de un producto, las causas externas e internas del negocio, los históricos de ventas, etc., de tal manera que se pueda tener un stock mínimo que no aumente costos de almacenamiento y que tampoco se pierda la posibilidad de vender por falta de dicho stock.

Existen autores que hicieron su desarrollo acerca de la gestión de inventarios, es por ello que para realizar este análisis se utilizaron como bases algunos antecedentes de investigaciones realizadas similares a la presente y que están enmarcados en antecedentes de estudio nacional e internacional que describen la propuesta de un sistema de gestión de inventario. Algunos de ellos son:

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

-“Gestión de Stocks” – Autores: Roberto Carro Paz, Daniel González Gómez
(http://nulan.mdp.edu.ar/1830/1/gestion_stock.pdf)

-“La logística empresarial y la administración de inventario” en Observatorio de la Economía Latinoamericana – Autora: Yuselis Díaz Corredera
(<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2012/ydc.html>)

-“La Administración eficiente de los Inventarios” – Autor: Orlando Espinoza – Madrid 2011 (<http://inventariosautores.blogspot.com/2013/02/control-de-inventarios-segun-autores.html>)

Para poder desarrollar este trabajo, es necesario determinar cuáles son aquellos conceptos a tener en cuenta, por ello a continuación se plantean las definiciones más relevantes a tener presentes:

➤ **PYME**

La Real Academia Española la define como una empresa mercantil, industrial, etc., compuesta por un número reducido de trabajadores, y con un moderado volumen de facturación.

La Secretaría de Emprendedores y PyMEs del Ministerio de Producción publicó la nueva clasificación para determinar qué empresas se encuadran dentro de la categoría PyME.

A través de la resolución 154/2018, se elevan los límites de facturación anual contemplando las especificidades propias de los distintos sectores y la evolución reciente de los mismos. Para el sector de industria, por ejemplo, ahora se considera una micro empresa la que facture en promedio durante los últimos 3 años hasta \$13,4 millones, una pequeña hasta \$81,4 millones; una mediana tramo 1 hasta \$661,2 millones y una mediana tramo dos hasta \$966,3 millones.

Asimismo, se incorpora la variable de personal empleado de manera concurrente con las ventas, con el objetivo de lograr un encuadre más preciso en la categorización PyME.

Para las empresas que realicen actividades de comisión o consignación, se tomará sólo la variable empleo, lo cual les permitirá encuadrarse dentro de la categoría que más se ajuste a su tamaño real.

Por otro lado, y con el objetivo de incentivar las ventas al mercado externo de las pequeñas y medianas empresas, se redujo el porcentaje de las exportaciones a considerar para la categorización PyME, de un 50% a un 25%.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

CATEGORÍA	ACTIVIDAD				
	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	12	7	7	15	5
Pequeña	45	30	35	60	10
Mediana tramo 1	200	165	125	235	50
Mediana tramo 2	590	535	345	655	215

CATEGORÍA	ACTIVIDAD				
	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	\$ 5.900.000	\$ 4.600.000	\$ 15.800.000	\$ 13.400.000	\$ 3.800.000
Pequeña	\$ 37.700.000	\$ 27.600.000	\$ 95.000.000	\$ 81.400.000	\$ 23.900.000
Mediana tramo 1	\$ 301.900.000	\$ 230.300.000	\$ 798.200.000	\$ 661.200.000	\$ 182.400.000
Mediana tramo 2	\$ 452.800.000	\$ 328.900.000	\$ 1.140.300.000	\$ 966.300.000	\$ 289.300.000

Como Autoridad de Aplicación, la Secretaría se ocupa de revisar anualmente la definición de PyMES a fin de actualizar los parámetros contemplados en la definición adoptada. La última adecuación de los valores máximos de ventas totales anuales para cada una de las categorías de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas fue en abril de 2017.

➤ **COSTOS**

Es el gasto económico que representa la fabricación y/o comercialización de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio).

A continuación se muestra la clasificación que distingue a los distintos tipos de costos:

De acuerdo con la función en que se incurren:

- **Costos de producción:** Es el proceso de transformar la materia prima en productos terminados: materia prima directa (costo de los materiales integrados al producto), mano de obra directa (que interviene directamente en la transformación del producto) y costos indirectos de fabricación (intervienen en la transformación del producto, con excepción de la materia prima directa y la mano de obra directa).

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- Gastos de venta o distribución: Son erogaciones en que se incurren en el área de mercadeo que se encarga de llevar el producto desde la empresa hasta el último consumidor.
- Gastos de administración: Son erogaciones que se originan en el área administrativa.

Con relación a su comportamiento:

- Costos fijos: Son aquellos costos que permanecen constantes ante cambios en el nivel de actividad, en períodos de corto a mediano plazo. Son independientes del volumen de producción (alquiler de la planta industrial, depreciación de la maquinaria, remuneración del gerente de producción y otros).
- Costos variables: Son aquellos costos que fluctúan en forma directa con los cambios en el nivel de producción, en donde los costos aumentan o disminuyen proporcionalmente con relación al volumen de las cantidades producidas (materiales, energía y otros).
- Costos semifijos: Son costos que en determinados tramos de la producción operan como fijos, mientras que en otros varían. Están integrados por una parte fija y una variable (servicios públicos, energía, teléfonos suministro de agua, y otros).

De acuerdo a su asignación:

- Costos directos: Son los que se identifican plenamente con la actividad en áreas específicas y se pueden relacionar o imputar, independientemente del volumen de actividad, a un producto o departamento determinado (materia prima directa, mano de obra directa, consumidos por un trabajo determinado).
- Costos indirectos: Son los que no se identifican plenamente con la actividad productiva y no se vinculan o imputan a ninguna unidad de costeo en particular, sino sólo parcialmente mediante su distribución entre los que han utilizado del mismo (costos indirectos de fabricación: sueldo del gerente de planta, alquileres, energía y otros).

De acuerdo con el tiempo en que fueron calculados:

- Costos históricos: Son aquellos que se obtienen después que el producto o artículo ha sido elaborado o incurrieron en un determinado período.
- Costos predeterminados: Son aquellos que se calculan antes de fabricarse el producto, en donde se estiman con bases estadísticas y se utilizan para elaborar los presupuestos, y se dividen en Costos estimados y costos estándar.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

De acuerdo con el tiempo en que se cargan o se enfrentan a los ingresos

- Costos del período: Se identifican con los intervalos de tiempo y no con los productos o servicios elaborados se relaciona directamente con las operaciones de distribución y administración, en donde se llevan al estado de resultado en el período en que se incurre en el renglón de gastos de operación.
- Costos del producto: Son aquellos costos que están relacionados con la actividad de producción, se llevan contra los ingresos únicamente cuando han contribuido a generarlos en forma directa, sin importar el tipo de venta.

Según su grado de control:

- Costos controlables: Son aquellas decisiones que permiten su dominio por parte de un responsable (nivel de producción, sueldos de los gerentes de ventas, sueldo de la secretaria para su jefe inmediato y otros).
- No controlables: Son aquellas decisiones que no tienen autoridad sobre los costos en que se incurren y no existe la posibilidad de su manejo por parte de un nivel de responsabilidad determinado.

Según su cómputo de actividad financiera:

- Costo contable: Es la asignación de las erogaciones que demanda la producción de un producto elaborado.
- Costo económico: Se registran otras partidas que si bien no tienen erogación, sí son insumos o esfuerzos que tienen un valor económico por su intervención en el proceso.

De acuerdo con la importancia sobre la toma de decisiones:

- Costos relevantes: Son aquellos que cambian o modifican de acuerdo con la opción que se adopte, también se los conoce como costos diferenciales, por ejemplo: Cuando se produce la demanda de un pedido especial existiendo capacidad ociosa.
- Costos irrelevantes: Son aquellos costos que permanecen inmutables sin importar el curso de acción elegido, en donde la administración no toma en cuantas aquellas erogaciones que pueda incidir al comportamiento de los costos del producto.

De acuerdo con el tipo de costo sacrificado incurrido:

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- Costos Desembolsables: Son aquellas erogaciones que implicaron una salida de efectivo, por lo cual pueden registrarse en la información generada por la contabilidad.
- Costos de oportunidad: Son erogaciones que se origina al tomar una determinada decisión, la cual provoca la renuncia a otro tipo de opción. El costo de oportunidad representa utilidades que se derivan de opciones que fueron rechazadas al tomar una decisión, por lo que nunca aparecerán registradas en los libros de contabilidad.

De acuerdo con el cambio originado por un aumento o disminución en la actividad:

- Costos diferenciales: Son aquellos costos que aumentan o disminuyen en el costo total del costeo del producto, o el cambio en cualquier elemento del costo de producción, en donde están sujetos a una variación en la operación de la empresa según su actividad económica, clasificándola de la siguiente manera :
 1. Costos decrementales: Son generados por las disminuciones o reducciones en el volumen de costos operación o de producción.
 2. Costos incrementales: Cuando existe las variaciones en los costos que son ocasionados por un aumento en las actividades de producción u operaciones de la empresa.
- Costos sumergidos: Son aquellos costos que independientemente, de acuerdo al curso de acción que se tomen o sean elegidos, no se verán alterados, ya que estos no necesitan cambios o modificaciones por ser un costo real o histórico.

De acuerdo con su relación a una disminución de actividades:

- Costos evitables: Un costo evitable es un gasto en el que no se incurrirá si no se realiza una actividad en particular.
- Costos inevitables: Son aquellos costos que no se suprimen, aunque el departamento o producto sea eliminado de la empresa. En este caso sería el departamento de ensamble, pero el sueldo del supervisor, del gerente de producción, en estos casos no tendrá variaciones

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



➤ SISTEMA DE CONTROL

La definición de Sistema determina que es un conjunto de cosas que relacionadas entre sí ordenadamente contribuyen a determinado objeto. Según Henry Fayol, el Control en una empresa consiste en que todo se efectúe de acuerdo al plan que ha sido adoptado, a las órdenes dadas y a los principios establecidos. Su objeto es señalar los errores a fin de que sean rectificadas y prevenir que ocurran nuevamente.

Es así como se puede definir a un sistema de control como un método o técnica que se emplea en un determinado negocio para constatar que el proceso analizado dentro del mismo se esté llevando a cabo de la manera más correcta posible y acorde al plan estipulado.

Se pueden encontrar dos clases de sistemas de control:

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

***Digital:** Un control digital es una unidad digital pequeña que actúa como un sistema de control. Dependiendo del requerimiento del controlador, el control digital puede tomar la forma de un computador de escritorio o puede ser tan pequeño como un micro control.

***Manual:** Hablamos de control manual toda vez que existe la presencia y la intervención de una persona en la acción de controlar y regular el comportamiento del sistema.

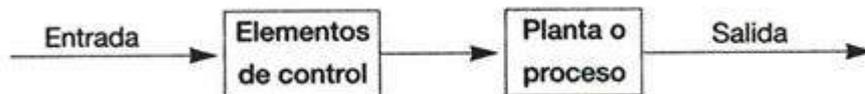
Por otra parte, los sistemas de regulación y control se clasifican en dos tipos:

***Sistemas de Control en lazo abierto:** En ellos la señal de salida no influye sobre la señal de entrada.

La exactitud de estos sistemas depende de su programación previa. Es preciso de prever las relaciones que deben darse entre los diferentes componentes del sistema, a fin de tratar de conseguir que la salida alcance el valor deseado con la exactitud prevista.

Una característica importante de los sistemas de lazo abierto es que dependen de la variable tiempo y la salida es independiente de la entrada.

El diagrama de bloque de un sistema en lazo abierto es:



***Sistemas de Control en lazo cerrado:** En ellos, la señal de salida influye en la de entrada. Esto se consigue mediante un proceso de realimentación (feedback).

La realimentación es la propiedad de un sistema en lazo cerrado por la cual la salida (o cualquier otra variable controlada) es comparada con la entrada del sistema, de forma que el proceso de control depende de ambas.

En estos sistemas un transductor mide en cada instante el valor de la señal de salida y proporciona un valor proporcional a dicha señal.

Este valor relacionado con la señal de salida, se realimenta al sistema, de forma que ésta influye directamente sobre el proceso de control.

El diagrama de bloques correspondiente a un sistema de control en lazo cerrado es:

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



En él, la salida es realimentada hacia la entrada; ambas se comparan, y la diferencia que existe entre la entrada, que es la señal de referencia o consigna (señal de mando), y el valor de la salida (señal realimentada) es la señal de error.

Si la señal de error fuese nula, entonces la salida tendría exactamente el valor previsto.

De no ser nula, ésta ataca al controlador o regulador, donde es convenientemente amplificada si fuera necesario, convirtiéndose en la señal activa, capaz de activar al actuador, para que la salida alcance el valor previsto.

La señal de error, o diferencia entre los valores de la entrada y de la salida, actúa sobre los elementos de control tratando de reducir el error a cero y llevar la salida a su valor correcto. Se intenta que el sistema siga siempre a la señal de consigna.

Los sistemas en lazo cerrado son prácticamente insensibles a las perturbaciones, ya que cualquier modificación de las condiciones del sistema que afecten a la salida, serán inmediatamente rectificadas por efecto de la realimentación, con lo que las perturbaciones se compensan, y la salida resulta independiente de éstas.

➤ INVENTARIO

El inventario puede ser el signo más visible de la administración de la cadena de suministro para los consumidores finales. Pocas cosas decepcionan más a los consumidores que los productos anunciados que no están disponibles cuando un cliente acude a una tienda minorista. Si la cadena de suministro funciona de manera eficiente, los bienes estarán disponibles cuándo y dónde las personas los requieran.

El inventario es un cúmulo de materiales que se utilizan para facilitar la producción o para satisfacer las demandas de los clientes. Los inventarios típicos incluyen la materia prima, la producción en proceso y los productos terminados.

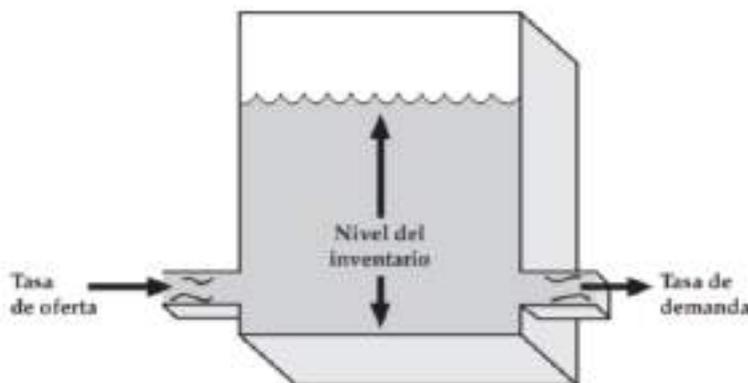
Desde una perspectiva administrativa y contable, es esencial distinguir entre inventario y capacidad. La capacidad proporciona el potencial para

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

producir, mientras que el inventario es el producto en algún punto dentro del proceso de transformación y de distribución.

La tasa a la cual se repone el inventario es la oferta, y la tasa de agotamiento del inventario es la demanda. El inventario actúa como un amortiguador entre la tasa de oferta y la de la demanda.

El tanque de agua que se ilustra a continuación es una buena analogía para estos conceptos de flujos y de inventarios. En esta figura, el nivel del agua en el tanque corresponde al inventario. La tasa de flujo que va hacia el tanque es análoga a la tasa de la oferta, y la tasa de flujo que sale del tanque corresponde a la tasa de demanda. El nivel del agua (inventario) es el amortiguador entre la oferta y la demanda. Si la tasa de la demanda excede a la de la oferta, el nivel del agua disminuye hasta que las tasas de oferta y de demanda vuelvan a estar en equilibrio o hasta que el agua (inventario) se agote. Si la tasa de la oferta excede a la de la demanda, el nivel del agua (inventario) aumenta.



Por otra parte, a fin de tener los conceptos claros, resulta importante hacer una distinción entre demanda independiente y dependiente:

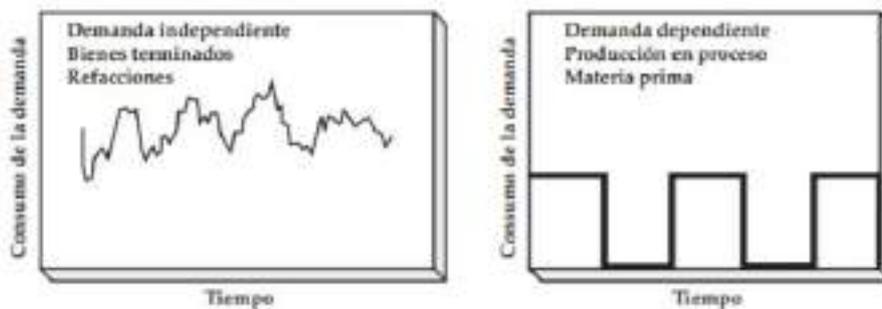
Demanda Independiente: Esta se encuentra influida por las condiciones del mercado externas a la empresa; por lo tanto, es independiente de la demanda para cualesquiera otros artículos de inventarios. Ordinariamente, los inventarios de productos terminados y de refacciones para reemplazo tienen una demanda independiente.

Demanda Dependiente: Los artículos con una demanda dependiente poseen una demanda que se relaciona con otro artículo y que no queda independientemente determinada por el mercado. Cuando se construyen productos finales a partir de componentes, la demanda de esos componentes depende de la demanda por el producto final.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Los artículos sujetos a una demanda independiente y dependiente muestran patrones muy diferentes de consumo o de demanda. Ya que la demanda independiente está sujeta a fuerzas del mercado, con frecuencia muestra tanto un patrón fijo como influencias aleatorias provenientes de las preferencias del cliente. En contraste, la demanda dependiente refleja un patrón complejo que sube y baja porque la producción se programa en lotes. Se requiere una cantidad de partes cuando se hace un lote; posteriormente, no se necesitan hasta que se produce el siguiente lote.

A continuación se ilustran los distintos tipos de patrones de demanda:



Cabe destacar que así como existen razones por las cuales las empresas desean contar con inventarios, también existen motivos por los cuales no desean hacerlo. A continuación se plantean algunas razones de ambas posturas:

¿Por qué se desea mantener inventarios?

- Es esencial en las estrategias de posicionamiento de una producción para existencias, de importancia estratégica.
- Es necesario en planes agregados de nivelar capacidad.
- Así los productos se pueden exhibir y mostrar al cliente.
- Permiten obtener descuentos por compras en cantidad.

Además se mantiene inventarios porque, al hacerlo, se reducen los siguientes costos:

- *Costos de pedir:* Mientras mayor sea el tamaño de los lotes de pedidos, más inventarios mantendremos, pero pediremos menos veces durante el año y los costos anuales de pedir serán inferiores.
- *Costos por faltantes:* En este tipo de costos se pueden encontrar las ventas perdidas y clientes insatisfechos. Para tener una protección

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

contra faltantes se puede mantener un inventario adicional, conocido como *existencia de seguridad*.

- *Costos de adquisición*: En el caso de productos comprados, adquirir lotes más grandes puede incrementar los inventarios de mercadería, pero los costos unitarios pudieran resultar menores debido a descuentos por cantidad y a menor costo por flete.
- *Costos de calidad de arranque*: Estos costos hacen alusión a aquellas empresas que se dedican a producir sus propios productos. Cuando se inicia la producción de un lote, el riesgo que resulten muchas piezas defectuosas es grande, por ello se deberá producir una cierta cantidad de producto antes de que la situación se estabilice.

¿Por qué no se desea mantener inventarios?

Al elevarse los niveles de inventario, ciertos costos aumentan. Ellos son:

- *Costo de almacenar*: Es aquel costo en el que se incurre por mantener mercadería en stock.
- *Costo de sensibilidad hacia los clientes*: Grandes inventarios en proceso obstruyen los sistemas de producción. Aumenta el tiempo necesario para producir y entregar los pedidos de los clientes, y disminuye nuestra capacidad de respuesta a cambios en los pedidos de los clientes.
- *Costo de coordinar la producción*: Se necesita más personal para desenmarañar problemas de tránsito de materiales, resolver problemas relacionados con el congestionamiento de la producción y coordinar programas.
- *Costo de un rendimiento sobre la inversión disminuido*: Los inventarios constituyen activos e inventarios grandes reducen el rendimiento sobre la inversión.
- *Costo por reducción de la capacidad*: Los inventarios representan una forma de desperdicio. Materiales pedidos, conservados y producidos antes que sean necesarios desperdician capacidad de producción.

➤ **RENTABILIDAD**

El diccionario de la Real Academia Española (RAE) define la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.

A la rentabilidad se la puede clasificar en:

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- **Rentabilidad económica**: Hace referencia a un beneficio promedio de la empresa por la totalidad de las inversiones realizadas, se representa en porcentaje.

Para calcular la rentabilidad económica de una empresa y conocer el rendimiento conseguido por cada unidad monetaria invertida se utiliza el ratio rentabilidad de los activos (ROA, return on assets en inglés). Es el resultado de multiplicar el margen de beneficios por la rotación del activo, es decir, el margen que obtenemos de la venta de un producto o servicio por las veces que lo vendemos.

Como cada actividad, para aumentar la rentabilidad económica, cada empresa tendrá que adoptar la mejor estrategia para su negocio. Una manera de aumentar la rentabilidad económica es aumentando los precios de venta y reduciendo los costes, aunque como hemos dicho, esto no lo podemos aplicar a todas las actividades económicas.

Por ejemplo, si nos encontramos ante un negocio que se enfrenta a mucha competencia en precios, no podrá subir los precios sino que tendrá que aumentar las ventas. Recordemos que la rentabilidad económica la obtenemos de dos variables el margen de beneficio y el número de ventas. Si no podemos subir el margen, tendremos que subir el número de ventas.

- **Rentabilidad financiera**: la rentabilidad financiera hace referencia al beneficio que se lleva cada uno de los socios de una empresa, es decir, el beneficio de haber hecho el esfuerzo de invertir en esa empresa. Mide la capacidad que posee la empresa de generar ingresos a partir de sus fondos. Por ello, es una medida más cercana a los accionistas y propietarios que la rentabilidad económica.

El ratio para calcularla es el ratio sobre capital, conocido comúnmente como ROE (return on equity). En términos de cálculo es la relación que existe entre el beneficio neto y el patrimonio neto de la empresa.

Existen tres maneras de mejorar la rentabilidad financiera: aumentando el margen, aumentando las ventas o disminuyendo el activo, o aumentar la deuda para que así la división entre el activo y los fondos propios sea mayor.

La rentabilidad económica (RE) es diferente de la rentabilidad financiera (RF). La rentabilidad económica tiene en cuenta todos los activos utilizados para generar rentabilidad. En contraste, la rentabilidad financiera sólo tiene en cuenta la cantidad de recursos propios utilizados. Es decir, a la hora de calcular la RF excluimos las deudas.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

MARCO METODOLÓGICO

Según Sampieri, en su libro “Metodología de la Investigación”, se pretende mediante un enfoque cualicuantitativo interpretar en forma clara los datos recopilados en el enfoque cuantitativo en el medio en el que se originan, y complementarlos adecuadamente. Es así como se va armando el marco metodológico. Para ello y para dar inicio a este trabajo de campo, se planteó la siguiente **hipótesis**: “El diseño e implementación de un Sistema de Gestión de Inventarios reducirá los costos provocados por el almacenamiento y/o faltante de artículos dentro de la empresa VyS”. A partir de ella, se debe recolectar la información necesaria para confirmar o no dicha hipótesis, para lo cual se llevó a cabo una metodología de investigación.

El presente trabajo es un estudio de campo, ya que se recopilarán los datos de la unidad de análisis, es decir, que la información que se obtendrá será directamente de la pyme VyS para reducir parte de sus costos. Dichos datos serán recolectados a través de técnicas y herramientas, como lo son la observación y la entrevista, entre otros.

La investigación es explicativa porque lo que se busca es identificar y precisar las pérdidas o los costos de inventarios en los que se incurren, con la finalidad de establecer y proponer estrategias para reducir dichos costos de acuerdo a la aplicación del método para obtener el nivel óptimo y objetivo de inventario.

De acuerdo al tipo de investigación, se utilizará un diseño No experimental y Descriptivo.

APLICACIÓN

↳ Margen de Ganancia

Para comenzar con la creación de un registro de inventarios, se procedió a realizar una prueba haciendo un conteo de la mercadería durante 4 (cuatro) semanas consecutivas, eligiendo cada sábado para realizarla y registrarla en una hoja de Excel, la misma tuvo lugar en las fechas siguientes: 28 de Septiembre, 05, 12 y 19 de Octubre 2019. Luego de registrar toda la mercadería en la hoja, se la dividió por grupo totalizando los mismos un total de 8 (ocho), los cuales son: alimentos comestibles, lácteos, bebidas, limpieza, fiambres, alimentos bebibles, golosinas e higiene personal.

Para llevar a cabo dicho registro, se procedió a realizar el conteo con el negocio cerrado, entre los dueños, empleados y quien realizó este trabajo, escogiendo el horario de la siesta, ya que en ese momento en donde el mismo permanece sin atención a clientes. En el registro, cada fila representaba un producto en particular, diferenciando a la “marca comercial” a la que cada uno

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

perteneía, hasta se tuvo en cuenta productos que estaban vencidos o con fecha próxima a vencer (ya que los mismos son cambiados por los proveedores por productos con nueva fecha de vencimiento). Además, a cada mercadería se le puso su indicador, para determinar si cada uno pertenecía a: paquetes, botellas, latas, sobres, cajas, bolsas, etc.

	Producto	Indicador	Stock 28/09	Stock 05/10	Stock 12/10	Stock 19/10
Alimentos	Arroz 53	Nº de Paquetes	12	10	7	15
Comestibles	Arroz Molinos Ala	Nº de Paquetes	14	12	9	5
	Arroz El Peleador	Nº de Paquetes	9	15	13	10
	Arroz Mucho Gusto	Nº de Paquetes	6	12	11	11
	Fideo Qué Rico	Nº de Paquetes	8	8	6	6
	Fideo Ala	Nº de Paquetes	17	16	13	12
	Fideo Irene	Nº de Paquetes	7	5	5	4
	Fideo Cica	Nº de Paquetes	10	8	6	13
	Lentejas La Española 500 Grs	Nº de Paquetes	4	4	4	3
	Maíz Blanco La Española 500 Grs	Nº de Paquetes	5	4	4	4
	Porotos La Española 500 Grs	Nº de Paquetes	6	6	6	6
	Pollenta Molino José López 500 Grs	Nº de Paquetes	7	7	6	6
	Burgol La Española 500 Grs	Nº de Paquetes	4	4	3	3
	Aceite de girasol Cañuelas	Nº de Botellas	20	17	16	14
	Aceite de Olvida Natura	Nº de Botellas	3	3	3	2
	Grasa Faty 500 Grs	Nº de Paquetes	5	5	5	4
	Vinagre	Nº de Botellas	12	11	11	8
	Tomate Triturado La Riojanita	Nº de Botellas	8	8	7	6
	Sardina Marbella 120 Grs	Nº de Latas	6	6	5	5
	Atún al Natural Curmaná 170 Grs	Nº de Latas	7	6	4	3
	Atún al Aceite Curmaná 170 Grs	Nº de Latas	7	7	6	6
	Caballa al Natural Marbella 380 Grs	Nº de Latas	3	3	2	7
	Caballa al Aceite Marbella 380 Grs	Nº de Latas	4	4	4	3
	Purè de Tomate La Huerta	Nº de Cajas	15	8	13	9

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

	Producto	Indicador	Stock 28/09	Stock 05/10	Stock 12/10	Stock 19/10
Lácteos	Leche descremada en Sachet La Serenísima	N° de Sachet	16	12	15	9
	Leche entera en Sachet La Serenísima	N° de Sachet	13	7	11	8
	Leche descremada en Caja La Serenísima	N° de Cajas	4	4	4	3
	Leche entera en Caja La Serenísima	N° de Cajas	2	2	1	4
	Yogurt en sachet por 1 Lt Yogurísimo (Frutilla)	N° de Sachet	7	5	4	8
	Yogurt en sachet por 1 Lt Yogurísimo (Vainilla)	N° de Sachet	4	3	7	4
	Yogurt en sachet por 1 Lt Yogurísimo (Durazno)	N° de Sachet	2	5	3	4
	Yogurt Yogurísimo en pote de 120 Grs (Frutilla)	N° de Potes	8	4	13	7
	Yogurt Yogurísimo en pote de 120 Grs (Vainilla)	N° de Potes	6	7	5	5
	Yogurt Yogurísimo en pote de 190 Grs (Frutilla)	N° de Potes	7	6	4	3
	Yogurt Yogurísimo en pote de 190 Grs (Vainilla)	N° de Potes	7	9	6	5
	Yogurt Yogurísimo con cereales por 164 Grs	N° de Potes	3	3	5	7
	Postre Danette por 190 Grs (Americana)	N° de Potes	4	4	4	3
	Postre Danette por 190 Grs (Chocolate)	N° de Potes	7	9	6	7
	Postre Danette por 190 Grs (Dulce de Leche)	N° de Potes	4	2	8	5
	Postre Danonino por 190 Grs (Frutilla)	N° de Potes	8	6	6	4
	Postre Danonino por 190 Grs (Vainilla)	N° de Potes	7	5	5	4
	Yogurt Ser en Sachet por 1 Lt (Frutilla)	N° de Sachet	1	7	6	5
	Yogurt Ser en Sachet por 1 Lt (Vainilla)	N° de Sachet	4	4	4	3
	Yogurt Ser Firme de 190 Grs (Frutilla)	N° de Potes	3	4	4	4
	Yogurt Ser Firme de 190 Grs (Vainilla)	N° de Potes	4	4	4	3
	Manteca La Serenísima 100 Grs	N° de Unidades	5	4	4	4
	Manteca La Serenísima 200 Grs	N° de Unidades	3	3	2	2
	Manteca Dánica (Margarina) 200 Grs	N° de Unidades	7	6	4	3

	Producto	Indicador	Stock 28/09	Stock 05/10	Stock 12/10	Stock 19/10
Fiambres	Queso Tybo La Paulina	Kilogramos	15	10	24	20
	Salami La Medalla	Kilogramos	9	7	6	14
	Motadela Paladini	Kilogramos	12	11	9	7
	Jamón Paladini	Kilogramos	6	15	14	13
	Queso Cremoso La Paulina	Kilogramos	18	15	14	11

	Producto	Indicador	Stock 28/09	Stock 05/10	Stock 12/10	Stock 19/10
Limpieza	Lavavajillas Ala 300 CC	N° de Botellas	7	7	6	4
	Lavavajillas Ala 750 CC	N° de Botellas	3	12	9	7
	Lavavajillas Bora Magic 300 CC	N° de Botellas	4	4	4	3
	Lavavajillas Bora Magic 750 CC	N° de Botellas	15	8	13	9
	Lavavajillas Magistral 300 CC	N° de Botellas	6	4	8	7
	Lavavajillas Magistral 750 CC	N° de Botellas	3	6	6	5
	Lavandina Ayudín 1 Lt	N° de Botellas	13	7	18	14
	Limpia Pisos Glade 900 CC	N° de Botellas	9	12	7	11
	Limpia Pisos Poett 900 CC	N° de Botellas	7	10	8	6
	Limpia Pisos Lysoform 900 CC	N° de Botellas	11	9	9	8
	Trapo de Piso Naranja	N° de Unidades	2	6	5	3
	Lustra Muebles Blem (aerosol)	N° de Botellas	5	5	5	4
	Lustra Muebles Blem (crema)	N° de Botellas	4	4	3	6
	Limpia Vidrios Blem	N° de Botellas	6	6	5	5
	Desodorante de Ambientes Glade	N° de Botellas	7	5	5	4
	Desodorante de Ambientes Poett	N° de Botellas	1	6	6	5
	Desodorante de Ambientes Lysoform	N° de Botellas	3	3	6	4
	Alcohol San Iginio 250 CC	N° de Botellas	2	8	6	14
	Alcohol San Iginio 500 CC	N° de Botellas	6	7	5	3
	Algodón Estrella (Pequeño)	N° de Paquetes	7	6	4	3
	Algodón Estrella (Mediano)	N° de Paquetes	4	4	4	3
	Algodón Estrella (Grande)	N° de Paquetes	2	2	1	4
	Toallitas Femeninas Ladysoft	N° de Paquetes	19	14	9	7
	Toallitas Femeninas Nosotras	N° de Paquetes	7	7	5	5

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

	Producto	Indicador	Stock 28/09	Stock 05/10	Stock 12/10	Stock 19/10
Alimentos Bebidas	Azúcar Independencia	N° de Paquetes	21	13	19	15
	Edulcorante Hilary 250 Ml	N° de Botellas	3	3	2	7
	Edulcorante Barny 250 Ml	N° de Botellas	6	4	4	3
	Yerba Cachamate (Rosa) 1/2	N° de Paquetes	4	4	4	3
	Yerba Cachamate (Blanca) 1/2	N° de Paquetes	5	4	4	4
	Yerba Cachamate (Amarilla) 1/2	N° de Paquetes	10	9	6	13
	Yerba CBSÉ 1/2	N° de Paquetes	7	4	9	6
	Yerba Amanda 1/2	N° de Paquetes	4	4	3	3
	Yerba La Hoja 1/2	N° de Paquetes	1	7	6	5
	Yerba Broche de Oro 1/2	N° de Paquetes	4	9	6	3
	Yerba Verdeflor 1/2	N° de Paquetes	5	4	4	4
	Yerba Cachamate (Rosa) 1/4	N° de Paquetes	4	4	4	8
	Yerba Cachamate (Blanca) 1/4	N° de Paquetes	7	7	5	5
	Yerba Cachamate (Amarilla) 1/4	N° de Paquetes	2	8	7	4
	Yerba CBSÉ 1/4	N° de Paquetes	8	8	7	10
	Yerba Amanda 1/4	N° de Paquetes	6	6	5	5
	Yerba La Hoja 1/4	N° de Paquetes	7	6	4	3
	Yerba Broche de Oro 1/4	N° de Paquetes	7	7	5	4
	Yerba Verdeflor 1/4	N° de Paquetes	3	3	2	7
	Mate Cocido La Tranquera	N° de Cajas	14	9	15	12
Té de Té La Virginia	N° de Cajas	25	17	19	13	

	Producto	Indicador	Stock 28/09	Stock 05/10	Stock 12/10	Stock 19/10
Golosinas	Chupetines sin chicles Mrs. Pops	N° de Unidades	28	12	26	11
	Chupetines con chicles Mrs. Pops	N° de Unidades	19	12	23	10
	Galletas surtidas Bagley	N° de Bolsas	11	3	19	8
	Galletas surtidas Diversión	N° de Bolsas	6	15	10	4
	Galletas Merengadas	N° de Paquetes	12	6	18	12
	Galletas Sonrisas	N° de Paquetes	4	13	5	15
	Galletas Portañitas	N° de Paquetes	7	2	17	11
	Galletas Óreo	N° de Paquetes	9	4	15	10
	Galletas Pepitos	N° de Paquetes	6	13	5	17
	Galletas Maná Vainilla	N° de Paquetes	9	15	10	6
	Galletas Maná Coco	N° de Paquetes	4	12	9	5
	Galletas Maná Limón	N° de Paquetes	8	8	6	6
	Galletas Maná rellenas Frutilla	N° de Paquetes	17	16	13	12
	Galletas Maná rellenas Chocolate	N° de Paquetes	7	5	3	11
	Galletas Frutigram Pasas y Uvas	N° de Paquetes	10	8	5	13
	Galletas Frutigram Chocolate	N° de Paquetes	4	9	6	5
	Galletas Frutigram Semillas	N° de Paquetes	8	8	7	3
	Alfajor Águila	N° de Unidades	16	9	5	13
	Alfajor Terrabussi	N° de Unidades	7	6	4	3
	Alfajor Bon o Bon	N° de Unidades	9	3	16	10
	Alfajor Óreo	N° de Unidades	3	3	2	7
	Alfajor Fantoche Blanco	N° de Unidades	4	4	4	3
	Alfajor Fantoche Negro	N° de Unidades	15	8	13	9

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

	Producto	Indicador	Stock 28/09	Stock 05/10	Stock 12/10	Stock 19/10
Personal	Jabón Tocador Lux	Nº de Unidades	2	6	5	5
	Desodorante en aerosol Dove	Nº de Unidades	7	7	6	6
	Desodorante a roll-on Dove	Nº de Unidades	3	3	3	3
	Shampoo Sedal en Sachet	Nº de Sachet	34	28	21	17
	Acondicionador Sedal en Sachet	Nº de Sachet	27	24	20	15
	Shampoo Plusbelle	Nº de Botes	5	5	4	4
	Shampoo Suave	Nº de Botes	4	3	3	3
	Shampoo Pantene	Nº de Botes	2	2	2	2
	Shampoo Sedal	Nº de Botes	6	6	5	5
	Acondicionador Plusbelle	Nº de Botes	2	2	2	3
	Acondicionador Suave	Nº de Botes	3	2	2	2
	Acondicionador Pantene	Nº de Botes	1	4	4	4
	Acondicionador Sedal	Nº de Botes	4	3	3	5
	Dentífrico Colgate 90 Grs	Nº de Unidades	4	4	4	3
	Dentífrico Odol 90 Grs	Nº de Unidades	2	8	6	4
	Dentífrico Kolynos 90 Grs	Nº de Unidades	5	10	9	9
	Quitaesmaltes Algabo	Nº de Unidades	6	6	5	5
	Talco pédico Efficient	Nº de Unidades	7	7	6	5
	Talco corporal Algabo	Nº de Unidades	3	3	2	2
	Hisopos Estrella	Nº de Cajas	4	4	3	3

	Producto	Indicador	Stock 28/09	Stock 05/10	Stock 12/10	Stock 19/10
Bebidas	Agua Mineral Aguas del Azúl 500 CC	Nº de Botellas	28	23	17	11
	Agua Mineral Aguas del Azúl 1 Lt	Nº de Botellas	19	12	23	10
	Gatorade 500 CC	Nº de Botellas	11	7	14	8
	Gatorade 1 Lt	Nº de Botellas	8	3	18	17
	Jugo Ades 200 Ml	Nº de Cajas	16	11	20	14
	Jugo Ades 1 Lt	Nº de Cajas	12	7	17	8
	Jugo Baggio 200 Ml	Nº de Cajas	16	11	6	22
	Jugo Baggio 1 Lt	Nº de Cajas	15	8	13	9
	Jugo Capital 1 Lt	Nº de Cajas	18	9	7	13
	Jugo Capital 1,5 Lt	Nº de Botellas	19	15	11	17
	Gaseosa Coca Cola 375 CC	Nº de Botellas	13	6	15	7
	Gaseosa Coca Cola Zero 375 CC	Nº de Botellas	12	8	11	9
	Gaseosa Fanta 375 CC	Nº de Botellas	11	17	15	12
	Gaseosa Sprite 375 CC	Nº de Botellas	8	15	11	7
	Gaseosa Coca Cola 600 CC	Nº de Botellas	12	8	11	15
	Gaseosa Coca Cola Zero 600 CC	Nº de Botellas	18	14	9	12
	Gaseosa Fanta 600 CC	Nº de Botellas	6	13	8	17
	Gaseosa Sprite 600 CC	Nº de Botellas	15	10	13	9
	Gaseosa Coca Cola 1 Lt	Nº de Botellas	10	14	11	17
	Gaseosa Fanta 1 Lt	Nº de Botellas	16	21	18	15
	Gaseosa Sprite 1 Lt	Nº de Botellas	12	9	17	14
	Gaseosa Coca Cola 1,5 Lts	Nº de Botellas	14	13	9	17
	Gaseosa Fanta 1,5 Lts	Nº de Botellas	11	17	15	12
	Gaseosa Sprite 1,5 Lts	Nº de Botellas	14	17	11	9

Al finalizar dicha hoja de Excel, se estableció un análisis para determinar cuáles eran aquellos productos más rentables y cuáles eran los que tenían una

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

mayor rotación. Para esto, se abrió una nueva hoja en la que se transcribieron todos los productos comercializados por VyS, los cuales fueron extraídos de la hoja de Excel en la que se realizó el detalle de la mercadería para determinar el stock de la misma, incluida la columna de indicadores, pero sin agrupar los productos.

Además, se buscó en la facturación archivada por los dueños los costos de cada mercadería comprada a los proveedores, es decir cuánto pagaban por la compra de los artículos, a partir de la cual se determinó el margen de ganancia que tiene cada producto y se registró el precio al cual los dueños del miniservice venden cada unidad. Todos estos datos fueron plasmados en dicha hoja, para poder determinar cuáles eran los productos más rentables y de mayor ganancia monetaria. Cabe destacar que ciertos márgenes de ganancias son condicionados por las restricciones de los proveedores, como ser el caso de las bebidas: son ellos quienes establecen hasta cuánto puede elevarse el margen, sin que los dueños de VyS puedan contradecir eso, ya que al aceptar a dichos proveedores se firma un convenio al inicio de la relación con los mismos en donde se establece dicha política empresarial.

Los márgenes de ganancias establecidos en el negocio se encuentran dentro del rango que va desde el 20% hasta el 40%. Así, se determinó que los fiambres son los productos que poseen un mayor margen de ganancia, seguido por productos de higiene personal y limpieza, quedando así en primer lugar el jamón cocido con un margen de utilidad de \$105 por cada kilogramo vendido.

Producto	Indicador	Costo	Precio	Márgen Unitario
Jamón Paladini	Kilogramos	\$ 350,00	\$ 455,00	\$ 105,00
Queso Tybo La Paulina	Kilogramos	\$ 330,00	\$ 429,00	\$ 99,00
Salame La Medalla	Kilogramos	\$ 300,00	\$ 390,00	\$ 90,00
Motadela Paladini	Kilogramos	\$ 300,00	\$ 390,00	\$ 90,00
Queso Cremoso La Paulina	Kilogramos	\$ 280,00	\$ 364,00	\$ 84,00
Desodorante en aerosol Dove	N° de Unidades	\$ 123,00	\$ 166,05	\$ 43,05
Raid en aerosol para Cucarachas	N° de Unidades	\$ 140,00	\$ 182,00	\$ 42,00
Raid en aerosol para Moscas y Mosquitos	N° de Unidades	\$ 132,00	\$ 171,60	\$ 39,60
Desodorante a roll-on Dove	N° de Unidades	\$ 105,00	\$ 141,75	\$ 36,75
Fuyí en aerosol para Cucarachas	N° de Unidades	\$ 120,00	\$ 156,00	\$ 36,00
Fuyí en aerosol para Moscas y Mosquitos	N° de Unidades	\$ 113,00	\$ 146,90	\$ 33,90
Lustra Muebles Blem (aerosol)	N° de Botellas	\$ 105,00	\$ 136,50	\$ 31,50
Jabón Líquido Ariel 900 CC	N° de Botellas	\$ 105,00	\$ 136,50	\$ 31,50
Café instantáneo Nescafé 100 Grs	N° de Botes	\$ 101,00	\$ 131,30	\$ 30,30
Shampoo Plusbelle	N° de Botes	\$ 86,00	\$ 116,10	\$ 30,10
Acondicionador Plusbelle	N° de Botes	\$ 86,00	\$ 116,10	\$ 30,10
Shampoo Pantene	N° de Botes	\$ 82,00	\$ 110,70	\$ 28,70
Acondicionador Pantene	N° de Botes	\$ 82,00	\$ 110,70	\$ 28,70
Galletas surtidas Bagley	N° de Bolsas	\$ 70,00	\$ 98,00	\$ 28,00
Chocolate Águila para taza	N° de Unidades	\$ 70,00	\$ 98,00	\$ 28,00
Café en saquitos La Virginia x 20 uds	N° de Cajas	\$ 92,00	\$ 119,60	\$ 27,60
Shampoo Suave	N° de Botes	\$ 78,00	\$ 105,30	\$ 27,30
Acondicionador Suave	N° de Botes	\$ 78,00	\$ 105,30	\$ 27,30

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



👉 Margen de Rotación

Por otra parte, se buscó determinar cuáles eran los productos que poseen una mayor rotación. Para ello, se utilizó la hoja de Excel en donde se registró el inventario de cada semana. En la misma se pusieron columnas entre cada stock calculado, en las cuales se registraron las compras que se realizaron de cada producto y el número de unidades que se adquirieron (cabe destacar que las compras que realiza el miniservice son de 6 (seis) unidades o múltiplo de dicho número, siendo las cantidades adquiridas 6, 12, 18 y así sucesivamente, quedando fuera de esto la compra de fiambre, ya que la misma es por cantidad de piezas completas). El stock final de una semana era el stock inicial de la siguiente, partiendo de allí a las unidades vendidas se las calculaban por diferencia entre inventario inicial y final.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

El período comprendido para realizar este cálculo de rotación fue de tres semanas completas, iniciando el mismo el día sábado 28 de Septiembre del 2019 y finalizándolo el 19 de Octubre del mismo año.

A este registro también se le agregó el costo unitario de cada producto para poder calcular posteriormente el *costo de productos vendidos*, ya que este era indispensable para poder realizar el cálculo del margen de rotación de la mercadería.

Producto	Indicador	Stock 28/09	Compras	Stock 05/10	Compras	Stock 12/10	Compras	Stock 19/10	Costo Unitario
Arroz 53	Nº de Paquetes	12	0	10	0	7	24	15	\$ 20,00
Arroz Molinos Ala	Nº de Paquetes	14	0	12	0	9	0	5	\$ 25,00
Arroz El Peleador	Nº de Paquetes	9	12	15	0	13	0	10	\$ 20,00
Arroz Mucho Gusto	Nº de Paquetes	6	12	12	0	11	6	11	\$ 22,00
Fideo Qué Rico	Nº de Paquetes	8	12	8	0	6	12	6	\$ 38,00
Fideo Ala	Nº de Paquetes	17	12	16	0	13	0	12	\$ 30,00
Fideo Irene	Nº de Paquetes	7	12	5	12	5	0	4	\$ 40,00
Fideo Cica	Nº de Paquetes	10	12	8	0	6	12	13	\$ 28,00
Lentejas La Española 500 Grs	Nº de Paquetes	4	6	4	0	4	0	3	\$ 33,00
Maíz Blanco La Española 500 Grs	Nº de Paquetes	5	0	4	0	4	0	4	\$ 20,00
Porotos La Española 500 Grs	Nº de Paquetes	6	0	6	0	6	0	6	\$ 30,00
Polenta Molino José López 500 Grs	Nº de Paquetes	7	0	7	0	6	0	6	\$ 18,00
Polenta Presto Pronta	Nº de Paquetes	9	0	5	6	8	0	5	\$ 23,00
Burgol La Española 500 Grs	Nº de Paquetes	4	0	4	0	3	6	3	\$ 20,00
Aceite de girasol Cañuelas	Nº de Botellas	20	0	17	0	16	0	14	\$ 57,00
Aceite de Oliva Natura	Nº de Botellas	3	0	3	0	3	0	2	\$ 80,00
Grasa Faty 500 Grs	Nº de Paquetes	5	0	5	0	5	0	4	\$ 60,00
Vinagre	Nº de Botellas	12	0	11	12	11	0	8	\$ 26,00
Tomate Triturado La Riojanita	Nº de Botellas	8	0	8	0	7	0	6	\$ 30,00
Sardina Marbella 120 Grs	Nº de Latas	6	0	6	0	5	0	5	\$ 62,00
Atún al Natural Curmaná 170 Grs	Nº de Latas	7	0	6	0	4	0	3	\$ 55,00
Atún al Aceite Curmaná 170 Grs	Nº de Latas	7	0	7	0	6	0	6	\$ 53,00
Caballa al Natural Marbella 180 Grs	Nº de Latas	3	0	3	0	2	6	7	\$ 80,00

Para poder obtener el CMV (Costo de Mercadería Vendida), lo que se hizo fue sumar el **inventario inicial** (obtenido del primer conteo de productos realizado la primera semana de análisis) **más las compras** (las cuales son realizadas los lunes y jueves de cada semana y, en caso de ser feriado uno de esos días, se la realiza al siguiente) **menos el inventario final**, a ese resultado se lo multiplicó por el costo unitario y así se obtuvo el costo de productos vendidos.

Lo que faltaba para completar la fórmula del margen de rotación era calcular el Inventario Promedio Valuado, para ello se obtuvo primeramente el IP (Inventario promedio) en unidades y a partir de allí se lo valuó multiplicando esas cantidades por el costo unitario establecido.

Al inventario promedio en unidades se lo calculó de la siguiente manera: se sumaron todos los inventarios semanales calculados y se dividió ese resultado en 4 (cuatro), ya que los inventarios considerados en este cálculo fueron los de

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

4 (cuatro) semanas (que es el período que se tuvo en cuenta para calcular el margen de rotación).

Productos	Costo Unitario	Costo de productos vendidos	Inventario Promedio en uds	Inventario Promedio Valuado	Rotación
Arroz 53	\$ 20,00	\$ 320,00	11	\$ 220,00	1,45
Arroz Molinos Ala	\$ 25,00	\$ 100,00	10	\$ 250,00	0,40
Arroz El Poleador	\$ 20,00	\$ 60,00	12	\$ 235,00	0,26
Arroz Mucho Gusto	\$ 22,00	\$ 132,00	10	\$ 220,00	0,60
Fideo Qué Rico	\$ 38,00	\$ 456,00	7	\$ 266,00	1,71
Fideo Ala	\$ 30,00	\$ 30,00	15	\$ 435,00	0,07
Fideo Irene	\$ 40,00	\$ 40,00	5	\$ 210,00	0,19
Fideo Cica	\$ 28,00	\$ 140,00	9	\$ 259,00	0,54
Lentejas La Española 500 Grs	\$ 33,00	\$ 33,00	4	\$ 123,75	0,27
Maíz Blanco La Española 500 Grs	\$ 20,00	\$ -	4	\$ 85,00	0,00
Porotos La Española 500 Grs	\$ 30,00	\$ -	6	\$ 180,00	0,00
Polenta Molino José López 500 Grs	\$ 18,00	\$ -	7	\$ 117,00	0,00
Polenta Presto Pronta	\$ 23,00	\$ 69,00	7	\$ 155,25	0,44
Burgol La Española 500 Grs	\$ 20,00	\$ 120,00	4	\$ 70,00	1,71
Aceite de girasol Cañuelas	\$ 57,00	\$ 114,00	17	\$ 954,75	0,12
Aceite de Oliva Natura	\$ 80,00	\$ 80,00	3	\$ 220,00	0,36
Grasa Faty 500 Grs	\$ 60,00	\$ 60,00	5	\$ 285,00	0,21
Vinagre	\$ 26,00	\$ 78,00	11	\$ 273,00	0,29
Tomate Triturado La Riojanita	\$ 30,00	\$ 30,00	7	\$ 217,50	0,14
Sardina Marbella 120 Grs	\$ 62,00	\$ -	6	\$ 341,00	0,00
Atún al Natural Curmaná 170 Grs	\$ 55,00	\$ 55,00	5	\$ 275,00	0,20
Atún al Aceite Curmaná 170 Grs	\$ 53,00	\$ -	7	\$ 344,50	0,00
Caballa al Natural Marbella 380 Grs	\$ 80,00	\$ 80,00	4	\$ 300,00	0,27

Las fórmulas utilizadas para estos cálculos fueron las siguientes:

$$\text{CMV} = (\text{Inventario Inicial} + \text{Compras} - \text{Inventario Final}) \times \text{Costo Unitario}$$

$$\text{Inventario Promedio Valuado} = \text{Inventario Promedio} \times \text{Costo Unitario}$$

Al terminar el análisis, se ordenaron los productos desde aquellos que tienen una mayor rotación a los que tienen una menor. De esta manera se pudo apreciar que el acondicionar y shampoo (marca Plusbelle ambos) son los artículos con margen de rotación más elevado: 2,22 y 1,33 respectivamente, siendo seguidos por el desodorante (marca Dove) y shampoo (marca Pantene), todos pertenecientes al rubro de higiene personal.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Producto	Rotación
Acondicionador Plusbelle	2,22
Shampoo Plusbelle	1,33
Desodorante a roll-on Dove	1,14
Shampoo Pantene	1,09
Galletas surtidas Bagley	1,07
Jabón Líquido Ariel 900 CC	0,97
Café instantáneo Nescafé 100 Grs	0,92
Chocolate Águila para taza	0,82
Fuyí en aerosol para Cucarachas	0,75
Acondicionador Pantene	0,75
Raid en aerosol para Moscas y Mosquitos	0,69
Fuyí en aerosol para Moscas y Mosquitos	0,40
Desodorante en aerosol Dove	0,27
Raid en aerosol para Cucarachas	0,27
Queso Tybo La Paulina	0,23
Salame La Medalla	0,22
Motadela Paladini	0,21
Queso Cremoso La Paulina	0,21
Lustra Muebles Blem (aerosol)	0,21
Jamón Paladini	0,08

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



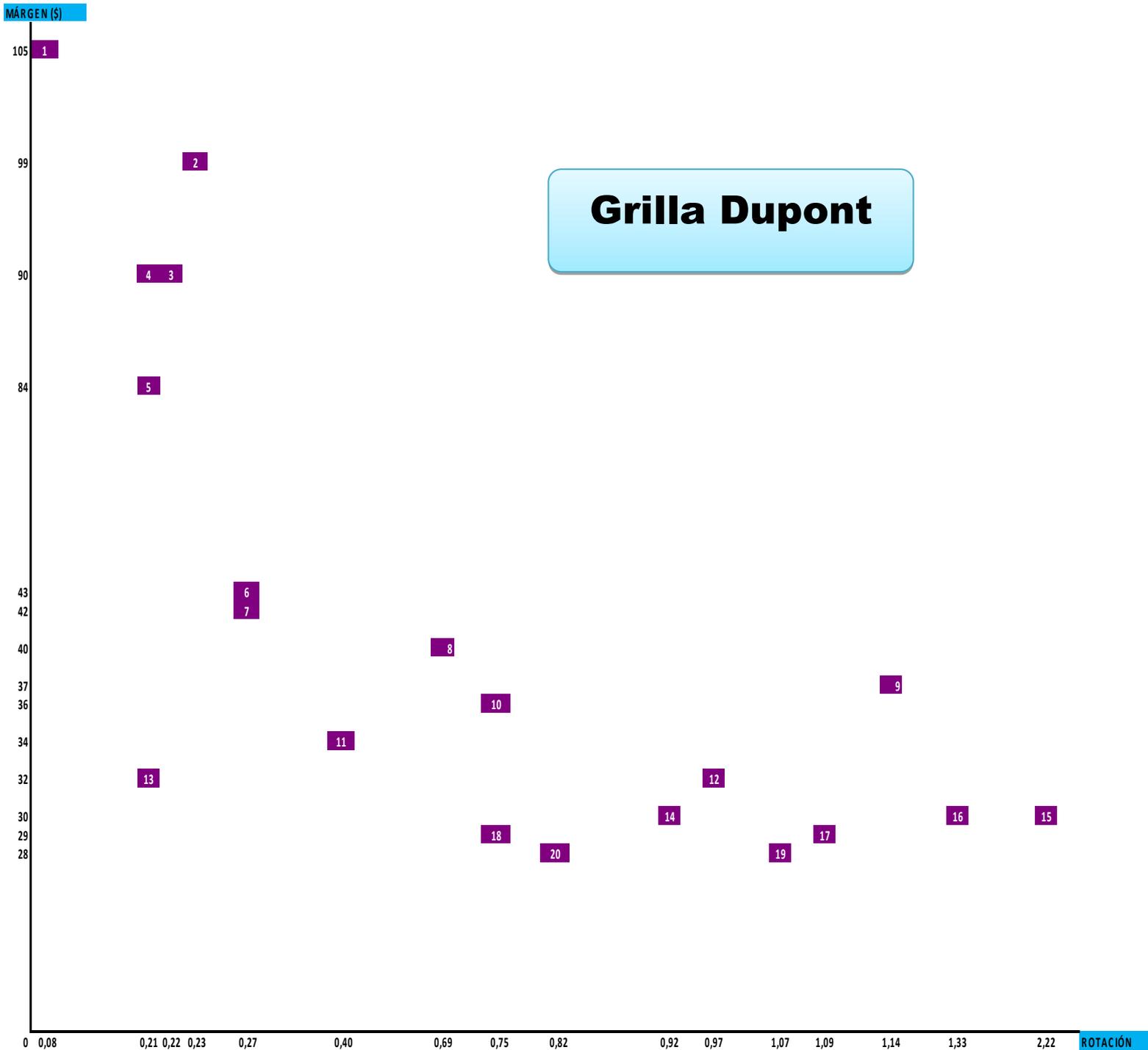
↳ Grilla Dupont

Una vez obtenidos tanto el margen de ganancia como el de rotación se procedió a confeccionar un gráfico, denominado la **Grilla de Dupont**. En ella se plasman todos los artículos con sus márgenes, tanto de utilidad como de rotación, para poder visualizar cómo se comportan los productos. Así se puede apreciar si aquella mercadería que tiene un mayor margen de ganancia también tiene o no un alto margen de rotación.

En la mayoría de las organizaciones que se dedican a la comercialización de productos, se presenta la situación de que los artículos con alto margen de utilidad tienen una baja rotación, como así también los que poseen bajo margen de ganancia tienen alta rotación. Es por ello que con esta grilla se buscó poder observar si efectivamente ese es el comportamiento o no de los productos comercializados por VyS.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

En el gráfico, se colocó el margen de rotación en el eje X y el margen de ganancias en el eje Y. Así se fue completando el esquema con los distintos productos hasta llegar a formar la grilla.



INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Referencia

	Producto	Márgen	Rotación
1	Jamón Paladini	\$ 105	0,08
2	Queso Tybo La Paulina	\$ 99	0,23
3	Salame La Medalla	\$ 90	0,22
4	Motadela Paladini	\$ 90	0,21
5	Queso Cremoso La Paulina	\$ 84	0,21
6	Desodorante en aerosol Dove	\$ 43	0,27
7	Raid en aerosol para Cucarachas	\$ 42	0,27
8	Raid en aerosol para Moscas y Mosquitos	\$ 40	0,69
9	Desodorante a roll-on Dove	\$ 37	1,14
10	Fuyí en aerosol para Cucarachas	\$ 36	0,75
11	Fuyí en aerosol para Moscas y Mosquitos	\$ 34	0,40
12	Lustra Muebles Blem (aerosol)	\$ 32	0,21
13	Jabón Líquido Ariel 900 CC	\$ 32	0,97
14	Café instantáneo Nescafé 100 Grs	\$ 30	0,92
15	Shampoo Plusbelle	\$ 30	1,33
16	Acondicionador Plusbelle	\$ 30	2,22
17	Shampoo Pantene	\$ 29	1,09
18	Acondicionador Pantene	\$ 29	0,75
19	Galletas surtidas Bagley	\$ 28	1,07
20	Chocolate Águila para taza	\$ 28	0,82

La tabla mostrada es la referencia del gráfico creado. En ella se puede observar a qué productos corresponden los números, que van desde el 1 (uno) hasta el 20 (veinte), colocados dentro de la grilla.

Con este esquema es más fácil observar que, en el caso del miniservice, aquellos productos que tienen un mayor margen de ganancia son los que tienen menor rotación, por ejemplo el jamón cocido: este es el producto con mayor ganancia unitaria, sin embargo su rotación es menor a 0,10. Así también se puede ver el caso del acondicionador (marca Plusbelle): tiene la rotación más elevada siendo la misma 2,22, pero su margen de ganancias es uno de los mínimos dentro de todos los productos comercializados.

↪ Sistema de Gestión de Inventarios

Luego de efectuar el conteo de la mercadería y realizar el análisis de los márgenes, se llevó a cabo el desarrollo del *Sistema de Gestión de Inventarios*

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

en un nuevo Excel. Allí, se etiquetaron a las hojas con los nombres de los distintos meses del año para tener diferenciados a los mismos.

Bebidas						
Agua Mineral Aguas del Azul 500 CC	N° de Botellas	23		23	23	
Agua Mineral Aguas del Azul 1 Lt	N° de Botellas	14	4	10	10	
Gatorade 500 CC	N° de Botellas	8		8	8	
Gatorade 1 Lt	N° de Botellas	10		10	10	
Jugo Ades 200 Ml	N° de Cajas	12	5	7	7	
Jugo Ades 1 Lt	N° de Cajas	17	2	15	15	
Jugo Baggio 200 Ml	N° de Cajas	13		13	13	
Jugo Baggio 1 Lt	N° de Cajas	18		18	18	
Jugo Ceoita 1 Lt	N° de Cajas	22		22	22	
Jugo Ceoita 1,5 Lt	N° de Botellas	14	3	11	11	
Gaseosa Coca Cola 375 CC	N° de Botellas	10		10	10	
Gaseosa Coca Cola Zero 375 CC	N° de Botellas	18		18	18	
Gaseosa Fanta 375 CC	N° de Botellas	16		16	16	
Gaseosa Sprite 375 CC	N° de Botellas	7		7	7	
Gaseosa Coca Cola 600 CC	N° de Botellas	9	2	7	7	
Gaseosa Coca Cola Zero 600 CC	N° de Botellas	20		20	20	
Gaseosa Fanta 600 CC	N° de Botellas	7		7	7	
Gaseosa Sprite 600 CC	N° de Botellas	11		11	11	
Gaseosa Coca Cola 1 Lt	N° de Botellas	16		16	16	
Gaseosa Fanta 1 Lt	N° de Botellas	12		12	12	
Gaseosa Sprite 1 Lt	N° de Botellas	7		7	7	
Gaseosa Coca Cola 1,5 Lts	N° de Botellas	16	3	13	13	
Gaseosa Fanta 1,5 Lts	N° de Botellas	12		12	12	

Diciembre 2019
Enero 2020
Febrero 2020
Marzo 2020
Abril 2020
Mayo 2020
Junio 2020
Julio 2020
Agosto 2020

A este Excel se lo denominó con el nombre de *Ventas Diarias*, ya que en él se registraban las mismas día a día. Para darle inicio a este sistema, lo que se hizo primeramente fue copiar toda la mercadería otra vez con sus distintos indicadores, agregar columnas con los nombres y fecha de los días del mes, como así también agregar otras que hicieran referencia a la cantidad de productos que había en inventario y las compras que se realizaban de cada artículo.

A esta planilla se la implementó desde el primer día del mes de Diciembre del 2019. Para completar la columna de “stock inicial” lo que se hizo fue realizar un nuevo conteo de la mercadería el día 30 de Noviembre luego de que el miniservice cerrara sus puertas a la atención al público. Terminado el conteo, se procedió a volcar toda la información en la columna de inventarios. A partir de ella, se fueron registrando las ventas diarias de cada uno de los productos que se iban vendiendo, y al final del día se tenía un stock final que era el inicial del día siguiente.

Como en los días lunes y jueves de cada semana iban ingresando las compras que se realizaban, se confeccionó una columna con el nombre “stock + compras”, la cual se colocó antes de las columnas del día lunes y jueves

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

respectivamente. En ella lo que se hizo fue sumar las unidades adquiridas al stock inicial de dicho día y de allí se iban descontando las unidades vendidas. Las ventas diarias eran cargadas por los dueños del miniservice, eran ellos quienes iban llenando las casillas de las hojas del Excel según los artículos que se vendían en la jornada laboral.

A la planilla de Excel se la confeccionó para que, en las columnas de stock, se pintaran de rojo aquellos cuadros que posean 3 (tres) o menos unidades de cada producto. Se lo hizo con la intención de que sea una alerta para los dueños de VyS, es decir un aviso de que el producto se está por terminar (funciona como un stock de seguridad).

VENTAS DIARIAS

	Producto	Indicador	Stock Inicial	Domingo 01	Stock	Stock + Compras	Lunes 02	Stock	Martes 03
Alimentos	Arroz 53	N° de Paquetes	14	5	9	15	4	11	3
Comestibles	Arroz Molinos Ala	N° de Paquetes	12	1	11	11	3	8	
	Arroz El Peleador	N° de Paquetes	7		7	13	1	12	1
	Arroz Mucho Gusto	N° de Paquetes	8		8	14		14	2
	Fideo Qué Rico	N° de Paquetes	10	2	8	8		8	
	Fideo Ala	N° de Paquetes	14	4	10	16	5	11	
	Fideo Irene	N° de Paquetes	9		9	15	2	13	
	Fideo Cica	N° de Paquetes	12		12	12	2	10	
	Lentejas La Española 500 Grs	N° de Paquetes	6		6	6		6	2
	Mair Blanco La Española 500 Grs	N° de Paquetes	8	1	7	7		7	1
	Porotos La Española 500 Grs	N° de Paquetes	8		8	8		8	
	Polenta Molino José López 500 Grs	N° de Paquetes	10	2	8	8		8	
	Burgol La Española 500 Grs	N° de Paquetes	5		5	11	1	10	
	Aceite de girasol Cañuelas	N° de Botellas	22	2	20	20	4	16	2
	Aceite de Oliva Natura	N° de Botellas	5		5	11		11	
	Grasa Faty 500 Grs	N° de Paquetes	10	5	5	5		5	2
	Vinagre	N° de Botellas	13	3	10	10	2	8	1
	Tomate Triturado La Riojanita	N° de Botellas	9	3	6	6		6	3
	Sardina Marbella 120 Grs	N° de Latas	10		10	10	2	8	
	Atún al Natural Curmaná 170 Grs	N° de Latas	5		5	11		11	
	Atún al Aceite Curmaná 170 Grs	N° de Latas	9		9	9		9	

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

VENTAS DIARIAS

Stock	Miércoles 04	Stock	Stock + Compras	Jueves 05	Stock	Viernes 06	Stock	Sábado 07	Stock
8	1	7	13		13		13	2	11
8	3	5	5	1	4		4		4
11		11	11		11		11	3	8
12		12	12	3	9	3	6		6
8		8	8		8		8	3	5
11	2	9	9	2	7		7		7
13		13	13		13		13		13
10		10	10	1	9		9		9
4		4	4		4		4		4
6		6	6		6	2	4		4
8	1	7	7		7		7	1	6
8		8	8	2	6		6		6
10		10	10		10		10		10
14	3	11	11		11	3	8	2	6
11		11	11	1	10		10	2	8
3		3	9	1	8		8	1	7
7		7	7	3	4	2	2		2
3		3	9		9		9		9
8		8	8		8		8	1	7
11	2	9	9	2	7		7		7
8		8	8		8	1	7		7

Conclusiones y Recomendaciones

Desde que se implementó la planilla, se procedió a elegir un día de cada semana para realizar un control físico del stock, es decir que al final de ese día laboral (ya predeterminado cual sería) se contaba nuevamente producto por producto para corroborar que lo que había en existencia física coincidiera con la cantidad establecida por la planilla de inventarios.

Efectivamente, siempre coincidieron ambas cantidades (la teórica y la real) por lo que se puede decir que el trabajo realizado en la planilla fue muy bueno y útil, hasta quizás preciso. Pero, sin embargo, teniendo en cuenta el largo plazo resulta ser una labor tediosa para los dueños del miniservice, ya que les resulta pesado controlar una vez por semana toda la mercadería de su negocio de manera física, por esa razón **sería recomendable** lo siguiente:

- Utilizar esta planilla como un sistema de inventarios en el corto o mediano plazo y realizar el conteo físico de la mercadería quincenal o mensualmente;
- Implementar el uso de un sistema de gestión, ya sea pago o gratuito, en el largo plazo.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

En este sentido, se realizó la búsqueda de diferentes Sistemas de Gestión de Inventarios para brindarles como recomendación a los dueños del miniservice VyS, así cuenten con distintas opciones para elegir según sus recursos y necesidades.

Programas en Nube

XUBIO

“La solución de gestión para pequeñas empresas”

Xubio es una plataforma que te permite controlar tus finanzas, realizar reportes, mantener inventarios, y facturar online, entre otras cosas.

Esta aplicación **es gratuita siempre y cuando no se emitan más de 100 facturas electrónicas por mes**. Si se factura más, se va a tener que suscribir a uno de sus planes pagos.

Xubio brinda las siguientes funciones:

- ✓ **Factura Electrónica** (Emitirlas sin tener que cargar la información de los clientes todos los meses, y enviarlas por email desde la plataforma).
- ✓ **Presupuestos personalizados** (Enviarlos con el propio logo de la empresa del cliente para que luzcan más profesionales).
- ✓ **Cuentas a cobrar** (Ver el total de cuentas a cobrar, cuánto debe cada cliente de la empresa y las fechas de vencimiento de cada crédito).
- ✓ **Inventario de Mercaderías** (Toda la información del inventario en un solo lugar. Se actualiza con cada compra o venta).
- ✓ **Impuestos** (Pueden calcularlos en la empresa, o se puede darle al contador del cliente el acceso a su cuenta para que los calcule).
- ✓ **Contabilidad** (Darle al contador del cliente el acceso a su cuenta para que la actualice o pueden actualizarla en la empresa).
- ✓ **Reportes de resultados** (Para saber los ingresos, egresos y cuanto está ganando el cliente. Es un reporte vital para saber el estado de su empresa).
- ✓ **Reporte de ventas** (Ver el total de ventas, cuanto vendió a cada cliente y cuanto vendió de cada producto).

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- ✓ **Reporte Financiero** (Para saber el estado de sus cuentas bancarias, de Mercado Pago, DineroMail, Paypal y de dinero en efectivo).
- ✓ Es fácil de usar.
- ✓ Los pagos mensuales incluyen todos sus servicios. No cobran costos de licencias, actualizaciones ni mantenimiento.
- ✓ El cliente no tiene que descargar ni instalar ningún software ni actualizaciones.
- ✓ Se toman muy en serio la seguridad de los datos: usan la misma tecnología utilizada por los bancos para cuidar la información de los clientes.
- ✓ Sus actualizaciones se hacen automáticamente, siempre el cliente trabaja con la versión más actualizada, sin costos adicionales.
- ✓ La información está segura, usamos servidores de Google y Amazon. Además el cliente puede descargar backups en su máquina.

En cuanto a los **Reportes de Gestión**, Xubio permite visualizar con cuadros o a través de gráficos:

- Las ventas diferenciadas por clientes.
- Las ventas realizadas por producto.
- Las compras efectuadas organizadas por proveedor.
- Las cuentas a pagar.
- Reportes personalizados multidimensionales (cubos).

En cuanto a los precios, los mismos se presentan en el siguiente cuadro:

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

	Recomendado				
	SOLUCIÓN INICIAL	SOLUCIÓN PLUS	SOLUCIÓN PREMIUM	SOLUCIÓN TOTAL	SOLUCIÓN CORPORATE
	Gratis	En débito bancario \$ 2.599 * Otros medios \$ 2.999 **	En débito bancario \$ 3.999 * Otros medios \$ 4.499 **	En débito bancario \$ 5.999 * Otros medios \$ 6.999 **	En débito bancario \$ 14.999 * Otros medios \$ 15.999 **
Cantidad de Facturas Electrónicas AFIP o tradicionales por mes	100	400	1000	3000	10000
Cantidad de Facturas de Compra por mes	20	400	1000	3000	10000
Reportes de resultados, ventas, financiero y más	sí	sí	sí	sí	sí
Cantidad de usuarios	1	3	5	7	20
Atención al cliente	E-mail	E-mail, Teléfono	E-mail, Teléfono	E-mail, Teléfono	E-mail, Teléfono
Acceso gratis para tu estudio contable externo	sí	sí	sí	sí	sí
Impuestos: IVA Ventas y Compras, SICORE, RG 3685, SIRE	sí	sí	sí	sí	sí
Contabilidad, Diario, Mayores, Estado de Resultados, Balances	sí	sí	sí	sí	sí
Integración con MercadoLibre, MercadoShops, TiendaNube, MercadoPago	sí	sí	sí	sí	sí
Domicilios de facturación	1	2	3	5	10
Inventario de mercaderías / Remitos		sí	sí	sí	sí
Facturas Recurrentes / Abonos		sí	sí	sí	sí
Presupuestos personalizados		sí	sí	sí	sí
Te hacemos la importación inicial de todos tus clientes, proveedores y productos desde un Excel		sí	sí	sí	sí
Integración con la API de Xubio		sí	sí	sí	sí
Percepciones impositivas en facturas de venta		sí	sí	sí	sí
Ajuste por Inflación		sí	sí	sí	sí
Reportes de gestión		sí	sí	sí	sí

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Lectora de código de barras			sí	sí	sí
Multimoneda / Facturas E de exportación de servicios			sí	sí	sí
Conciliación bancaria			sí	sí	sí
Conciliación bancaria automática			sí	sí	sí
Te hacemos la importación inicial de tu plan de cuentas			sí	sí	sí
Cálculo automático de retenciones impositivas en pagos: Ganancias, IVA, SUSS e Ingresos Brutos CABA y BA			sí	sí	sí
Identificación del usuario que realizó cada transacción				sí	sí
Cálculo automático de percepciones de Ingresos Brutos CABA y Buenos Aires en facturas de venta				sí	sí
Sueldos: cantidad de legajos a liquidar por mes					100

Opciones de compra:

- **Solución Inicial:** Se la puede utilizar gratis siempre.
- **Solución Plus:** Se la puede probar gratis por 14 días nada más.
- **Solución Premium:** Se la puede probar gratis por 14 días nada más.
- **Solución Total:** Se la puede probar gratis por 14 días nada más.
- **Solución Corporate:** Se la puede probar gratis por 14 días nada más.

CONTAGRAM

“El único sistema de gestión diseñado para simplificar la administración diaria de tu negocio”

Contagram nace de la experiencia laboral de sus fundadores. Luego de pasar más de 10 años trabajando en pequeñas y medianas empresas notaron que simplemente no existía una buena solución para llevar la administración diaria de las mismas.

Es por esto que en el 2015 se unieron para desarrollar y crear Contagram, una sencilla pero poderosa herramienta diseñada para llevar de forma simple la administración de pequeñas y medianas empresas. En dicho año formaron

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

parte de la experiencia de Startup Chile, donde fueron apoyados con capital para impulsar su crecimiento.

Actualmente más de 2500 empresas utilizan Contagram en distintas partes de Argentina. Cuentan con oficinas en Buenos Aires, Chile y Venezuela.

Contagram presenta diferentes funciones, a las cuales las presenta como distintivas, ellas son:

Ventas

- Gestiona las ventas pendientes, cobradas y vencidas.
- Factura desde el sistema.

Compras

- Gestiona las compras a los proveedores, y controla su estado.
- Segmenta en categorías creadas a medida.

Stock

- 100% dinámico, se actualiza al comprar o vender productos.
- Lleva el inventario segmentado por categorías.

Cobranzas

- Cobra las ventas utilizando cuentas de efectivo, bancos, tarjetas y cheques.
- Realiza un seguimiento de las cuentas a cobrar por cliente y vencimiento.

Pagos

- Gestiona el pago de las compras con cuentas de efectivo, bancos, tarjetas, cheques de terceros y/o propios.

Informes

- Conoce el detalle de ventas por cliente y/o producto.
- Reporte de cuentas a cobrar y a pagar.
- Resultados: Conoce cuánto se está ganando, y el estado actual de la empresa.

Panel De Control

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- Visualiza y gestiona desde la pantalla de Inicio los principales indicadores de la empresa, de manera ágil y rápida.

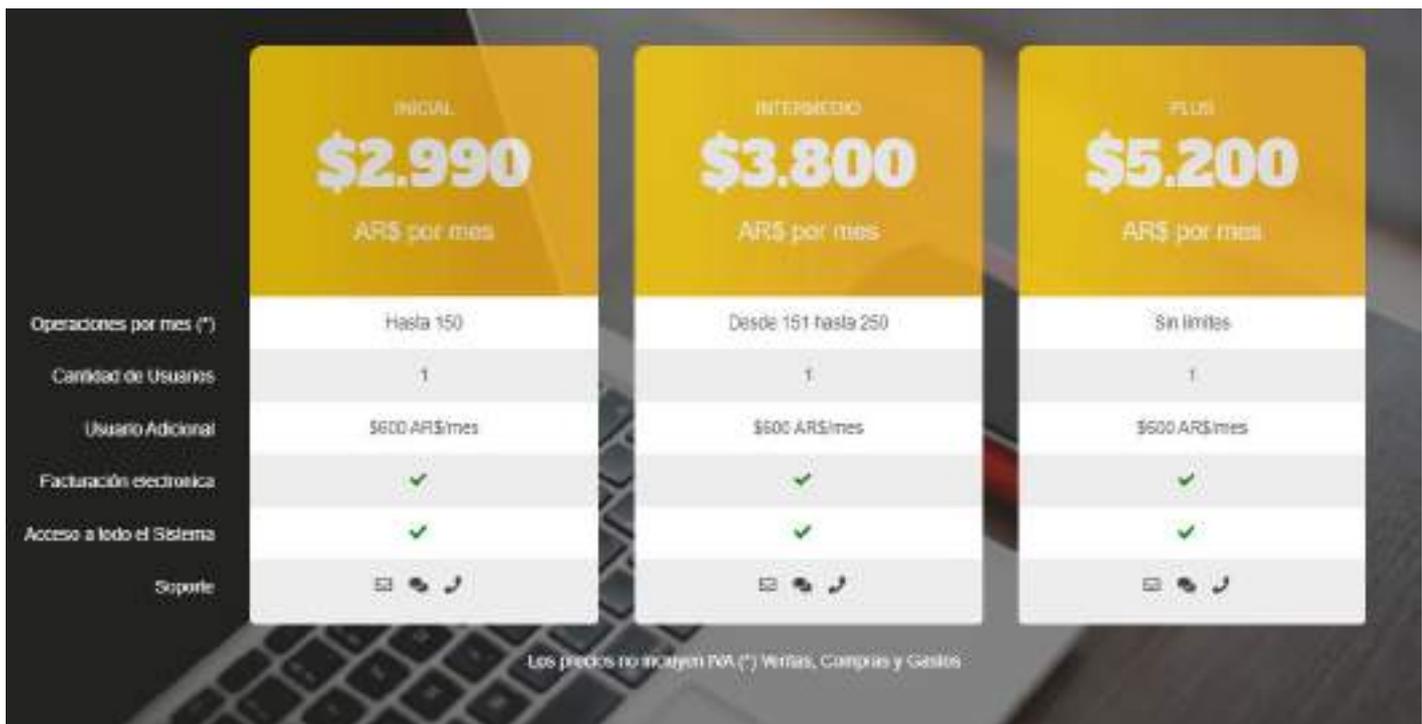
Gastos

- Registra los gastos administrativos, impuestos, y sueldos, entre otros.
- Crea las categorías de gastos a medida.

Tesorería

- Conoce el estado de las cajas, bancos, cheques y tarjetas.
- Controla y proyecta la caja, para evitar problemas financieros.

Además, Contagram no cobra licencias, actualizaciones ni mantenimiento. Los planes y precios ofrecidos por este programa son los siguientes:



	INICIAL	INTERMEDIO	FLUJO
Operaciones por mes (*)	Hasla 150	Desde 151 hasta 250	Sin límites
Cantidad de Usuarios	1	1	1
Usuario Adicional	\$600 AR\$/mes	\$600 AR\$/mes	\$600 AR\$/mes
Facturación electrónica	✓	✓	✓
Acceso a todo el Sistema	✓	✓	✓
Soporte	☎ 📧 📞	☎ 📧 📞	☎ 📧 📞

Los precios no incluyen IVA (*) Verbas, Compras y Gastos

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Programa en Nube y Pago

MYABAKUS

“No permita que el inventario de su Empresa se convierta en un agujero negro”

Myabakus es un Software de Contabilidad Práctica y Facturación en la **Nube** que los dueños de Pymes usan para mantener las cuentas de sus empresas en orden, claras y al día. Permite gestionar la facturación, cuentas por cobrar y pagar, efectivo y bancos, inventario y flujo de caja. Además de poder exportar libros de ventas y compras fácilmente para el empresario o su contador.

Este programa ofrece los siguientes servicios:

- ❖ **Facturación:** Crear y personalizar las facturas con el logo de la compañía, imprimirlas o enviarlas directamente por email a los distintos clientes.
- ❖ **Cuentas por cobrar:** Mantener las cuentas por cobrar al día para asegurar así que los clientes están pagando según lo acordado.
- ❖ **Efectivo & Deudas:** No perder de vista ni el efectivo ni el tamaño y costo de las diferentes deudas manteniendo todos sus saldos actualizados y reconciliados.
- ❖ **Flujo de caja:** Mantenerse “en la jugada” y evitar sorpresas desagradables registrando cobros y pagos pendientes, así como gastos recurrentes.
- ❖ **Inventario:** Mantener las unidades físicas sincronizadas con las del sistema, saber cuándo ordenar los productos y ver cómo estos contribuyen (o no) a la ganancia de la empresa.
- ❖ **Rentabilidad:** Una vez que el cliente sepa con certeza cuál es la ganancia que deja su negocio, podrá ponerse metas, tomar acciones y evaluar los resultados.

Myabakus ofrece distintos planes a sus clientes, ajustándose a la necesidad de cada uno. Ninguno de ellos es gratuito (sólo ofrece un demo como muestra de lo que se puede hacer con cada plan) y todos están valuados en dólares.

Además, el cliente puede cambiar (o cancelar) su plan en cualquier momento y **agregar extras** como usuarios, sucursales, factura personalizada, órdenes y cotizaciones.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Los planes ofrecidos poseen los siguientes precios:

HÉROE DE VENTAS	MAXIMIZADOR DE GANANCIA	EXTERMINADOR DE AGUJEROS NEGROS	PREMIUM	ASESOR
U\$29/mes	U\$39/mes	U\$49/mes	U\$99/mes	U\$499/mes
Facturación y Cuentas por Cobrar	Ventas más gastos y Control de Efectivo	Maximizador de Ganancia más Control de Inventario	Múltiples usuarios y locales incluidos más todos los extras	Uso 100% ilimitado más reuniones semanales de asesoría en la implementación del software y la interpretación de los datos
Hasta 3,000 facturas al mes	Hasta 3,000 facturas al mes	Hasta 3,000 facturas al mes	Hasta 5,000 facturas al mes	Facturas ilimitadas
1 local incluido	1 local incluido	1 local incluido	Hasta 5 locales	Todos los locales que necesite
1 usuario incluido	1 usuario incluido	1 usuario incluido	Hasta 10 usuarios	Todos los usuarios que necesite
Modifica tu plan a la medida y paga solo por lo que necesites	Modifica tu plan a la medida y paga solo por lo que necesites	Modifica tu plan a la medida y paga solo por lo que necesites	Todos los extras están incluidos	Todos los extras están incluidos

Programa Gratuito

ALVENDI

Alvendi es un programa gratuito para la gestión de inventarios. Es ideal para pymes.

Permite registrar las compras o entradas de artículos y las ventas o salidas. También ofrece la posibilidad de registrar las ventas, tanto si se realizan mediante tarjeta de crédito como al contado. También incluye un módulo para los proveedores y otro para los clientes.

En cuanto a productos o artículos de su negocio, se puede registrar código, descripción, precio, costo, unidad de medida, stock mínimo y, muy importante, el fraccionamiento de la unidad de venta, de manera que es posible registrar ventas como una caja y media, un kilo, 100 gramos, etc. Por supuesto, el sistema actualizará el stock con cada venta o compra.

Es un sistema gratuito y no tiene limitaciones ni caducidad. Además, permite fijar una cantidad de unidades mínimas. Cuando se llega a ellas, lanza un aviso para que los encargados del negocio puedan realizar el pedido de mercadería antes de que la misma se termine por completo. Por si fuese poco, también

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

permite dejar constancia de las **compras a crédito** efectuadas a los proveedores.

Otro de los grandes atractivos de Alvendi es que emite informes de ventas y compras con la periodicidad que le marques. De este modo, por ejemplo, puedes saber, al final de cada semana, cuál es el estado del inventario de tu tienda o cuáles son los productos que más demanda están teniendo en un momento determinado.



BIBLIOGRAFÍA

Metodología de la Investigación – Maurice Eyssautier de la Mora - 2014

Método Cuantitativo de los Negocios - Barry Render , Michael E. Hanna , Ralph M. Stair y Trevor S. Hale (Edición 2012)

Real Academia Española (RAE) – Definiciones

<https://www.rae.es/>

Tipos de Sistemas de Control

https://www.cienciasfera.com/materiales/tecnologia/tecno02/tema13/4_tipos_de_sistemas_de_control.html

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Inventarios sujetos a una demanda independiente

http://recursosbiblio.url.edu.gt/publicjlg/biblio_sin_paredes/maestria/adm_ope/cap/15.pdf

Administración de producción y Operaciones – Autores: Gaither, Norman, Frazier, Greg – Edición 2000

Fundamentos de Administración de Inventarios – Max Muller (2005)

<http://psicologiavirtual.com.mx/Aula1/Biblioteca/Administracion%20y%20Mercadotecnia/FUNDAMENTOS-DE-ADMINISTRACION-DE-INVENTARIOS.pdf>

Administración y Control de Inventarios

https://www.academia.edu/27081019/ADMINISTRACION_Y_CONTROL_DE_INVENTARIOS

Administración Financiera – Autores: I. Schall, C. W. Haley

Rentabilidad

<https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>

Concepto de Costo

<https://concepto.de/costo/>

Clasificación de Costos

<https://www.monografias.com/trabajos93/clasificacion-costos/clasificacion-costos.shtml>

Categorías para ser Pyme

<https://www.argentina.gob.ar/noticias/nuevas-categorias-para-ser-pyme>

Rentabilidad

<https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>

Principios de Administración Financiera – Lawrence J. Gitman / Chad J. Zutter

<https://www.studocu.com/es/document/universidad-diego-portales/recursos-humanos/otros/principios-de-administracion-financiera-12ed-gitman/1538704/view>

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

Metodología de la Investigación – Roberto Hernández Sampieri (6ª Edición)

<https://librosenpdf.org/metodologia-de-la-investigacion-sampieri>

Programa Alvendi

<https://alvendi.softonic.com>

Programa Contagram

<https://www.contagram.com>

Programa Xubio

https://xubio.com/ar/?utm_source=Google-Search&utm_medium=cpc&utm_campaign=AR-Xubio&utm_content=Xubio&gclid=Cj0KCQiA5bz-BRD-ARIsABjT4njKjHzdIFtc1Jl1IH6dxAenC4pITAopPDzRvHIBuVWDd1kmLLwUW1UaAnsZEALw_wcB

Programa Myabakus

<https://www.myabakus.com/inicio>

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

Firma del Estudiante_____

Fecha_____

Aclaración_____

Firma del Director_____

Fecha_____

Aclaración_____

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

**COMENTARIO DEL DIRECTOR SOBRE EL DESEMPEÑO DEL
ESTUDIANTE**

La alumna Estefanía Herrera, DNI 35.257.370, tuvo un buen desempeño en el desarrollo de su Trabajo de Campo para la materia Práctica Profesional de la Facultad de Ciencias Económicas.

Ambas mantuvimos reuniones de discusión. En un comienzo no eran frecuentes, pero ante el planteo de la necesidad de mejorar la comunicación entre nosotras, tuvo una respuesta positiva Estefanía.

En cuanto al trabajo elaborado por la alumna, presenta una propuesta para optimizar el sistema de control de inventarios para aplicar en una Pyme. Durante el proceso de implementación de dicho sistema, se presentaron ciertas dificultades en la practicidad del método desarrollado, para lo cual ella buscó alternativas para proponerles a los dueños del negocio bajo estudio. Esto habla de una actitud proactiva de la alumna.

Firma del Director_____

Aclaración_____

Fecha