

GESTIÓN Y COSTEO DE INVENTARIOS APLICADOS A UNA PYME

INFORME FINAL

ALUMNA: Edith Macarena Reyna

DNI: 37728242

Tutor: Medina Galván Marcelo Enrique

ÍNDICE

DATOS GENERALES -----	Página 3
INFORME FINAL DE SU TRABAJO DE PRACTICA PROFESIONAL -----	Página 3
CUMPLIMIENTO DEL PLAN DE TRABAJO ORIGINAL -----	Página 3
DIVULGACIÓN -----	Página 4
CURSOS Y/O ESTADÍAS DE CAPACITACIÓN -----	Página 4
DOCUMENTACIÓN PROBATORIA -----	Página 5
COMENTARIOS SOBRE EL DESEMPEÑO DEL ESTUDIANTE -----	Página 27
PLAN DE TRABAJO -----	Página 28
Índice -----	Página 29
Resumen -----	página 30
Introducción -----	página 31
Problema -----	página 32
Objetivos -----	página 32
Marco teórico -----	página 33
Metodología -----	página 36
Cronograma -----	página 38
Bibliografía -----	página 38
TRABAJO DE CAMPO -----	Página 39
Índice -----	Página 40
Resumen -----	Página 41
Introducción -----	Página 42
Problema -----	Página 43
Objetivos -----	Página 43
Marco teórico -----	Página 44
Metodología -----	Página 51
Resultados -----	Página 52
Recomendaciones -----	Página 70
Conclusiones -----	Página 78
Apéndice -----	Página 79
Bibliografía -----	Página 86

1.- DATOS GENERALES:

Apellido y Nombres: Reyna Edith Macarena	Apellido y Nombres del Director: Medina Galván, Marcelo Enrique
DNI 37.728.242	DNI 25.922.471
Tema: Gestión y costeo de inventarios aplicadas a una PyME	
Opción de Práctica Profesional: Trabajo de aplicación de conceptos y técnicas de situación laboral o ambiente real.	
Lugar de Trabajo: Panaderías y Mini Servicios Valeria	

2.- INFORME FINAL DE SU TRABAJO DE PRACTICA PROFESIONAL

Describe brevemente (no más de 400 palabras) las tareas desarrolladas vinculadas con su trabajo de Práctica Profesional desde el inicio hasta el presente.

Las tareas llevadas a cabo para el trabajo de Practica Profesional fueron:

- Lectura de bibliografía referida a la gestión de inventarios, neuromarketing y contabilidad gerencial.
- Entrevistas a Propietarios de la PyME.
- Visitas a la organización con el fin de realizar observaciones e interiorizar en el funcionamiento real de la misma.
- Visitas a establecimientos pertenecientes al rubro de almacén y panadería, recolección de información de los distintos comercios.
- Entrevista al emprendedor Nicolas Vaca.
- Recolección de datos de inventario, proveedores, costos de actividad.
- Creación de una base de datos en software Excel.
- Confección de un organigrama adecuado a las funciones de la Pyme.
- Búsqueda y selección de un software de gestión.
- Reuniones con los tutores donde se propusieron distintas formas de avance en la resolución del problema
- Asistencia y participación en curso de extensión de "Gestión Basada en Actividades", dictado en la Facultad de Ciencias Económicas, con una carga horaria de 12 horas.

3.- CUMPLIMIENTO DEL PLAN DE TRABAJO ORIGINAL:

100%	75%	50%	25%	menos del 25%
x				

Justifique en caso de que el cumplimiento del plan de trabajo sea menor de 100%
Adjunte el Plan de Trabajo presentado

Adjunte los informes parciales presentados, firmados por el Director.

4.- DIVULGACIÓN

En caso de tener resultados de su Práctica Profesional, detalle si hubo divulgación de los mismos (Publicaciones, comunicaciones en reuniones científicas, informes, seminarios. Adjuntar separata o copia).

Publicaciones: (Autor/es, título, revista, volumen, número, ISSN/ISBN, lugar, editorial, pág., año, Indicar con referato/ sin referato).

Comunicaciones: (Autor/es, título, Reunión, lugar, fecha, si está publicado en actas)

Informes: (Título, autor, nº de pág.).

Adjunte toda la documentación probatoria

- Reunión de Discusión de la Práctica profesional.
- VI Muestra académica de Trabajos de Investigación de la Licenciatura en Administración.

5.- CURSOS Y/O ESTADÍAS DE CAPACITACIÓN:

Adjunte certificado que acredite la participación y los trabajos elaborados en el contexto de capacitación.

- Curso de extensión de “Gestión Basada en Actividades”, dictado en la Facultad de Ciencias Económicas, con una carga horaria de 12 horas.

6.- REALICE UN BALANCE DE SU EXPERIENCIA EN LA PRACTICA PROFESIONAL:

El proceso de la práctica profesional, representa un desafío como alumno, ya que implica tocar puertas en busca de una organización dispuesta a confiar en la capacidad de poder resolver o analizar un aspecto de su empresa.

Es un proceso continuo de aprendizaje que nos prepara para enfrentarnos al mundo profesional.

En mi experiencia personal, me preparo para realizar un trabajo en forma independiente, en el que, si bien contaba con la guía y el apoyo de mi tutor, me propuse a cumplir la mayor cantidad de actividades por cuenta propia y buscar esa ayuda en caso necesarios para adquirir una nueva perspectiva, algo que no es habitual durante el cursado de las demás asignaturas en las que por lo general se trabaja en equipo y un profesor es quien marca las pautas a seguir.

Me permitió ampliar mis capacidades analíticas, y la habilidad de gestionar la incertidumbre para resolver problemas que se presentaban en el día a día del trabajo.

La práctica profesional permite mirar los conocimientos y herramientas obtenidos durante la carrera desde una perspectiva diferente. Nos prepara para el mundo real de los negocios y desarrolla tanto habilidades profesionales como personales.

7.- DOCUMENTACIÓN PROBATORIA

Adjunte toda la documentación probatoria

Nombre del trabajo: GESTION Y COSTEO DE INVENTARIOS APLICADOS A UNA PyME

Alumno: Edith Macarena Reyna

Tutor: Marcelo Medina Galván

Primer Informe de avance mensual

- 1- Participe de la primera reunión informativa, de práctica profesional en la que se compartieron los temas de trabajo de los alumnos, y se aclararon dudas sobre el manejo de la materia
- 2- Realice una entrevista a la señora Victoria López, copropietaria de Panaderías y Mini servicios Valeria.
- 3- Realice el análisis de la entrevista realizada mediante el uso de nube de palabras, donde también se detectó diferentes falencias en la gestión.
- 4- Visite la empresa con el fin de recolectar dato del funcionamiento de la misma y conocer el negocio.
- 5- Realice una categorización de los productos que son comercializados en la PyME, y confeccione una lista de los mismo para poder determinar de manera más exacta y ordenada la demanda de los mismos
- 6- Realice una visita a “supermercado El Baratito”, para observar la forma de trabajar en el establecimiento que comparte el mismo rubro que la organización bajo estudio. Entreviste al propietario quien me explico su manera de conducir el negocio, y aspectos importantes de la gestión.
- 7- Confeccione una estimación de la demanda de las categorías de los productos establecidas anteriormente.

Nombre del trabajo: GESTION Y COSTEO DE INVENTARIOS APLICADOS A UNA PyME

Alumno: Edith Macarena Reyna

Tutor: Marcelo Medina Galván

Segundo Informe de avance mensual

En el presente avance se realizaron las siguientes actividades

1. Se confecciono un organigrama de la empresa teniendo en cuenta los productos que esta comercializa en función de la categorización realizada anteriormente.
2. Se realizo una estimación de las ventas realizadas en un mes con datos relevados de forma manual en el establecimiento
3. Se creo una pequeña base de datos que contiene la lista de todos los productos comercializados por la PyME y sus respectivos costos.
4. Mediante la entrevista con la señora Valeria López, se logró establecer método de asignación de precios de los productos los cuales se incorporaron a la base de datos.
5. Se analizó mediante un gráfico de Pareto la significancia de los datos antes mencionados
6. Se recolectaron datos para determinar los costos fijos de la empresa con el fin de poder utilizarlos en la confección de un estado de resultado
7. También participe del curso de extensión “Gestión Basada en Actividades” dictado en la Facultad de Ciencias Económicas, con una carga horaria de 12 horas.
8. Realice la exposición de mi primer avance en la reunión de discusión mensual de práctica profesional.

Nombre del trabajo: GESTION Y COSTEO DE INVENTARIOS APLICADOS A UNA PyME

Alumno: Edith Macarena Reyna

Tutor: Marcelo Medina Galván

Tercer Informe de avance mensual

En el presente avance se realizaron las siguientes actividades:

1. Se realizó un análisis de los datos de demanda obtenidos
2. Efectué un análisis de Pareto de los sectores de mayor significancia para la empresa.
3. en base a los datos obtenidos anterior mente se propuso una nueva distribución de los estantes del local comercial, siguiendo teorías de neuromarketing.
4. Se confecciono un estado de resultados semanal para Panaderías y Mini servicios Valeria.
5. Búsqueda y selección de un software de gestión que se adecue a las necesidades de la PyME
6. Participación en la VI Muestra académica de Trabajos de Investigación de la Licenciatura en Administración.
7. Redacción del informe final de Practica Profesional
8. Asistencia a la charla de discusión de la práctica profesional
9. Preparación de presentación final

Exposición Reunión de Discusión Práctica profesional



inst_adm_face_unt



Les gusta a **sofisacur** y 53 más

inst_adm_face_unt Ayer se realizó la Segunda Reunion de discusión de la materia Práctica... más

3 de octubre • Ver traducción

MUESTRA ACADÉMICA DE TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN



Gestión y costeo de inventarios aplicados a una PyME

PROBLEMA

“Existe un desconocimiento de los costos en los que incurre panaderías Valeria para brindar sus servicios lo que genera una gran incertidumbre sobre la rentabilidad del negocio”.

OBJETIVOS

METODOLOGÍA

“Proponer un sistema de gestión y costeo de inventarios que permita determinar el sacrificio económico en el que se incurre para el correcto funcionamiento de la PyME, para determinar si es conveniente producir sus propios productos de manera independiente o continuar fusionando como franquicia”.

1. Establecer cuáles son los centros de costos para Panadería Valeria.
2. Estimar la demanda de productos de panificación italiana.
3. Estimar la demanda de productos de alimentación.
4. Determinar el punto de rotación para los distintos centros de costos.
5. Realizar un diagnóstico de la gestión de inventarios actual.
6. Confeccionar un estado de resultados.

ENFOQUE MIXTO (Cualitativo y cuantitativo)
 • Métodos particulares:
 Observación : Entrevistas
 Método estadístico
 Investigación acción



RESULTADOS









CONCLUSIONES

AUTORA

Las PyME se enfrentan hoy en día a un contexto cambiante y desafiante, los licenciados en administración cuentan con múltiples herramientas para acompañar dicho cambio y profesionalizar el funcionamiento de las mismas para que estas puedan ser gestionadas de forma eficaz y eficiente. Una de estas herramientas es la gestión de inventarios, la cual proporciona un control de las actividades de la empresa, evita el desperdicio de mercaderías y la inmovilización de capitales.

Edith Macarena Reyna
 e-mail:
 makureyna@gmail.com



Gestión y costeo de inventarios aplicados a una PyMe

ALUMNA: Edlth Macarena Reyna

Panadería y Mini servicios Valeria





PROBLEMA

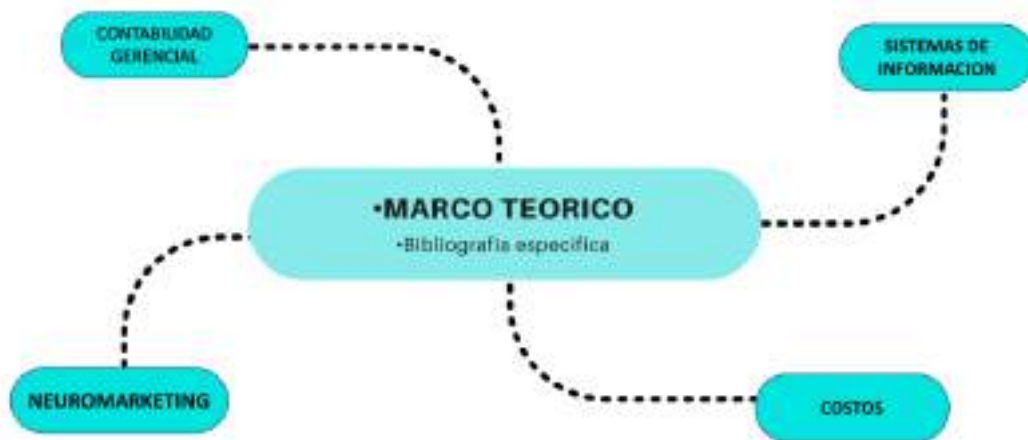
“Existe un desconocimiento de los costos en los que incurre Panaderías y Mini Servicios Valeria para brindar sus servicios lo que genera una gran incertidumbre sobre la rentabilidad del negocio”.

Objetivo General

“Proponer un sistema de gestión y costeo de inventarios que permita determinar el sacrificio económico en el que se incurre para el correcto funcionamiento de la PyME. Para determinar si la empresa es rentable en sus operaciones”.

Objetivos específicos

01	Establecer cuales son los centros de costos para Panaderías Valeria.
02	Estimar la demanda de productos de panificación diaria.
03	Estimar la demanda de productos de almacén.
04	Realizar un diagnóstico de la gestión de inventarios actual.
05	Confecionar un estado de resultados.





METODOLOGIA

ENFOQUE MIXTO (Cualitativo y cuantitativo)

- Métodos particulares:
Observación : Entrevistas
Método estadístico
Investigación acción

Trabajo de campo

**ENTREVISTA A VALERIA LOPÉZ
COPROPIETARIA:**

**GESTIÓN INTUITIVA
FALTA DE CONTROL
PROVEEDORES NUMEROSOS
VARIEDAD DE PRODUCTOS**



**NO EXISTE NINGÚN DATO PREVIAMENTE
REGISTRADO**





ENTREVISTA A NICOLAS VACA

- Uso de sistemas
- Control de gestión
- Control de stock
- Manejo de proveedores



Diseño de la estructural de la PyME





Producto	cantidad	precio	costo	cantidad	precio	costo
1. Pavo Pichón	20	\$ 10,00	\$ 200,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
2. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
3. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
4. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
5. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
6. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
7. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
8. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
9. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
10. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
11. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
12. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
13. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
14. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
15. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
16. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
17. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
18. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
19. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
20. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
21. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
22. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
23. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
24. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
25. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
26. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
27. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
28. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
29. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
30. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
31. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
32. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
33. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
34. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
35. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
36. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
37. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
38. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
39. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
40. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
41. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
42. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
43. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
44. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
45. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
46. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
47. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
48. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
49. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
50. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
51. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
52. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
53. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
54. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
55. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
56. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
57. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
58. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
59. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
60. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
61. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
62. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
63. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
64. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
65. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
66. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
67. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
68. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
69. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
70. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
71. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
72. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
73. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
74. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
75. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
76. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
77. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
78. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
79. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
80. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
81. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
82. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
83. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
84. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
85. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
86. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
87. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
88. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
89. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
90. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
91. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
92. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
93. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
94. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
95. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
96. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
97. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
98. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
99. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00
100. Salchichón	20	\$ 5,75	\$ 115,00	0	\$ 0,00	\$ 0,00

COSTOS DE MERCADERIA SEMANALES

categoria	costos	%
PRODUCTOS DE PANADERIA	\$ 55.983,00	36%
PRODUCTOS DE ALMACEN	\$ 36.049,20	23%
BEBIDAS SIN ALCOHOL	\$ 25.306,93	16%
FIAMBRES Y EMBUTIDOS	\$ 14.232,09	9%
LACTEOS	\$ 13.469,05	9%
LIMPIEZA Y CUIDADO	\$ 10.358,54	7%
totales	\$ 155.397,81	100%



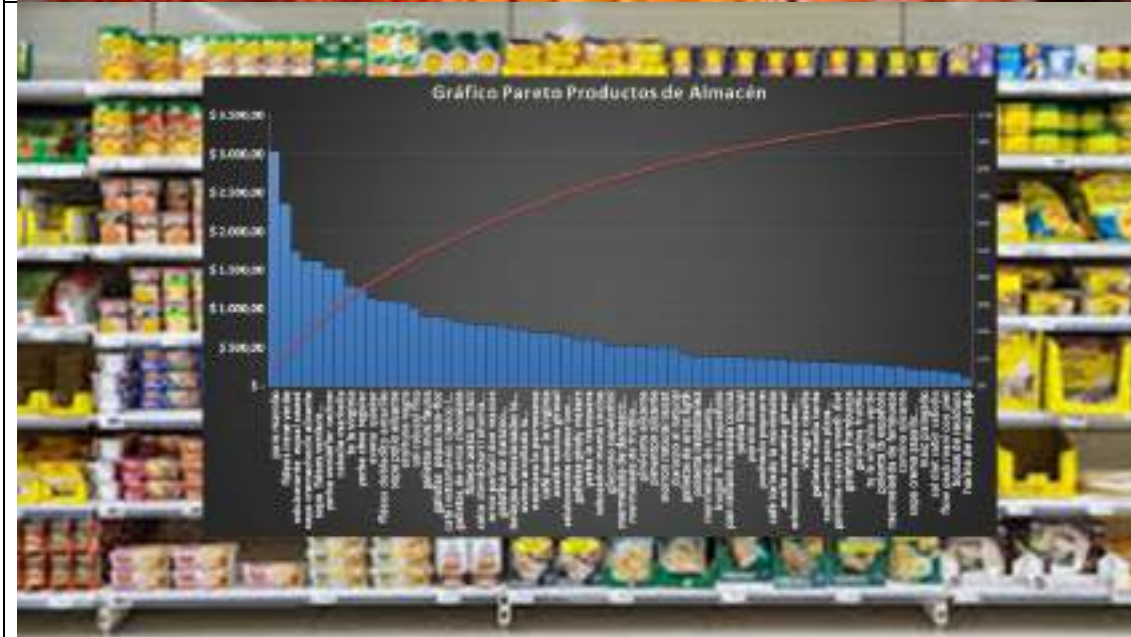
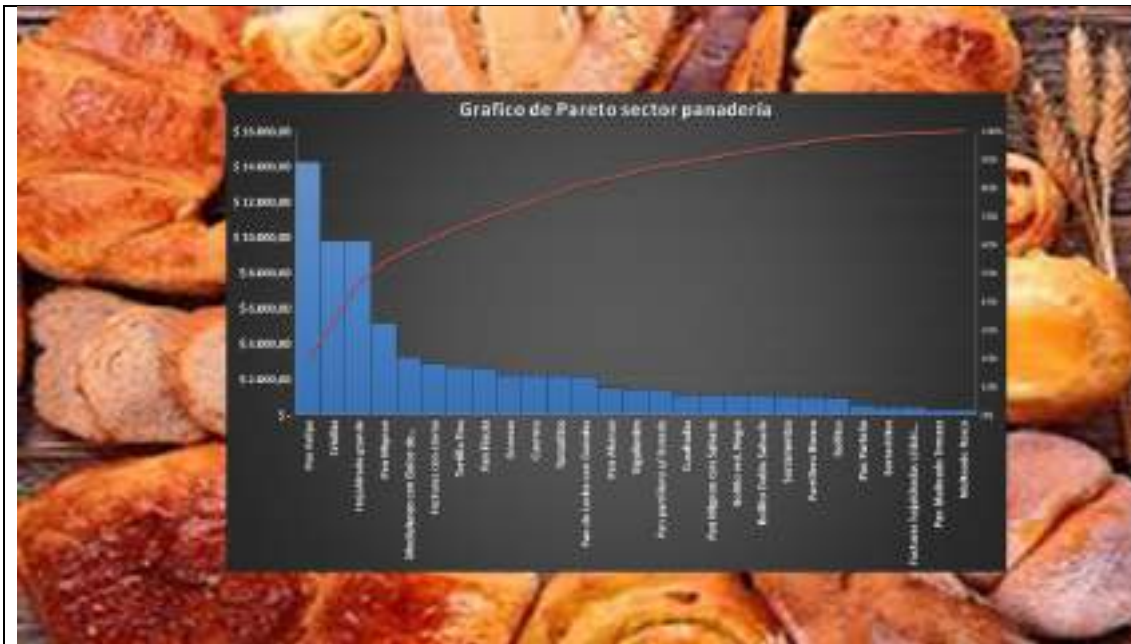
INGRESOS POR VENTAS SEMANALES

categoria	ventas	%
PRODUCTOS DE PANADERIA	\$ 72.777,90	35%
PRODUCTOS DE ALMACEN	\$ 45.087,42	22%
BEBIDAS SIN ALCOHOL	\$ 35.428,30	17%
LACTEOS	\$ 20.703,36	10%
FIAMBRES Y EMBUTIDOS	\$ 19.924,93	10%
LIMPIEZA Y CUIDADO	\$ 12.855,19	6%
totales	\$ 206.777,10	100%



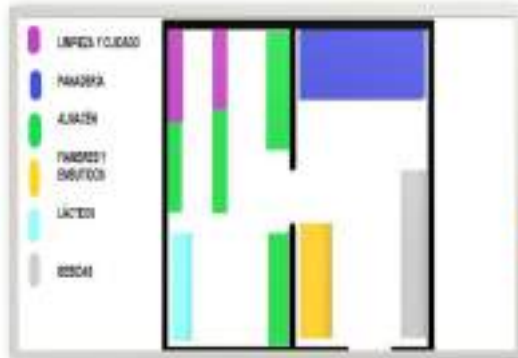
ANÁLISIS DE PARETO



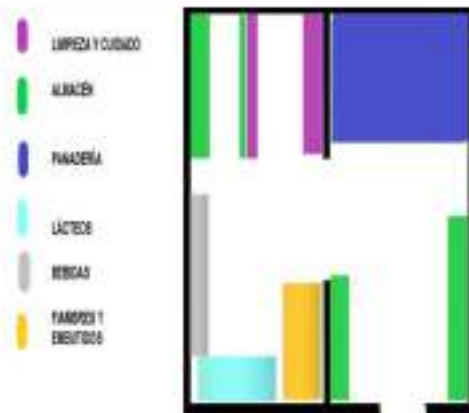


Recomendaciones

DISTRIBUCIÓN DE ANAQUELES ANTERIOR



Recomendaciones



DISTRIBUCIÓN DE ANAQUELES DESPUÉS



Estado de resultado semanal



Estados de resultados	
ventas	\$ 206.777,10
costo	\$ 155.397,81
utilidad bruta	\$ 51.379,29
gastos de comerciales	\$ 16.375,00
gastos de administración	\$ 15.000,00
resultado operativo	\$ 20.004,29
intereses	\$ -
resultado antes de impuestos	\$ 20.004,29
impuestos	\$ 1.275,00
utilidad neta	\$ 18.729,29





Sistema de gestión





Panquecillo	11	4,00	44,00
Hamburguesa-Pizza	1	21,96	21,96
Empanada Oloro, Pasaoka - 2 unidades	2	7,99	15,98
Coca-Cola 330ml	1	4,50	4,50
Total			86,44



Conclusiones

- Importancia del control.
- Utilidad de sistemas de gestión.
- Oportunidad de desarrollo.
- Afrontarse a la realidad de las organizaciones.



¡Muchas Gracias!



CERTIFICADO CURSO REALIZADO



2019 | Gestión basada en actividades

Certificamos que **REYNA EDITH MACARENA**

Ha Aprobado del Curso de Extensión: "Gestión basada en actividades", a cargo de los profesores **Marcelo Medina Galván, Noemí Ponce y Javier Antonio García** organizado por el Instituto de Administración y la Secretaría de Extensión y Relaciones Institucionales de la **Facultad de Ciencias Económicas** de la U.N.T. los días 18, 19, 25 y 26 de Septiembre con una duración de **12 horas reloj**.

Tucumán, Septiembre de 2019.



Mg. Adolfo Jorge Rospide
DIRECTOR
INSTITUTO DE ADMINISTRACION



Mg. José Luis Antonio Jiménez
DECANO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS - UNT

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Firma del Estudiante _____
Fecha _____

Aclaración _____

Firma del Director _____
Fecha _____

Aclaración _____

COMENTARIO DEL DIRECTOR SOBRE EL DESEMPEÑO DEL ESTUDIANTE

Durante el período de la Práctica Profesional la estudiante Edith Macarena Reyna cumplió con altos creces las tareas encomendadas. Ha demostrado como competencias destacables la proactividad, la administración del tiempo, el manejo de la incertidumbre y la recopilación y análisis de la información contable y no contable. Demostró compromiso y responsabilidad en todo el desarrollo del espacio curricular, recurriendo a la lectura de bibliografía y la aplicación de las herramientas de Contabilidad Gerencial a la pyme objeto de este trabajo. Ha participado en las reuniones de tutorías, en reuniones de discusión de avances de la Práctica Profesional y la Muestra Académica organizada por el Instituto de Administración. Como contribución a la Práctica Profesional, el trabajo elaborado por Macarena representa un destacado aporte a la gestión de las pymes, especialmente en el área de la Gestión de Costos e Inventarios, lográndose ampliamente los objetivos propuestos en el plan de trabajo. El desempeño de Macarena se considera excelente y altamente satisfactorio, demostrando una gran capacidad para el diseño del sistema de información y la visualización de datos cuali-cuantitativos.

Director_____

Firma del

Aclaración_____

Fecha

PLAN DE TRABAJO

**GESTIÓN Y
COSTEO DE
INVENTARIOS
APLICADOS A
UNA PYME**

ALUMNA: Edith Macarena Reyna

DNI: 37728242

Tutor: Medina Galván Marcelo Enrique

Índice

Resumen	página 30
Introducción	página 31
Problema	página 32
Objetivos	página 32
Marco teórico	página 33
Metodología	página 36
Cronograma	página 38
Bibliografía	página 38

Resumen

El presente trabajo se centra en la implementación de métodos de gestión y costeo de inventarios en una PyME que se dedica a la venta de productos de panaderías y almacén aplicando diferentes concepto y teorías de análisis de costo.

Busca implementar los conocimientos adquiridos a lo largo del cursado de las diferentes asignaturas de la carrera de licenciatura en administración para mejorar el desempeño de la empresa.

El estudio se plantea desde un enfoque mixto, con análisis de datos tanto cualitativos como cuantitativos, aplicados a todas las áreas de la organización.

Debido al incremento constante de los costos de la producción causados por la incertidumbre y la situación económica financiera actual del país, considero de suma importancia que se tomen medidas y apliquen técnicas que potencien la capacidad de la empresa a adaptarse a los cambios para que la misma pueda explotar el máximo posible sus recursos y eliminar costos irrelevantes, convirtiéndolos en una ventaja competitiva y aumentando su rentabilidad.

Para ellos es necesario conocer la estructura de costos de la empresa y los cambios que deben implementarse para poder adaptarse a la dinámica del mundo de los negocios, el presente trabajo pretende ser el primer paso hacia ese objetivo.

Palabras claves

inventario- costos- análisis – utilidades – punto de equilibrio- análisis de sensibilidad

Introducción

En la actualidad, ante el entorno cambiante del mercado es de vital importancia contar con un sistema que permita analizar, controlar y gestionar los costos en los que incurren las empresas, para poder utilizar la información como una ventaja competitiva que permita incrementar sus ganancias.

Panaderías Valeria es una PyME familiar dedicada a la venta de productos de panificación, y de productos de la canasta básica de alimentos. La misma comenzó sus actividades en el año 2017, cuenta con dos empleados que trabajan con turnos intercalados, su horario de atención es, de lunes a domingo en horario comercial, y es dirigida por sus propios dueños.

Esta Pyme actúa como una franquicia de "Panaderías el Mundo", revendiendo sus productos de panificación, postres y masas finas. Por otra parte, cuenta con una sección de almacén que depende completamente de la gestión de sus dueños quienes negocian constantemente con sus proveedores, para ofrecer al público variedad de alimentos que puedan acompañar sus desayunos y meriendas.

Esta empresa familiar no cuenta con un sistema de costo que les permita llevar un control real de los movimientos de su inventario y las ganancias o pérdidas reales de la misma, es gestionada de manera intuitiva por sus dueños, tratando de adaptarse de la mejor manera posible a los cambios ocurridos en el negocio.

Dentro de este contexto se llevará a cabo el presente trabajo, en el cual se utilizarán herramientas de políticas de gestión de inventarios para poder clasificar los productos y poder establecer un control sobre estos, que hoy es inexistente, para posteriormente realizar un costeo de los mismos que sea de mayor precisión se utilizará el análisis, costo volumen utilidad para poder identificar los cambios en la utilidad con respecto a los cambios en el nivel de operación, precio de ventas y los costos variable y fijos. también se realizará un análisis del punto de equilibrio para determinar el nivel de operación necesario para alcanzar el nivel de utilidad deseado por los gerentes de la PyME. Así como

un análisis de sensibilidad que permitirá ver como se afecta la utilidad antes cambios en los supuestos, lo que permitirá una mejor gestión ante la incertidumbre.

Con el uso de estas herramientas y modelos se busca implementar un sistema que permita una mejor gestión y que se establezca un orden en los procesos que hacen al funcionamiento de Panaderías Valeria que posibilite la obtención de mayores utilidades.

Problema

La correcta gestión de los costos, es una herramienta fundamental para el funcionamiento de cualquier empresa, es un instrumento de control y gestión que puede ser utilizado como ventaja competitiva, ante el entorno cambiante del mercado actual.

Existe un desconocimiento de los costos en los que incurre Panaderías y Mini Servicios Valeria para brindar sus servicios lo que genera una gran incertidumbre sobre la rentabilidad del negocio.

Objetivos

El objetivo general de este trabajo es:

“Proponer un sistema de gestión y costeo de inventarios que permita determinar el sacrificio económico en el que se incurre para el correcto funcionamiento de la PyME. Para determinar si la empresa es rentable en sus operaciones”.

Del objetivo general se desprenden los siguientes objetivos específicos

1. Establecer cuáles son los centros de costos para Panaderías Valeria.
2. Estimar la demanda de productos de panificación diaria.
3. Estimar la demanda de productos de almacén.
4. Determinar el punto de reorden para los distintos centros de costos.
5. Realizar un diagnóstico de la gestión de inventarios actual.

6. Determinar el punto de equilibrio.
7. Ejecutar un análisis integral de costos
8. Proponer un sistema que permita la registración de los movimientos de inventarios de la PyME

Marco teórico

Para poder comprender de manera más clara el presente trabajo es importante recalcar algunos conceptos básicos de costos. El costo es un sacrificio de recursos que se asignan para lograr un objetivo específico, los costos reales son aquellos en los que ya se ha incurrido, a diferencia de un costo presupuestado que es un costo futuro pronosticado, en el lenguaje de negocios se llama objeto de costo a cualquier cosa para lo que se desea de realizar una medición de los costos.

Los costos se clasifican de distintas formas, una de ellas es en costos directos e indirectos. Los costos directos de un objeto de costos se relacionan con el objeto de costos en particular y puede atribuirse a dicho objeto desde un punto de vista económico, de manera directa e inequívoca. Los costos indirectos de un objeto de costos se relacionan con el objeto de costos en particular, sin embargo, no pueden atribuirse a dicho objeto desde un punto de vista económico.

También podemos diferenciar costos inventariables y costos del periodo. Los costos inventariables son todos aquellos costos de un producto que, cuando se incurre en ellos, se consideran como activos en el balance general, y se convierten en costos de los productos vendidos solo cuando los productos se venden, en el caso de las compañías del sector comercial, los costos inventariables son aquellos que resultan de la compra de los bienes que se vuelven a vender de la misma forma, contienen los costos de los bienes mismos, más cualquier costo por fletes de entrada, seguros y manejos de estos bienes. Los costos de periodo son aquellos costos reflejados en el estado de resultados, distinto del costo de los productos vendidos.

Para poder implantar un sistema de gestión de inventario en una organización es importante, como uno de los primeros pasos identificar cuáles son las estrategias de la empresa con respecto a este punto y desde allí poder realizar un diagnóstico de la situación actual, también puede ser necesario realizar un recuento físico de las unidades que se encuentran en stock, en caso de no existir alguno, o que sea necesario modificar los registros actuales.

El siguiente paso es realizar un análisis de proveedores en el que se estudiara, la viabilidad de contratar a determinados proveedores teniendo en cuenta sus políticas de; calidad, cumplimiento del tiempo de entrega, flexibilidad, precios, financiación, estabilidad del suministro entre otros.

Una vez realizado este análisis es necesario clasificar los productos que integran el inventario, con el fin de establecer una gestión del mismo de acuerdo al grado de importancia que cada uno represente. El método ABC, también conocido como regla 80-20, es un sistema de clasificación en el cual; se dividen a los productos en tres categorías A - B - C; estos grupos se establecen a partir de un parámetro de base cuantificable, de forma que se centre el control en los artículos más importantes. Está comprobado empíricamente que la mayor parte del valor invertido en inventarios está concentrada en un pequeño número de productos, en términos del método ABC esto significa que el 80% de las ventas de una empresa, son generadas por el 20% de sus productos. De esto se desprende que el 80% del valor invertido en stock es generado por el 20% de los productos que forman el inventario.

Una vez clasificados los productos es necesario establecer los costos de estos generan de acuerdo a la política de inventarios, que están dados por los costos de pedir, que están representados por las erogaciones que es necesario realizar para efectuar pedidos (Sueldos y cargas sociales de la oficina o de compras, Luz, teléfono, calefacción, mantenimiento de los bienes de uso afectados al departamento de compras, Papelería y útiles de oficina, Comisiones de compras, Seguros / Fletes) y los costos por mantener, Están dados por seguros,

almacenaje, obsolescencia y depreciación, mermas y roturas, manipuleo, costo capital invertido.

Una vez determinados estos costos podríamos realizar el cálculo del lote económico, el tamaño óptimo de pedido informa qué cantidad es necesario adquirir, de una determinada materia prima, tal que resulte la más económica, la más conveniente o que minimice los costos de pedir y de mantener existencias.

Finalizado el costo de los inventarios introduciremos el concepto del análisis costo volumen utilidad, el mismo estudia el comportamiento y la relación entre el ingreso total, costos totales e ingresos, a medida que ocurren cambios en las unidades vendidas, el precio de venta y los costos tanto variables como fijos. Este análisis se realiza sobre los siguientes supuestos:

- Los cambios en los niveles de los ingresos y los costos surgen únicamente como resultado de las variaciones en el número de unidades vendidas del producto, es el único generador de ingresos y de costos.
- Los costos totales se pueden separar en dos componentes, un componente fijo y un componente variable.
- Cuando se representa de una manera gráfica el comportamiento de los ingresos totales y de los costos totales es lineal, en relación a las unidades vendidas dentro de un rango relevante.
- El precio de venta, el costo variable por unidad y los costos fijos totales, son conocidos y son constantes, dentro de un rango relevante y un periodo de tiempo.

Es de vital importancia para los gerentes conocer cuál es el nivel de ventas que se debe alcanzar de modo tal que se eviten tener pérdidas, esto puede ser determinado mediante el cálculo del punto de equilibrio, que es aquella cantidad vendida en la cual los ingresos totales son iguales a los costos totales, generando una utilidad igual a 0.

Como puede observarse el análisis cvu es de gran utilidad para la toma de decisiones sobre productos mediante la estimación de la rentabilidad esperada

de distintas alternativas de acción. También puede utilizarse para evaluar la manera en que la utilidad será afectada si no se alcanzan las metas establecidas. Puede tomarse como base para realizar un análisis de sensibilidad este tipo de análisis examina como cambiarían los resultados si los datos originales predichos no se logran o se cambia algún supuesto fundamental.

Metodología

El enfoque metodológico elegido para el presente trabajo es un enfoque mixto ya que se necesitará un enfoque cuantitativo para el estudio factores como la demanda estimada y los costos de pedir y mantener inventarios. Y un enfoque cualitativo para poder relevar aspectos como el modo de realizar los trabajos por parte de los empleados y los gerentes, para destacar las ventajas y desventajas entre el sistema actual y el sistema propuesto en esta investigación. Con un enfoque metodológico de teoría fundamentada.

Dentro de los métodos generales si bien se implementan todos se hará hincapié en utilizar el método de inducción, ya que el trabajo se llevará a cabo en una empresa que busca aplicar estas técnicas y se utilizará algunos resultados de esta investigación para la aplicación en otras industrias.

Dentro de los métodos particulares se empleará primeramente la observación, dentro de la cual se comenzará con un método indiciario, tratando de buscar indicios de los factores que inciden en los costos de inventarios, con el fin de determinar cuáles son los posibles cambios a implementarse, se utilizaran entrevistas con preguntas abiertas para los directivos de la organización y encuestas con preguntas abiertas para los empleados.

Luego se procedería a utilizar un método estadístico en el cual se observaría la operación de la PyME y el nivel de demanda que posee la misma, en sus distintos centros de costos.

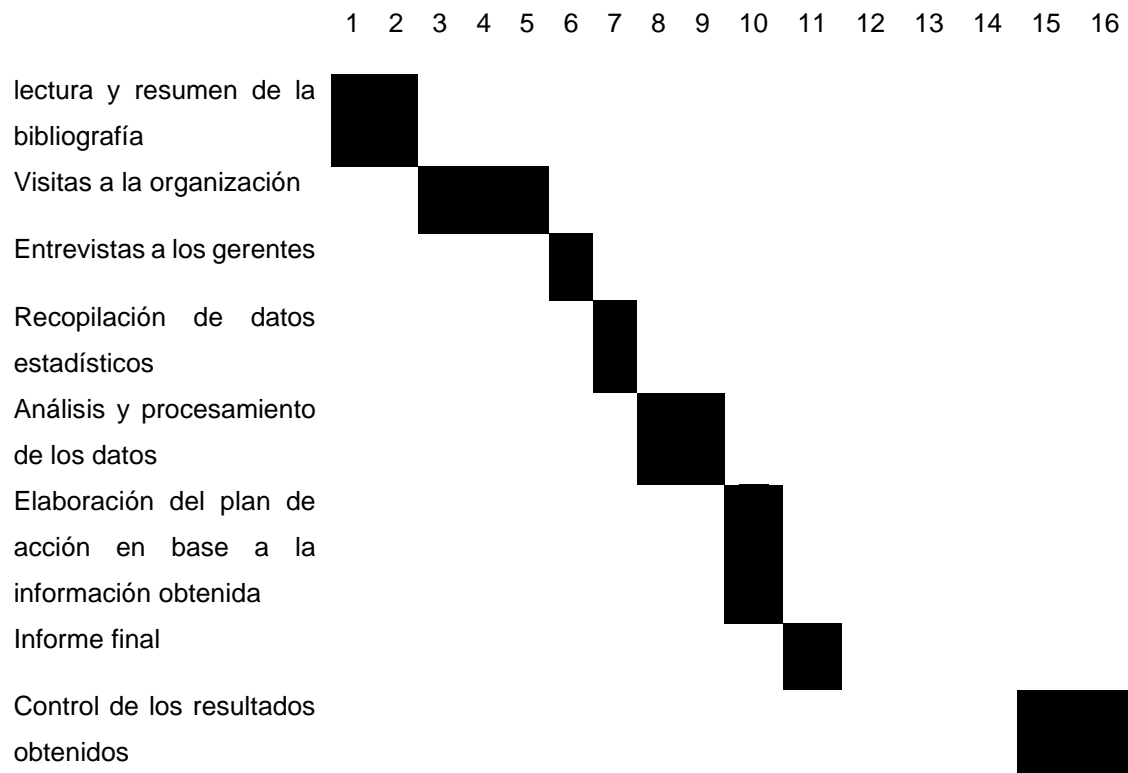
Por último, se utilizaría el método de investigación acción en el que se intentara generar un cambio a partir de los datos obtenidos en la investigación, para poder gestionar los inventarios y los costos del funcionamiento de la empresa, brindando cursos alternativos de acción.

Luego de llevado a cabo la implementación por parte de todos los miembros de la organización. Se realizará nuevamente el método estadístico en el que se analizara si hubo mejoras en los costos y la calidad de atención al cliente. Al igual que encuestas que medirán si los miembros perciben una mejora en su trabajo.

Cronograma

ACTIVIDADES

SEMANAS



Bibliografía:

Contabilidad de costos. Un enfoque gerencial. Horngren, Datar, Foster. Decimocuarta edición 2012.

Hansen y Mowen, Administración de costos – contabilidad y control

Ortiz Torres, M.: *"GISERCOM: un procedimiento eficiente para la gestión de inventarios en empresas comerciales y de servicios"* en Observatorio de la Economía Latinoamericana

TRABAJO DE CAMPO

**GESTIÓN Y
COSTEO DE
INVENTARIOS
APLICADOS A
UNA PYME**

ALUMNA: Edith Macarena Reyna

DNI: 37728242

Tutor: Medina Galván Marcelo Enrique

INDICE

Resumen-----	Página 41
Introducción-----	Página 42
Problema-----	Página 43
Objetivos-----	Página 43
Marco teórico-----	Página 44
Metodología -----	Página 51
Resultados-----	Página 52
Recomendaciones-----	Página 70
Conclusiones-----	Página 78
Apéndice -----	Página 79
Bibliografía-----	Página 86

RESUMEN

El presente trabajo se centra en la implementación de métodos de gestión y costeo de inventarios en una PyME que se dedica a la venta de productos de panaderías y almacén aplicando diferentes concepto y teorías de análisis de costo.

Las PyMEs se encuentran en búsqueda de mejorar su funcionamiento y gestión, con la final de poder adaptarse representando una oportunidad latente para los licenciados en administración que cuentan con conocimientos para explorar las necesidades de las organizaciones y brindar soluciones acordes a esta.

El estudio se plantea desde un enfoque mixto, con análisis de datos tanto cualitativos como cuantitativos, aplicados a todas las áreas de la organización.

Debido al incremento constante de los costos de la producción causados por la incertidumbre y la situación económica financiera actual del país, es de suma importancia que se tomen medidas y apliquen técnicas que potencien la capacidad de la empresa a adaptarse a los cambios para que la misma pueda explotar el máximo posible sus recursos y eliminar costos irrelevantes, convirtiéndolos en una ventaja competitiva y aumentando su rentabilidad.

Para ellos es necesario conocer la estructura de costos de la empresa y los cambios que deben implementarse para poder adaptarse a la dinámica del mundo de los negocios, el presente trabajo pretende ser el primer paso hacia ese objetivo.

PALABRAS CLAVES

inventario- costos- análisis – utilidades – punto de equilibrio- análisis de sensibilidad

INTRODUCCION

Para las empresas es de suma importancia tener un correcto control de los costos de sus operaciones, con el fin de poder tomar las medidas necesarias que llevaran a la organización al logro de sus objetivos y a que la misma perdure en el tiempo a pesar de los constantes cambios que se presenten en el entorno interno y externo de la misma.

Las PyME (pequeña y mediana empresa) se define según los estándares de la Confederación argentina de la mediana empresa de acuerdo a dos límites, el límite de ventas totales anuales expresado en peso, y límite de personal ocupado; para poder ser considerado una pyme se deben cumplir los ya mencionados límites dentro de la escala que pertenezca la actividad que la empresa realice. También puede definirse como, empresa mercantil, industrial o de otro tipo que tiene un número reducido de trabajadores y que registra ingresos moderados.

El objeto de estudio del presente trabajo es una PyME de servicios, cuyo nombre de fantasía es “Panadería y Mini Servicios Valeria” la misma se dedica a la comercialización de productos de panaderías el mundo y de productos de la canasta de alimentos y cuidado personal. Está ubicada en la calle muñecas 1806 de la Ciudad de San Miguel de Tucumán, Tucumán.

Esta organización en la actualidad busca formalizar sus actividades, y poder establecerse en su actividad actual ya que no cuenta con un proceso establecido de control de sus actividades, lo que ocasiona pérdidas para la misma.

Dentro de los procesos de una actividad de negocios el control de costos es una parte fundamental del para el funcionamiento correcto de la PyME, así como comprende una herramienta de control y gestión que puede representar una ventaja competitiva.

Panadería y Mini Servicios Valeria carece de un sistema de control de costos, lo que le impide determinar los costos en los que incurre para realizar la actividad.

El presente trabajo pretende conocer los costos incurrido por la organización y proponer un sistema que les permita llevar una identificación exacta de los mismos, así como determinar cuáles son los de mayor significancia, para finalmente confeccionar un estado de resultados.

PROBLEMA

La correcta gestión de los costos, es una herramienta fundamental para el funcionamiento de cualquier empresa, es un instrumento de control y gestión que puede ser utilizado como ventaja competitiva, ante el entorno cambiante del mercado actual.

“Existe un desconocimiento de los costos en los que incurre Panaderías y Mini Servicios Valeria para brindar sus servicios lo que genera una gran incertidumbre sobre la rentabilidad del negocio”.

La incertidumbre antes planteada impide que la empresa conozca con exactitud las ganancias reales obtenidas, así como tomar medidas que mejore su funcionamiento. Ante el entorno cambiante de la actualidad se expone a tomar solamente medidas reactivas ante los cambios que se ocasionen, así como la expone a robos o inmovilizar capital de manera incorrecta debido a existencias de grandes volúmenes de inventario, generando falta de liquidez.

OBJETIVOS

El objetivo general de este trabajo consiste en:

“Proponer un sistema de gestión y costeo de inventarios que permita determinar el sacrificio económico en el que se incurre para el correcto funcionamiento de la PyME. Para determinar si la empresa es rentable en sus operaciones”.

Del objetivo general se desprenden los siguientes objetivos específicos

9. Establecer cuáles son los centros de costos para Panaderías Valeria.
10. Estimar la demanda de productos de panificación diaria.
11. Estimar la demanda de productos de almacén.
12. Realizar un diagnóstico de la gestión de inventarios actual
13. Confeccionar un estado de resultados

MARCO TEORICO

“La administración es una ciencia social que tiene por objeto de estudio las organizaciones y la técnica encargada de las organización, dirección y control de recursos de una organización” (Freemont E. Kast). La administración es el subsistema clave dentro de una organización y es la fuerza vital que enlaza todos los demás sistemas, coordina los recursos humanos, materiales, y financiero para el logro efectivo y eficiente de los objetivos, relaciona a la organización con su ambiente externo y responde a las necesidades de la sociedad, desarrolla un clima organizacional en el que el individuo pueda alcanzar sus fines individuales y colectivos, desempeñar ciertas funciones específicas como determinar objetivos, planear, asignar recursos, organizar, instrumentar y controlar; desarrollar varios roles interpersonales, de información y de decisión.

Las organizaciones son un subsistema inserto en un medio y orientado hacia ciertas metas que se compone de un subsistema técnico (individuos que utilizan conocimientos técnicos, equipos e instalaciones); un subsistema estructural (individuos que trabajan juntos en actividades integradas; un subsistema psicosocial (individuos que se interrelacionan entre sí); un subsistema administrativo que planea y controla el esfuerzo global.

Dentro del contexto de este trabajo es pertinente definir que es el control y porque es importante para la empresa. El control es el proceso de monitoreo, comparación y corrección del desempeño laboral, los controles efectivos garantizan que las tareas se completen de tal manera que se logren los objetivos.

La importancia de los objetivos radica en que se puede planear, se puede crear una estructura organizativa que facilite el logro eficiente de las metas y se puede motivar a los empleados mediante un liderazgo efectivo; pero no hay garantías de que las actividades vayan como se planeó, y que de hecho se estén logrando los objetivos, el control ayuda a los gerentes a saber si se están cumpliendo las metas organizacionales, y de no ser así las razones por las cuales no se están cumpliendo. Un sistema efectivo de control puede proporcionar información y retroalimentación de los empleados y minimizar el riesgo de problemas potenciales; protege a la organización y sus recursos, los controles integrales y los planes de respaldo ayudaran a asegurar interrupciones laborales mínimas.

Para poder comprender de manera más clara el presente trabajo es importante recalcar algunos conceptos básicos de costos. El costo es un sacrificio de recursos que se asignan para lograr un objetivo específico, los costos reales son aquellos en los que ya se ha incurrido, a diferencia de un costo presupuestado que es un costo futuro pronosticado, en el lenguaje de negocios se llama objeto de costo a cualquier cosa para lo que se desea de realizar una medición de los costos.

Los costos se clasifican de distintas formas, una de ellas es en costos directos e indirectos. Los costos directos de un objeto de costos se relacionan con el objeto de costos en particular y puede atribuirse a dicho objeto desde un punto de vista económico, de manera directa e inequívoca. Los costos indirectos de un objeto de costos se relacionan con el objeto de costos en particular, sin embargo, no pueden atribuirse a dicho objeto desde un punto de vista económico.

También podemos diferenciar costos inventariables y costos del periodo. Los costos inventariables son todos aquellos costos de un producto que, cuando se incurre en ellos, se consideran como activos en el balance general, y se convierten en costos de los productos vendidos solo cuando los productos se venden, en el caso de las compañías del sector comercial, los costos inventariables son aquellos que resultan de la compra de los bienes que se vuelven a vender de la misma forma, contienen los costos de los bienes mismos,

más cualquier costo por fletes de entrada, seguros y manejos de estos bienes. Los costos de periodo son aquellos costos reflejados en el estado de resultados, distinto del costo de los productos vendidos.

Para poder implantar un sistema de gestión de inventario en una organización es importante, como uno de los primeros pasos identificar cuáles son las estrategias de la empresa con respecto a este punto y desde allí poder realizar un diagnóstico de la situación actual, también puede ser necesario realizar un recuento físico de las unidades que se encuentran en stock, en caso de no existir alguno, o que sea necesario modificar los registros actuales.

El siguiente paso es realizar un análisis de proveedores en el que se estudiara, la viabilidad de contratar a determinados proveedores teniendo en cuenta sus políticas de; calidad, cumplimiento del tiempo de entrega, flexibilidad, precios, financiación, estabilidad del suministro entre otros.

Una vez realizado este análisis es necesario clasificar los productos que integran el inventario, con el fin de establecer una gestión del mismo de acuerdo al grado de importancia que cada uno represente. El método ABC, también conocido como regla 80-20, es un sistema de clasificación en el cual; se dividen a los productos en tres categorías A - B - C; estos grupos se establecen a partir de un parámetro de base cuantificable, de forma que se centre el control en los artículos más importantes. Está comprobado empíricamente que la mayor parte del valor invertido en inventarios está concentrada en un pequeño número de productos, en términos del método ABC esto significa que el 80% de las ventas de una empresa, son generadas por el 20% de sus productos. De esto se desprende que el 80% del valor invertido en stock es generado por el 20% de los productos que forman el inventario.

Una vez clasificados los productos es necesario establecer los costos de estos generan de acuerdo a la política de inventarios, que están dados por los costos de pedir, que están representados por las erogaciones que es necesario realizar para efectuar pedidos (Sueldos y cargas sociales de la oficina o de compras,

Luz, teléfono, calefacción, mantenimiento de los bienes de uso afectados al departamento de compras, Papelería y útiles de oficina, Comisiones de compras ,Seguros / Fletes) y los costos por mantener, Están dados por seguros, almacenaje, obsolescencia y depreciación, mermas y roturas, manipuleo, costo capital invertido.

Una vez determinados estos costos podríamos realizar el cálculo del lote económico, el tamaño óptimo de pedido informa qué cantidad es necesario adquirir, de una determinada materia prima, tal que resulte la más económica, la más conveniente o que minimice los costos de pedir y de mantener existencias.

finalizado el coste de los inventarios introduciremos el concepto del análisis costo volumen utilidad, el mismo estudia el comportamiento y la relación entre el ingreso totales, costos totales e ingresos, a medida que ocurren cambios en las unidades vendidas, el precio de venta y los costos tanto variables como fijos. Este análisis se realiza sobre los siguientes supuestos:

- Los cambios en los niveles de los ingresos y los costos surgen únicamente como resultado de las variaciones en el número de unidades vendidas del producto, es el único generador de ingresos y de costos.
- Los costos totales se pueden separar en dos componentes, un componente fijo y un componente variable.
- Cuando se representa de una manera gráfica el comportamiento de los ingresos totales y de los costos totales es lineal, en relación a las unidades vendidas dentro de un rango relevante.
- El precio de venta, el costo variable por unidad y los costos fijos totales, son conocidos y son constantes, dentro de un rango relevante y un periodo de tiempo.

Es de vital importancia para los gerentes conocer cuál es el nivel de ventas que se debe alcanzar de modo tal que se eviten tener pérdidas, esto puede ser determinado mediante el cálculo del punto de equilibrio, que es aquella cantidad

vendida en la cual los ingresos totales son iguales a los costos totales, generando una utilidad igual a 0.

Como puede observarse el análisis cvu es de gran utilidad para la toma de decisiones sobre productos mediante la estimación de la rentabilidad esperada de distintas alternativas de acción. También puede utilizarse para evaluar la manera en que la utilidad será afectada si no se alcanzan las metas establecidas. Puede tomarse como base para realizar un análisis de sensibilidad este tipo de análisis examina como cambiarían los resultados si los datos originales predichos no se logran o se cambia algún supuesto fundamental.

Se considera relevante también para este trabajo la introducción de conceptos de sistemas de información y su importancia para las organizaciones. Un sistema de información puede definirse como, n conjunto ordenado de mecanismos, que tienen como fin la administración de datos e información, de manera que puedan ser recuperados y procesados rápidamente. Los sistemas de información y las organizaciones influyen entre sí. La interacción entre la empresa y la tecnología de la información es complicada y se ve influenciada por muchos factores mediadores, incluyendo la estructura de la organización, los procesos de negocios, la política, la cultura, el entorno a su alrededor y las decisiones generales.

Los sistemas de información se han convertido en herramientas integrales en línea e interactivas muy involucradas en las operaciones y el proceso de toma de decisiones de la empresa. La tecnología de la información desde el punto de la economía, cambia tanto los costos relativos del capital como de la información, la tecnología de los sistemas de información puede verse como un factor de producción sustituible por capital y mano de obra sustentables. A medida que disminuye el costo de la tecnología de la información, también sustituye otras formas de capital como edificios y maquinaria, que siguen siendo relativamente costosos. También afecta de manera obvia el costo y la calidad de la información, además de cambiar su economía, de acuerdo con la teoría del costo de

transacción las empresas buscan economizar en cuanto a los costos de transacción, al igual que en los de producción. La tecnología de la información en especial el uso de las redes puede ayudar a las empresas a reducir el costo de participación en el mercado, también puede reducir los costos de administración internos, de acuerdo con la teoría de la agencia, la empresa se ve como un "nexo de contratos" entre individuos con sus propios intereses, en vez de como una entidad unificada que maximiza costos, un propietario emplea "agentes" para que realicen trabajos a su favor; sin embargo estos últimos necesitan de una supervisión y administración constantes de no ser así, tenderán a conseguir sus propios intereses en vez de el de los propietarios, esto genera un aumento de los costos de agencia o de coordinación ya que los propietarios deben enfocarse en la supervisión de los empleados. Un sistema de información al reducir los costos de adquirir y analizar la información permite a la empresa reducir los costos de agencia, ya que es más fácil para los propietarios supervisar a una mayor cantidad de empleados.

Los investigadores del comportamiento han desarrollado la teoría de que la tecnología de la información facilita el aplanamiento de las jerarquías, al ampliar la distribución de la información para facultar a los empleados de menor nivel e incrementar la eficiencia gerencial.

Un problema recurrente en las organizaciones es la administración de la cadena de suministro y fundamentalmente dentro de este, el llamado efecto látigo, en donde la información sobre la demanda de un producto se distorsiona a medida que pasa de una entidad a otra en la cadena de suministro. Los sistemas de administración de la cadena de suministros proveen el tipo de información que ayuda a los miembros de la cadena de suministro a tomar mejores decisiones de las compras y los programas, permiten a la firma modelar su cadena de suministro existente, generar pronósticos de la demanda de los productos y desarrollar planes óptimos de abastecimiento y fabricación. Los sistemas de ejecución de la cadena de suministro administran el flujo de los productos por

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

medio de los centros de distribución y almacenes para asegurar que los productos se entreguen correctamente y en la forma más eficiente.

METODOLOGÍA

El enfoque metodológico elegido para el presente trabajo es un enfoque mixto ya que se necesitará un enfoque cuantitativo para el estudio factores como la demanda estimada y los costos de pedir y mantener inventarios. Y un enfoque cualitativo para poder relevar aspectos como el modo de realizar los trabajos por parte de los empleados y los gerentes, para destacar las ventajas y desventajas entre el sistema actual y el sistema propuesto en esta investigación. Con un enfoque metodológico de teoría fundamentada.

Dentro de los métodos generales si bien se implementan todos se hará hincapié en utilizar el método de inducción, ya que el trabajo se llevará a cabo en una empresa que busca aplicar estas técnicas y se utilizará algunos resultados de esta investigación para la aplicación en otras industrias.

Dentro de los métodos particulares se empleará primeramente la observación, dentro de la cual se comenzará con un método indiciario, tratando de buscar indicios de los factores que inciden en los costos de inventarios, con el fin de determinar cuáles son los posibles cambios a implementarse, se utilizaran entrevistas con preguntas abiertas para los directivos de la organización y encuestas con preguntas abiertas para los empleados.

Luego se procedería a utilizar un método estadístico en el cual se observaría la operación de la PyME y el nivel de demanda que posee la misma, en sus distintos centros de costos.

Por último, se utilizaría el método de investigación acción en el que se intentara generar un cambio a partir de los datos obtenidos en la investigación, para poder gestionar los inventarios y los costos del funcionamiento de la empresa, brindado cursos alternativos de acción.

Luego de llevado a cabo la implementación por parte de todos los miembros de la organización. Se realizará nuevamente el método estadístico en el que se

analizara si hubo mejoras en los costos y la calidad de atención al cliente. Al igual que encuestas que medirán si los miembros perciben una mejora en su trabajo.

RESULTADOS

En primera instancia para poder llevar a cabo el presente trabajo se realizó una reunión con uno de los propietarios de la empresa, la señora Valeria López en la misma se llevó a cabo una entrevista con preguntas abiertas, en la que se buscó interiorizar en el funcionamiento de la PyME, con el fin de detectar las posibles problemáticas en la misma. Para el análisis de la ya mencionada entrevista se utilizó una nube de palabras.

Los principales hallazgos obtenidos durante la misma fueron los siguientes:

- La empresa cuenta con dos empleados que cobren turnos distintos, estos operan de manera independiente, es decir sin un gerente o superior que controle el cumplimiento de sus funciones, y sus principales tareas comprenden la venta de los productos comercializados en el establecimiento, cobranza de los mismo y la recepción de mercadería de los distintos proveedores. También colaboran con el orden de los productos, para su exhibición en anaqueles.
- No existe un sistema de control de inventarios, el mismo se repone de manera intuitiva, en base a la experiencia adquirida durante los años, o a partir de que se observen faltantes en los estantes al momento de concretar una venta.
- La organización, no cuenta con un registro formal de ventas, el relevamiento es manual en un libro en el que se anota la fecha y el importe total de la operación.
- No existe un control de los costos en los que incurren.
- Los principales proveedores entregan los pedidos en el local y el costo de colocar los pedidos es muy bajo ya que se tienen contacto directo con el

Como siguiente paso se realizó una visita a la empresa ubicada en la calle muñecas 1806, de la ciudad de San Miguel de Tucumán. El negocio cuenta con un local de tamaño mediano; en el cual se puede observar una vez ingresar al mismo, un mostrador pequeño en el que se exhiben las especialidades de Panaderías el Mundo y otro en el que se colocan los diferentes tipos de panes. El 90% del espacio está destinado al área de almacén, en el que se exhiben una gran variedad de productos de consumo diarios.

La empleada presente en el local se encarga de recibir los productos correspondientes a la segunda entrega de pedidos por parte de la panadería, así como de ordenarlos en los exhibidores. También es la encargada de la atención al público, ya que, si bien los productos del área de almacén están colocados en estanterías que forman pasillos, los clientes no se acercan a tomar los productos, sino que solicitan los mismo a la persona en el mostrador, la que le informa cuales productos se encuentran disponibles y los precios de estos. Luego se dirige nuevamente al mostrador donde anota los precios de los productos a vender y realiza la cobranza de los mismos.

En frente del local se encuentra otro negocio de las mismas características, que sería según las charlas que se mantuvieron con los dueños y la empleada, representa su principal competencia en la zona.

En esta visita se pudo observar lo siguiente:

- Efectivamente no se crea ningún registro formal de las transacciones realizadas, y no se identifica con precisión que productos se venden, por lo que no hay un conocimiento de la demanda de los mismos, o de su nivel de rotación.
- Si bien la variedad de productos ofrecidos es amplia, el cliente no tiene la experiencia de percibirlo por cuenta propia ya que no se acerca a ellos, lo que limita la oportunidad de realizar ventas de algún producto adicional al que los llevo a entrar en el local en primer lugar.
- No existe un lugar de depósito de los productos en stock, lo que dificulta la organización de los mismos.

- El flujo de clientes es constante, sin embargo, existe una gran variabilidad en el tamaño de las compras realizadas por los mismos.

Como producto del análisis de la visita al establecimiento y las entrevistas in situ se realizó una categorización de los productos comercializados por la PyME, en siete grupos:

1. Productos de almacén: incluye productos no perecederos de la canasta básica de alimentos, y comestibles enlatados, como, por ejemplo; arroz, harina, fideos, aceites, atún, condimentos.
2. Lácteos: productos derivados de la leche a excepción de quesos en barra; ejemplo, leches en sus distintas presentaciones, yogures, manteca.
3. Bebidas sin alcohol: incluye todo tipo de bebidas gaseosas, aguas, sodas y jugos.
4. Bebidas alcohólicas: todo tipo de bebidas que contengan alcohol en su composición.
5. Artículos de limpieza y cuidado: incluye todos, los artículos de limpieza del hogar, así como artículos de cuidado personal.
6. Embutidos y fiambres: incluye quesos que se venden por kilos, y todo tipo de embutidos y fiambres.
7. Panadería: engloba todos los productos de panadería tanto panes como especialidades.

Esta categorización sirvió como base para crear una estructura para la organización, creando un organigrama divisional por productos, que se muestra a continuación:

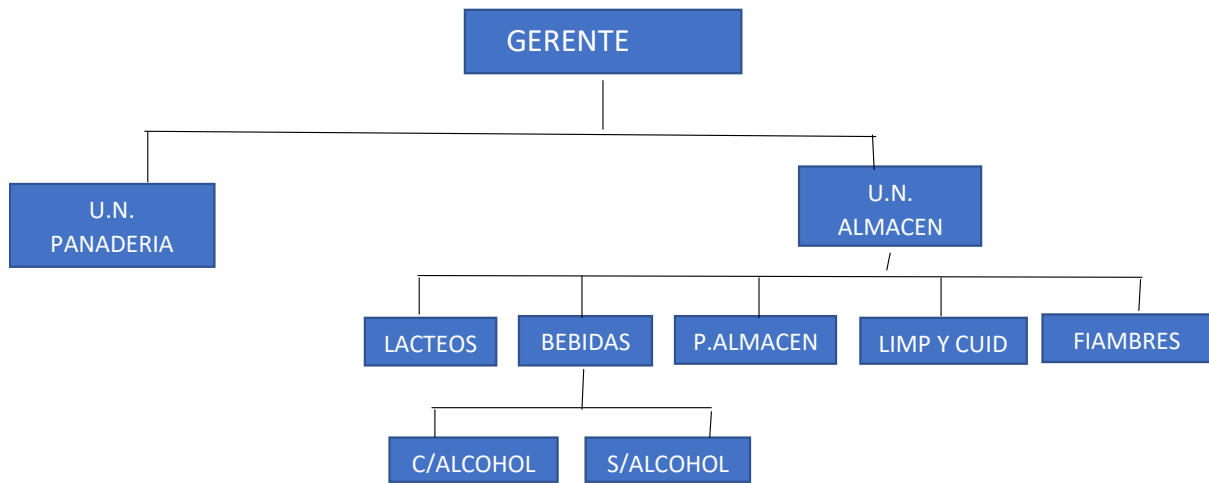


Gráfico 2: organigrama Panadería y Mini Servicio Valeria

Fuente: elaboración propia.

Para el diseño de la estructura propuesta se tuvo en cuenta, la naturaleza de los productos, el tiempo que pueden conservarse los mismos en stock y la relación existente entre los proveedores y la empresa.

En busca de interiorizar en el funcionamiento de los establecimientos de características similares al objeto de estudio de este trabajo, se procedió a realizar observaciones en empresas del mismo rubro con una estructura similar, por lo cual se realizó una visita a “Supermercados El Baratito”, ubicado en Avenida Fernando Pedro Riera, de la ciudad de Bella Vista; en la cual se concretó una entrevista con su propietario el señor Nicolas Vaca.

La metodología de dicha entrevista fue a partir de preguntas abiertas, y se utilizó para su análisis la herramienta de nubes de palabras.

El señor Nicolas Vaca es un emprendedor que comenzó su negocio hace cuatro años, en la gestión de esta empresa puede observarse un gran hincapié, en la organización de los diferentes procesos a realizarse, el principal método de ventas es el auto servicio, pero cuenta con asesores encargado de los distintos

rubros en los que se encuentra dividido el comercio, que brindan asesoramiento a los clientes en caso de ser necesario. Cuenta con una línea de cajas que posee un sistema informático que les permite dejar un registro perfectamente individualizado de los productos que se comercializan, descontar las salidas del stock y emite una alerta al momento de alcanzar el punto de reorden de algún producto, informando al encargado del sector que debe hacer un pedido del mismo.

Entre las similitudes en cuanto a la gestión, que podemos encontrar entre “Supermercado El Baratito” y “Panaderías y Mini Servicios Valeria” se puede destacar:

- El costo de colocar pedidos es insignificante debido que la solicitud cotización de los productos a los vendedores como la colocación de los pedidos se puede realizar vía telefónica a través de WhatsApp o mediante e-mail de ser necesario, ya que existe un contacto directo entre estos últimos y la organización.
- En ambas empresas se ofrecen una variedad muy similar de productos.
- Los principales proveedores realizan las entregas de los productos en el establecimiento en las fechas pactadas, también realizan visitas para tomar nuevos pedidos, varias veces en la semana.

A continuación, se expone la nube de palabras realizada a partir de la entrevista:

operaciones, así como los porcentajes de IVA que devenga cada uno de los productos.

Con los datos primarios obtenidos como producto del benchmarking realizado y las entrevistas, se confeccionaron plantillas impresas de productos para poder estimar la demanda de los mismos de modo manual, ya que la organización bajo estudio no cuenta con tecnologías de información que les permita realizar esto de otro modo. La metodología para el relevamiento de los datos consistía en realizar una cruz en el casillero correspondiente al producto vendido cada vez que se produzca una salida del mismo. El formato de dichas plantillas consistía en la lista de productos en cada categoría organizado de forma alfabética para facilitar el relevamiento de la información.

Gracias a los aportes obtenidos a partir de diferentes visitas en la organización, se pudo definir que, debido a factores de logística y disposición del espacio de operaciones de la empresa, los propietarios desarrollaron a lo largo de los años el conocimiento necesario para satisfacer el total de la demanda de los productos en el área de bebidas, panadería y; embutidos y fiambres, sin almacenar en inventarios productos de los mismos para la siguiente semana.

Por lo que se propone como supuesto del modelo que se vende la totalidad de los artículos dentro de los rubros antes mencionados.

Se expone el modelo de plantilla para productos lácteos a modo ejemplificativo en el siguiente cuadro:

LACTEOS	Unidades vendidas en el día										
Danette caramelo											
Danette chocolate											

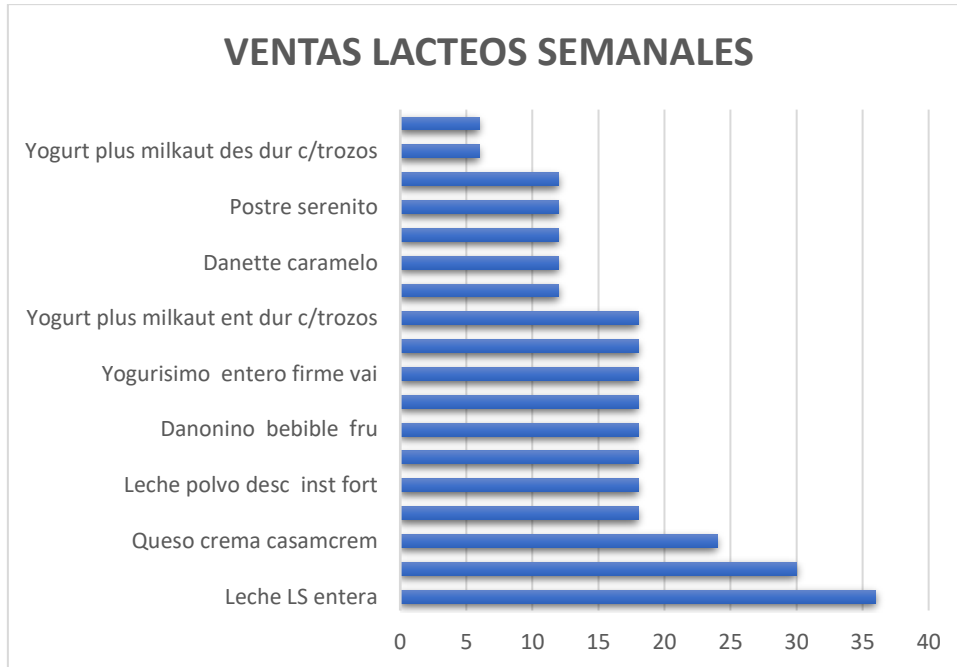


Gráfico 4: ventas semanales de rubro lácteos

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos

Como puede observarse en el gráfico 4 el producto de mayor demanda en este rubro es la leche entera la Serenísima, seguida por la leche descremada de la misma marca. Las distintas variedades de yogures corresponden al tercer grupo con mayores ventas en unidades, en esta categoría.

De la misma manera podemos observar la demanda en el rubro “productos de almacén”. En este se puede observar que la mayoría de las ventas en unidades provienen de gelatinas, yerbas y fideos, entre otros. Dentro de este rubro podemos encontrar una variedad de ochenta y dos productos diferentes y de distintas marcas.

En cuanto a la demanda de productos del rubro limpieza y cuidado el gráfico 6 nos muestra que el producto de mayor demanda es lavandina marca Ayudín, seguido por detergentes y lavavajillas.

Cabe destacar nuevamente que la información antes mencionada solamente muestra las ventas en unidades físicas. Para poder relevar el impacto de estas ventas en los ingresos se incorporó en la base de datos creada anteriormente los precios correspondientes a cada producto dentro de esta.

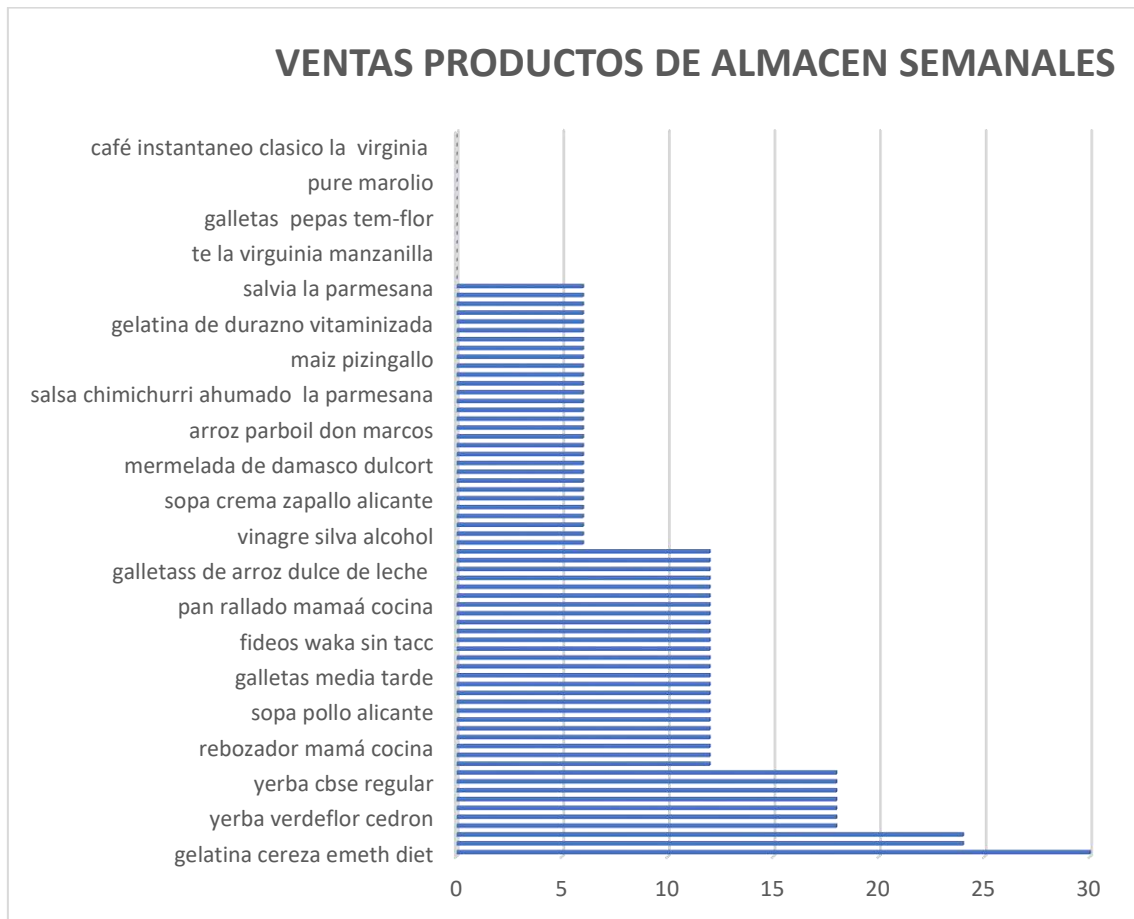


Gráfico 5: ventas semanales en el rubro productos de almacén

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos

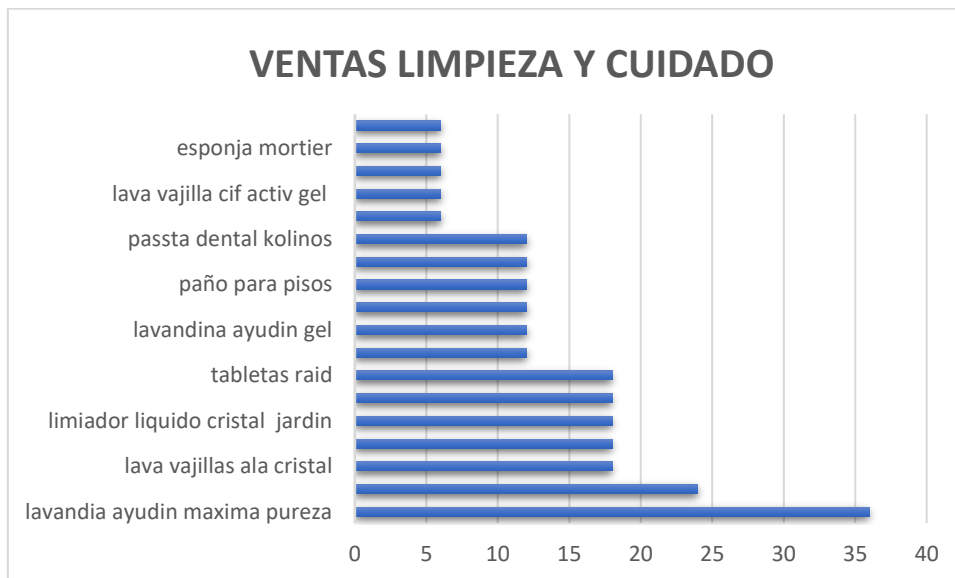


Gráfico 6: ventas semanales en unidades en el rubro limpieza y cuidado

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos

Para la asignación de precios el método establecido por la empresa es el de porcentaje sobre los costos en el cual asigna un 40% a los productos del área almacén excepto a los lácteos a los cuales se aplica un porcentaje del 45%. Para el área de panadería el porcentaje de asignación es del 35%.

A modo ejemplificativo se muestra la plantilla obtenida para el sector panadería que contiene alrededor de treinta productos con sus respectivos costos y precios.

PRODUCTOS DE PANADERIA	cu	unidad	Precios unitarios
Pan Felipe	\$ 61,00	KG	\$ 79,30
Gruesas	\$ 5,70	U	\$ 7,41
Bollitos	\$ 5,70	U	\$ 7,41
Pan Mignon	\$ 66,00	KG	\$ 85,80
Cuadradas	\$ 5,70	U	\$ 7,41
Pan Aleman	\$ 66,00	KG	\$ 85,80
Pan parrillero s/ Dorado	\$ 61,00	KG	\$ 79,30
Cuernos	\$ 5,70	U	\$ 7,41
Tomatitos	\$ 5,70	U	\$ 7,41
Parrillero Blanco	\$ 61,00	KG	\$ 79,30
Vigilantes	\$ 9,20	U	\$ 11,96
Tortilla Fina	\$ 5,70	U	\$ 7,41
Medialunas con Dulce de Leche	\$ 13,00	U	\$ 16,90
Borrachitos	\$ 13,00	U	\$ 16,90
Facturas hojaldradas c/dulce d leche	\$ 13,00	U	\$ 16,90
Sacramentos	\$ 13,00	U	\$ 16,90
Pan Flauta	\$ 66,00	KG	\$ 85,80
Pan Porteño	\$ 66,00	KG	\$ 85,80
Pan Malteado Trenzas	\$ 66,00	KG	\$ 85,80
Malteado Rosca	\$ 66,00	KG	\$ 85,80
Pan Mignon con Salvado	\$ 70,00	KG	\$ 91,00
Bollito red. Negro	\$ 70,00	KG	\$ 91,00
Bollito Doble Salvado	\$ 70,00	KG	\$ 91,00
Facturas con crema	\$ 9,20	U	\$ 11,96
Medialunas con Dulce de Leche	\$ 9,20	U	\$ 11,96
Pan de Leche con Guindas	\$ 9,20	U	\$ 11,96
Criollas	\$ 63,00	U	\$ 81,90
Hojaldrada grande	\$ 63,00	U	\$ 81,90

Cuadro 2: Precios y costos unitarios por producto rubro panadería

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos

A partir de la estimación de la demanda realizada, con las consideraciones antes mencionadas y la asignación de precios a los distintos productos, se pudo realizar el cálculo de la estimación de ventas en pesos obteniendo los siguientes resultados:

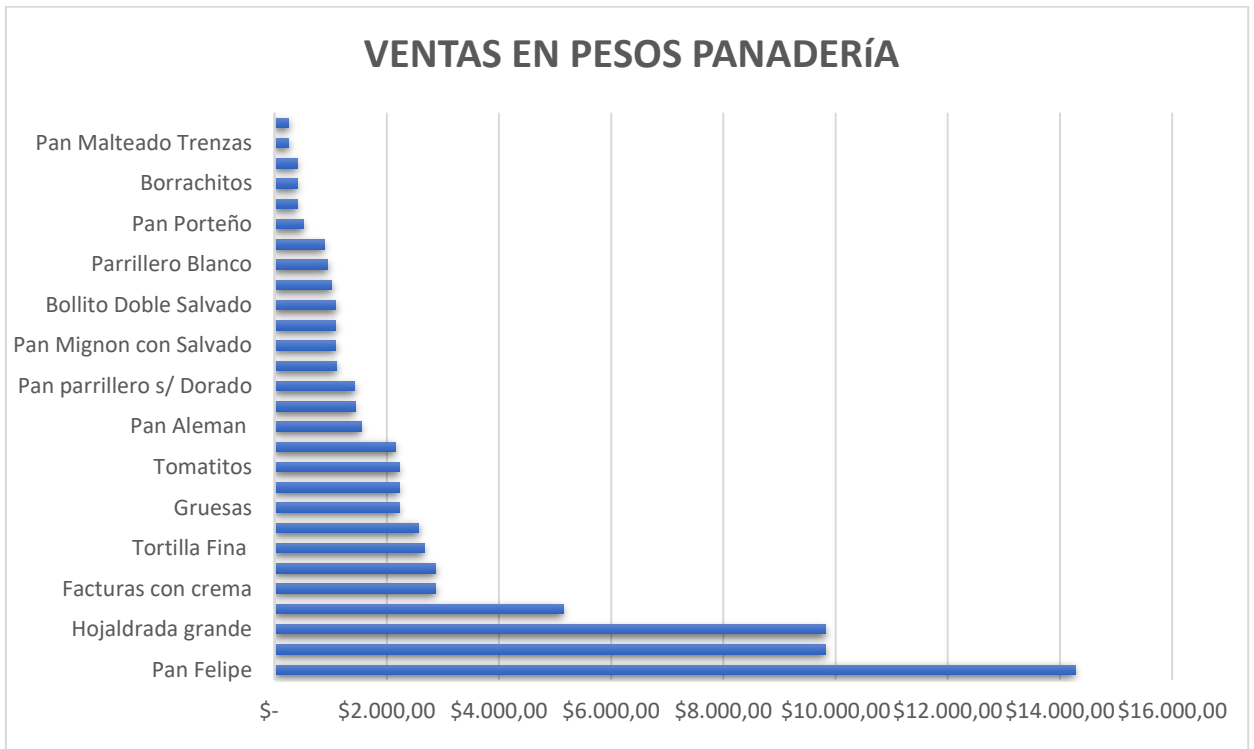


Gráfico 7: ventas en pesos productos de Panadería
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos



Gráfico 8: ventas en pesos productos del rubro lácteos
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos



Gráfico 9: ventas en pesos producto rubro bebidas sin alcohol
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos

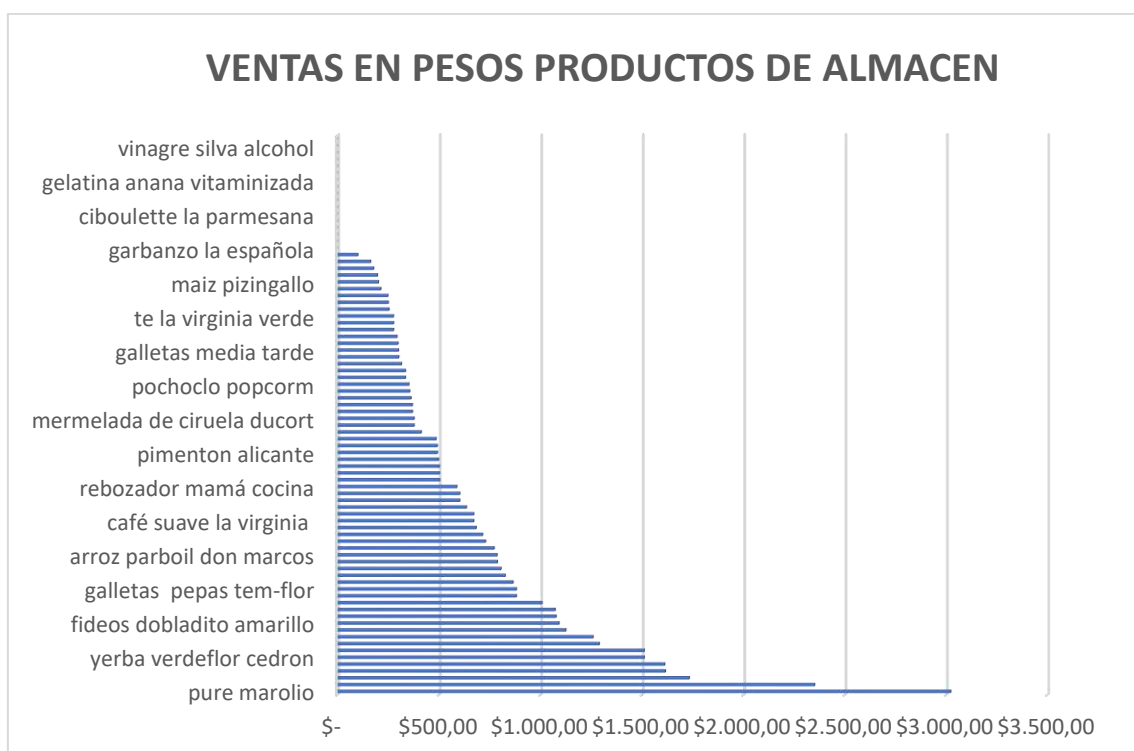
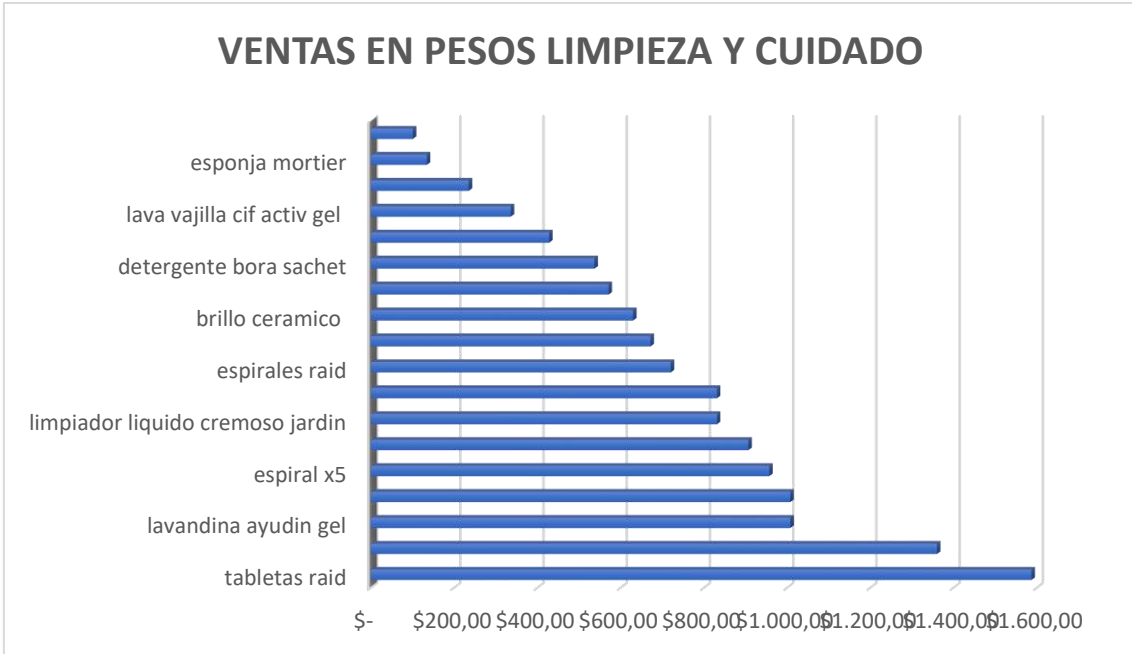


Gráfico 10: ventas en pesos rubro productos de almacén.
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos



*Gráfico 11: ventas en pesos productos rubro limpieza y cuidado.
 Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos*



*Gráfico 12: ventas en pesos productos rubro fiambres y embutidos.
 Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos*

En aspectos generales podemos determinar los porcentajes de ventas y costos totales pertenecientes a cada rubro de la siguiente manera:

categoria	costos	%
PRODUCTOS DE PANADERIA	\$ 55.983,00	36%
PRODUCTOS DE ALMANCEN	\$ 36.049,20	23%
BEBIDAS SIN ALCOHOL	\$ 25.305,93	16%
FIAMBRTES Y EMBUTIDOS	\$ 14.232,09	9%
LACTEOS	\$ 13.469,05	9%
LIMPIEZA Y CUIDADO	\$ 10.358,54	7%
totales	\$ 155.397,81	100%

Cuadro 3: costos totales por categorías.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos

categoria	ventas	%
PRODUCTOS DE PANADERIA	\$ 72.777,90	35%
PRODUCTOS DE ALMANCEN	\$ 45.087,42	22%
BEBIDAS SIN ALCOHOL	\$ 35.428,30	17%
LACTEOS	\$ 20.703,36	10%
FIAMBRTES Y EMBUTIDOS	\$ 19.924,93	10%
LIMPIEZA Y CUIDADO	\$ 12.855,19	6%
totales	\$ 206.777,10	100%

Cuadro 4: ventas totales por categorías.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos

Por último, se realizó un relevamiento de los costos fijos en los que incurre la empresa para realizar su actividad, así como la carga impositiva que devenga su actividad respondiendo la misma a la forma de monotributo. Se relevaron también los gastos correspondientes a administración y comercialización.

costos	mensual	semanal
Luz	\$ 30.000,00	\$ 7.500,00
Alquiler	\$ 5.000,00	\$ 1.250,00
Personal venta	\$ 30.000,00	\$ 7.500,00
Internet	\$ 500,00	\$ 125,00
total	\$ 65.500,00	\$ 16.375,00

Cuadro 5: costos de fijos en Panadería y Mini servicios Valeria.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos

impuestos	mensual	semanal
monotribut	\$ 2.000,00	\$ 500,00
ipla	\$ 1.600,00	\$ 400,00
temp y pyp	\$ 1.500,00	\$ 375,00
total	\$ 5.100,00	\$ 1.275,00

*Cuadro 6: Impuestos pertenecientes a Panadería y Mini servicios Valeria.
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos*

La recopilación de la información nos permitió confeccionar un estado de resultados semanal, cabe aclarar que el rubro bebidas alcohólicas no se encuentra contemplado dentro de estos datos ya que debido al método de operación actual de la PyME no pudieron relevarse datos fehacientes de los mismos.

Estados de resultados	
ventas	\$ 206.777,10
cmv	\$ 155.397,81
<i>utilidad bruta</i>	\$ 51.379,29
gastos de comerciales	\$ 16.375,00
gastos de administracion	\$ 15.000,00
resultado operativo	\$ 20.004,29
interes	\$ -
<i>resultado antes de impuesto</i>	\$ 20.004,29
impuestos	\$ 1.275,00
utilidad neta	\$ 18.729,29

*Cuadro 7: Estado de resultado semanal Panadería y Mini servicios Valeria.
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos*

También se determinó el punto de equilibrio en pesos semanales para la PyME en un monto total de ventas de \$171772,81.

RECOMENDACIONES

Como producto de la investigación realizada se puede determinar que la operación de la empresa tiene un resultado semanal positivo, sin embargo, el resultado obtenido es mayor al que los propietarios recibían anteriormente. Existe una diferencia aproximada de \$3000 semanales.

Se puede inferir que esta diferencia se debe a la ausencia de un sistema de control de costos, así como control de las ventas efectivamente realizadas.

Para poder proponer una política de control de stock se realizó un análisis de Pareto con los datos obtenidos

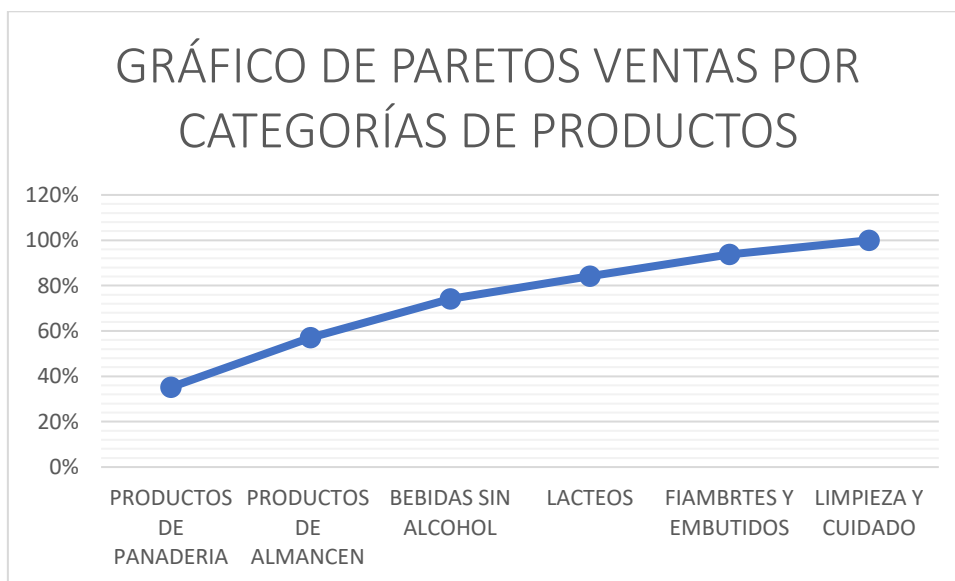


Gráfico 13: gráfico de Pareto ventas por categorías de productos

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos



Gráfico 14: gráfico de Pareto por categorías de productos.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos

Como puede observarse el 80% de las ganancias y de los costos están representados por dos categorías, productos de almacén y productos de panadería. Lo que nos lleva a establecer un seguimiento más minucioso de estos sectores y establecer una política de inventario concreta para su gestión.

Dentro de estos rubros se puede establecer cuales productos son los generadores de mayores ingresos para la empresa.

Para el rubro Panadería, los productos que concentran el 80% de los ingresos son: Pan Felipe, Criollas y Hojaldradas.

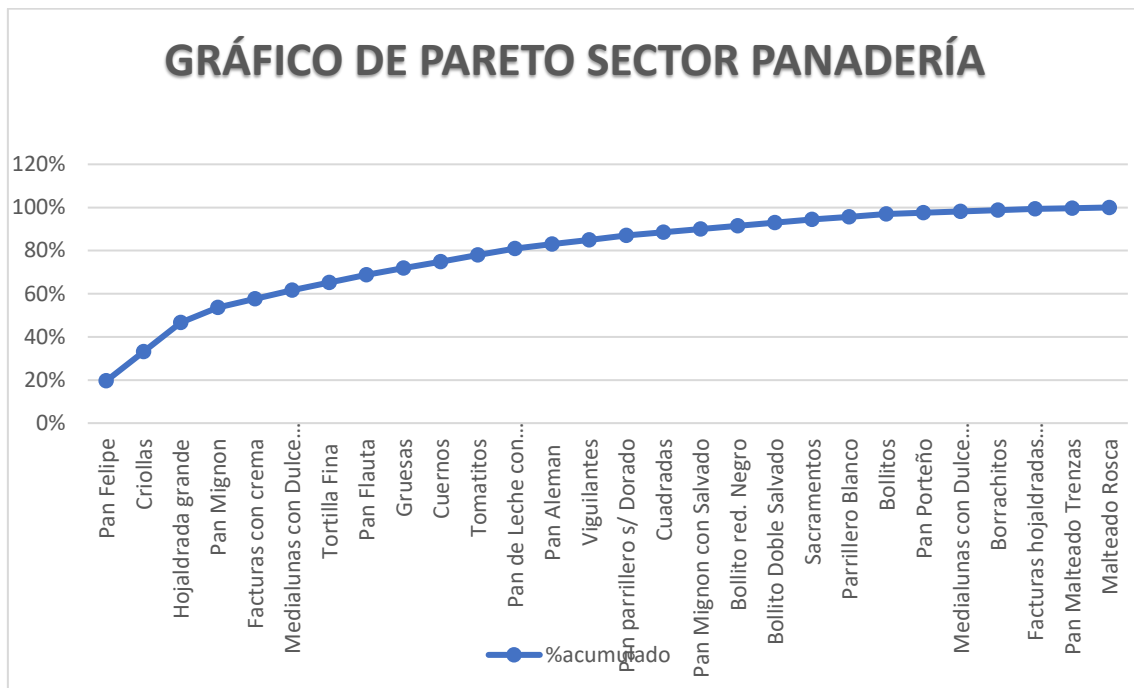


Gráfico 15: gráfico Pareto sector Panadería

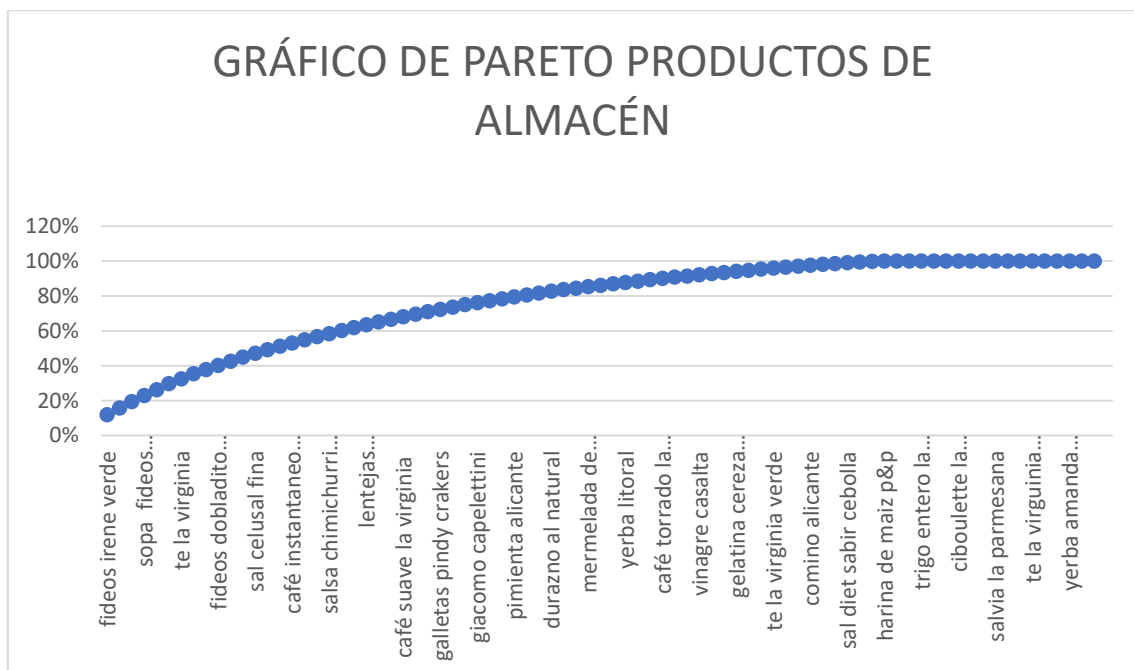


Gráfico 16: gráfico Pareto robo productos de almacén

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Para el rubro almacén el 80% de las ventas se encuentran representadas por, Yerba, Pure de tomate, Fideos, azucares y Te.

Por último, se realizó un análisis de la contribución marginal de los productos de estas categorías. Para determinar cuales serian los principales que deberían ofrecerse mejor al cliente.

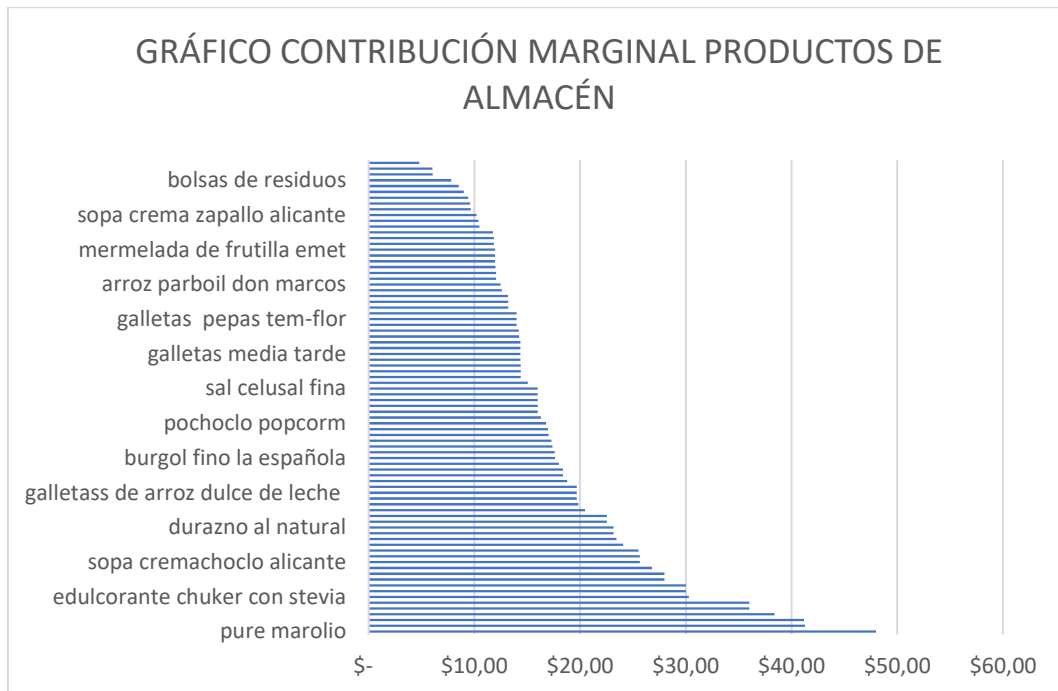


Gráfico 17 contribución marginal productos de Productos de almacén
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recolectados

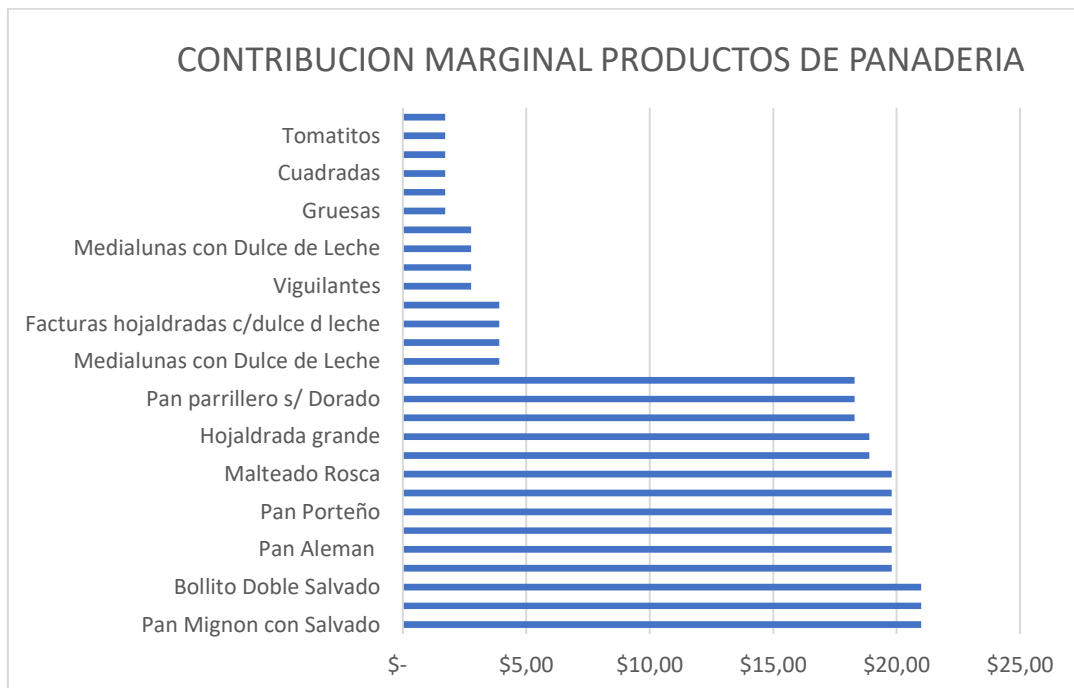


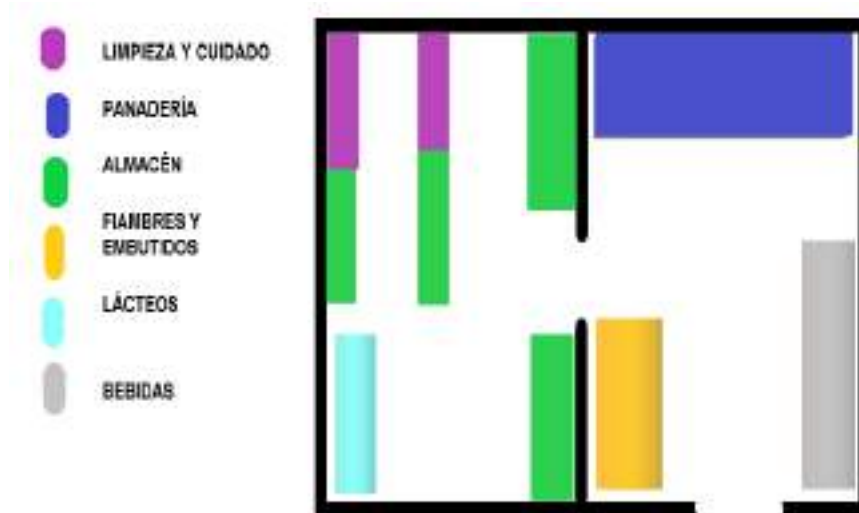
Gráfico 18 contribución marginal productos de Productos de almacén
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recolectados

Se puede inferir que Panadería y Mini Servicios Valeria, cuenta con una política de stock de ciclos, es decir, existencias para cubrir la demanda hasta recibir el próximo pedido, ya que no cuenta con un depósito para almacenar productos. Teniendo en cuenta estas especificaciones obtenidas se propone una política de anaqueles culla distribución en el local facilite la búsqueda de estos productos a los clientes.

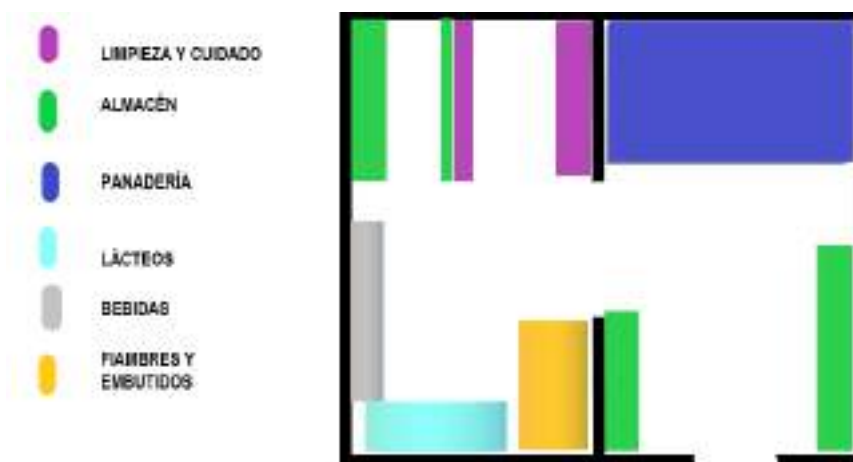
En la ilustración número uno y dos se muestra la actual distribución de los anaqueles y la distribución propuesta respectivamente.

Para diseñar dicha organización, se considera estudios de neuromarketing que establecen que la colocación de los productos en anaqueles, influye en la manera de comprar de los clientes. Para aprovechar este hallazgo se confeccionan planogramas que indican la colocación de los artículos para maximizar las ventas.

PLANO ACTUAL PANADERIAS Y MINI SERVICIOS VALERIA



PLANO DISTRIBUCION DE ANAQUELES PANADERIA Y MINI SERVICIOS VALERIA



Esta teoría establece que los productos que se ubican a nivel de la vista son aquellos que más se venden, y que los productos esenciales al ubicarse alejados unos de otros, obligan a los compradores a desplazarse por el supermercado y verificar otros productos. El tipo de exhibición que se propone es por bloques, es

decir agrupar los productos de una manera determinada formando bloques en dos o más estantes.

En cuanto al costeo del stock la base de datos creada proporciona un sistema de identificación de todos los productos y establece que el valor por el cual deberían costearse dichos artículos es su costo de reposición esto se debe, a la naturaleza cambiante del mercado en el que se comercializan que genera variaciones constantes en los precios, y la situación política y económica actual que genera modificaciones en los impuestos que devengan cada producto.

Para un control más preciso de las operaciones realizadas en la Pyme se propone la aplicación un software de gestión que permita registrar las entradas y salidas de mercadería de una forma más eficiente que a través del software Excel y que evite que los empleados no registren dichos movimientos.

Para esto se seleccionan dos opciones para elección por parte de los propietarios de software a utilizar:

1. TPV 123 Minimarket

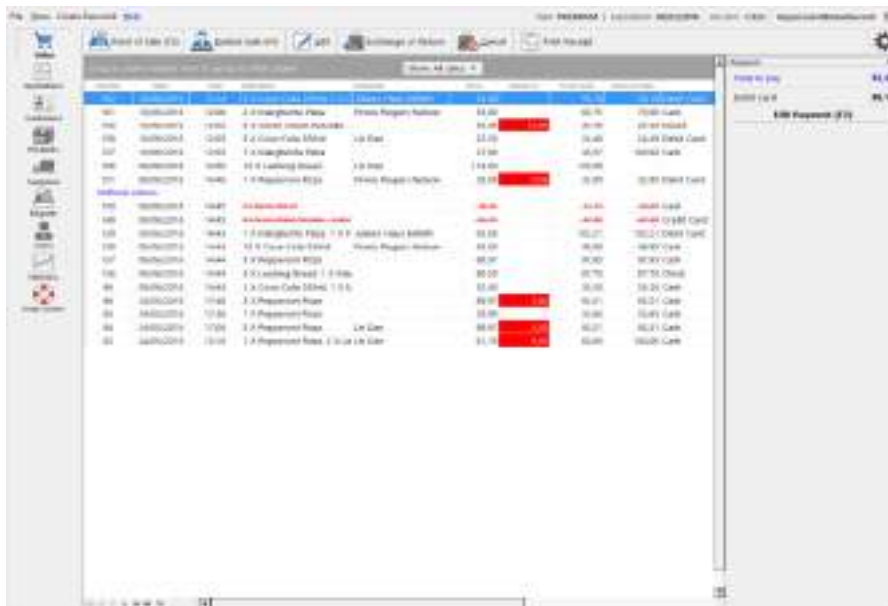


The screenshot displays the main menu of the TPV 123 Minimarket software. It features six primary modules arranged in a 2x3 grid, each with an icon and a brief description:

- CAJA**: Represented by a monitor icon. Description: "Tareas: abonos / devoluciones, sales, descuentos, venta de tickets regalo, ombligo y recuperación de tickets con algunas características que gestionan las ventas más eficientemente."
- STOCK**: Represented by a stack of boxes icon. Description: "En esta sección accedemos al control del almacén y la administración de los productos, conociendo las existencias disponibles para vender y lo que tenemos que pedir al proveedor."
- PROMOCIONES Y OFERTAS**: Represented by a gift box icon. Description: "Es el más fácil para TPV 123 Minimarket - **Módulo**. Puedes hacer tantas promociones como quieras. Para los productos que elijas y con fechas de vigencia por el que prefieras."
- LISTADOS Y ESTADÍSTICAS**: Represented by a bar chart icon. Description: "Controla las ventas, series de caja, históricos de ventas por productos, etc. y analiza el funcionamiento de tu negocio. Seleccióna con un clic las fechas entre las que quieres ver las estadísticas de tu negocio."
- CONFIGURACION**: Represented by a wrench icon. Description: "Permite, entre otras, realizar la configuración regional, el ticket de venta, el número de decimales y todo lo relacionado con el programa."
- INVENTARIOS**: Represented by a camera icon. Description: "Con el programa eres capaz de gestionar tu recuento de mercancía, de almacén, tiendas con tu perfil de código de barras o realizando la búsqueda por código. O si quieres sin cámara la puedes controlar tu stock fácilmente."

Este programa cuenta con una versión gratuita que tiene las funciones de control de caja, control de stock, control de inventarios y una opción para cargar pedidos a los proveedores. Es una herramienta sencilla de bajo costo.

2. Nextar: Este programa de paga cuenta con aplicaciones de control de stock, control de cajas, registro de ventas manual y con lector de código de barras, permite realizar cotizaciones entre proveedores.



ID	Descripción	Unidad	Precio	Stock	Stock Mínimo	Stock Máximo
100	1000000000	1000	1000	1000	1000	1000
101	1000000001	1000	1000	1000	1000	1000
102	1000000002	1000	1000	1000	1000	1000
103	1000000003	1000	1000	1000	1000	1000
104	1000000004	1000	1000	1000	1000	1000
105	1000000005	1000	1000	1000	1000	1000
106	1000000006	1000	1000	1000	1000	1000
107	1000000007	1000	1000	1000	1000	1000
108	1000000008	1000	1000	1000	1000	1000
109	1000000009	1000	1000	1000	1000	1000
110	1000000010	1000	1000	1000	1000	1000
111	1000000011	1000	1000	1000	1000	1000
112	1000000012	1000	1000	1000	1000	1000
113	1000000013	1000	1000	1000	1000	1000
114	1000000014	1000	1000	1000	1000	1000
115	1000000015	1000	1000	1000	1000	1000
116	1000000016	1000	1000	1000	1000	1000
117	1000000017	1000	1000	1000	1000	1000
118	1000000018	1000	1000	1000	1000	1000
119	1000000019	1000	1000	1000	1000	1000
120	1000000020	1000	1000	1000	1000	1000

CONCLUSIONES

En la actualidad existe una gran cantidad de PyMEs en funcionamiento, las cuales se enfrentan a un entorno extremadamente cambiantes, en el cual, para lograr la supervivencia en el mercado, es necesario abandonar la gestión intuitiva y muchas veces el modelo de empresa puramente familiar, para poder profesionalizar las actividades de gestión.

Los licenciados en administración tienen la posibilidad de ingresar al mundo de las PyMEs y acompañar el desarrollo de las mismas, mediante las distintas herramientas de gestión y la concientización de la importancia de estas para una gestión verdaderamente eficaz.

Una herramienta fundamental para mejorar el funcionamiento de las organizaciones es la gestión de inventarios la cual permite evitar robos, pérdidas de mercaderías por deterioro e inmovilizaciones de capital. Puede representar una gran ventaja competitiva, al permitir ofrecer a los clientes los productos que necesita en cada encuentro con la empresa.

El presente trabajo muestra la importancia que tiene una correcta identificación de los costos generados por el inventario, muestra la necesidad de contar con sistemas de información que brinden datos en el tiempo oportuno para poder administrar estos de forma beneficiosa para la organización.

Apéndice

Entrevista Valeria López

¿Cómo definiría a su negocio?

A mi negocio lo defino como un emprendimiento familiar una panadería con un mini almacén en el que vendemos de todo un poco para cubrir distintas necesidades de la gente de la zona.

¿Cree que su micro emprendimiento es un negocio ordenado?

Si bien tenemos conocimiento aproximado de las ganancias que logramos, no tenemos ningún sistema de control sobre los costos, todo es muy a ojo, aproximado, nuestro conocimiento nace de la experiencia que vamos adquiriendo.

¿Cómo controlan el stock de sus productos?

Como te decía no tenemos ningún sistema de control formal, el modo de control es manual, a medida que se van haciendo las ventas la persona que se encuentre a cargo en ese momento en el local anota en un cuaderno lo que va saliendo, y al final del día se controla la rendición.

El problema es que no podemos saber si todo se anota o no, hay momentos en el día que hay mucha gente y no se anotan todos sus pedidos. para comprar vamos viendo que falta o de que producto quedan pocas unidades para hacer los pedidos o ir a comprar.

El pan es el producto que más control nos permite tener ya que simplemente pesamos lo que queda al final del día y sabemos exactamente cuánto se vendió, también tenemos un control o un seguimiento más específicos de los costos de estos productos.

¿Cada cuanto estima que repone su stock?

Depende de los productos, los lácteos, el proveedor viene por lo general tres veces por semana, es de lo que más se vende así que solemos hacer pedidos en ese tiempo o más regulares. Las bebidas el proveedor viene al negocio unas dos veces por semanas y pedimos lo que nos falta en ese momento porque sabemos que van a venir pronto. Para los demás productos solemos ir a los mayoristas una vez a la semana.

En cuanto al pan tenemos determinado una cantidad de kilos diarios que se entregan en dos tandas una por la mañana y otra por la tarde.

¿Cuáles son sus principales proveedores?

Mi madre y mi hermano tienen un poco más conocimiento sobre los mayoristas en los cuales se hacen las compras ya que ellos son los encargados de esto. Pero los principales son sin duda La Serenísima, Pepsi, Coca-Cola, y Panaderías El Mundo que es la panificadora que surte nuestra panadería.

¿Cómo calcula los costos de los productos vendidos?

Los costos los controlamos con las facturas de los proveedores, tenemos una carpeta que guarda todas las facturas. A demás mi madre, tiene una muy buena memoria y sabe el costo aproximado de todo lo que vendemos y los precios de los distintos de los distintos proveedores. En la actualidad muchas veces no tenemos control sobre nuestros costos, muchas veces por la situación del país y también debido al poder de los proveedores, muchas veces se pacta un pedido y al llegar la mercadería llega con una factura por un monto distinto al pactado, es una de las desventajas de los vendedores que vienen al negocio muchas veces por vender ofrecen precios que no pueden cumplir.

Entrevista Nicolas Vaca

¿Cómo definiría su negocio?

mi negocio actualmente lo considero una mediana empresa, comenzamos con un pequeño almacén y poco a poco fuimos creciendo y logando expandirlo hasta convertirlo en un mini supermercado.

¿Cree que el su negocio es un negocio organizado?

Si, desde el primer momento decidí tener todo lo mejor organizado posible. por lo que desde el comienzo llevamos un registro de todo, investigamos y conseguimos un sistema que

¿Como controla su stock?

Primeramente, yo soy responsable inscripto por lo que, como responsable inscripto pago el impuesto de acuerdo a mis ganancias. Mientras más yo compre en blanco, más tengo que facturar en blanco, si compro mucho en negro pago mucho impuesto. Sin embargo, aún hay proveedores que venden en negro.

Yo tengo dos cajas que están permanentemente cobrando, cada una tiene un sistema de control interno y un controlador fiscal, las chicas hacen la venta con el sistema de control y emiten el ticket con el controlador fiscal, hay otras empresas que tienen ya implementado al sistema de facturación, con el que hacemos control de stock vinculado con AFIP, yo en este caso tengo dos sistemas. Por un lado, controlador fiscal y para control este sistema.

con el sistema de facturación no registra nada ante afín, pero me muestra cuanto hay en caja, cuanto va vendiendo, y para ver quien saco la plata etc. El sistema desglosa por artículos que se va vendiendo. El de AFIP lo que me diferencia son los productos que incluyen iva nada más, artículos del 21%, del 10,5% como harinas leche, aceite, y ahora los artículos con 0% de iva que son los de la canasta básica. también tiene la facturación electrónica, que lo estoy haciendo ahora, puedo hace todo tipo de facturas, A, B, Recibos, notas de débito notas, de crédito.

para poder llevar un mejor un control de mi stock desglose, las ventas del almacén en categorías; tendríamos almacén que serían todo lo que es alimentos no perecederos y la canasta básica. Lácteos, incluye leches y yogures, artículos de limpieza, y fiambres, carnes, bebidas. y el sistema me da un listado de artículos por rubro, lo que ayuda a el control de los rubros y al momento de las compras

Manejamos un total de 500 a 900 tickets por día.

¿Cómo realiza sus compras?

No tenemos poder de negociación con los proveedores, rara vez nos realizan descuentos. el 90% de la compra lo realizan proveedores que vienen al local levantan el pedido y lo traen luego lo demás, son cosas que algún proveedor no tenga y que lo compramos directamente en algún mayorista. el sistema emite una alerta cuando el stock llega al punto crítico, por producto dentro de este rubro, por lo que ya sabemos que tenemos que realizar el pedido, entonces llamamos al proveedor si aún falta para que venga o esperamos que llegue para hacer el pedido si estamos en día de visita.

Base de datos (elaboración propia)

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL

CENCENTURA EN ADMINISTRACION



Instituto de Administración
Facultad de Ciencias Económicas | UNDT

Columna1	Columna2	Columna3	Columna4	Columna5	Columna6	Columna7	Columna8	Columna9	Columna10	Columna11	Columna12	
PRODUCTOS DE PANADERIA												
Pan Felipe	30	cu	61,00	\$	1.830,00	KG	57,30	180,00	\$	14.274,00	\$	10.980,00
Grusas	20	cu	5,70	\$	114,00	U	7,41	120,00	\$	889,20	\$	684,00
Bolillos	20	cu	5,70	\$	114,00	U	7,41	120,00	\$	889,20	\$	684,00
Pan Mignon	20	cu	66,00	\$	660,00	KG	85,80	60,00	\$	5.148,00	\$	3.960,00
Cuadras	25	cu	65,00	\$	1.625,00	KG	7,41	11,50	\$	1.317,50	\$	859,00
Pan Aleman	3	cu	66,00	\$	198,00	KG	85,80	18,00	\$	1.544,40	\$	1.188,00
Pan panitiero s/ Dorado	20	cu	65,00	\$	1.300,00	KG	79,30	30,00	\$	1.427,40	\$	1.098,00
Cuernos	50	cu	5,70	\$	285,00	U	7,41	300,00	\$	2.233,00	\$	1.710,00
Tomatitos	20	cu	5,70	\$	285,00	U	7,41	300,00	\$	2.233,00	\$	1.710,00
Bartillo Blanco	2	cu	5,70	\$	342,00	U	7,41	360,00	\$	2.667,60	\$	2.052,00
Vigilantes	20	cu	9,20	\$	184,00	U	11,96	120,00	\$	1.435,20	\$	1.104,00
Tortilla Fina	60	cu	15,00	\$	900,00	U	16,90	24,00	\$	405,60	\$	312,00
Medialunas con Dulce de Leche	4	cu	13,00	\$	52,00	U	16,90	24,00	\$	405,60	\$	312,00
Borrachitos	4	cu	13,00	\$	52,00	U	16,90	24,00	\$	405,60	\$	312,00
Facturas hojaldradas c/dulce d leche	4	cu	13,00	\$	52,00	U	16,90	24,00	\$	405,60	\$	312,00
Sacramentos	10	cu	13,00	\$	130,00	U	16,90	60,00	\$	1.014,00	\$	780,00
Pan Flauta	5	cu	66,00	\$	330,00	KG	85,80	30,24	\$	2.574,00	\$	1.980,00
Pan Porteno	5	cu	66,00	\$	330,00	KG	85,80	6,00	\$	514,80	\$	396,00
Pan Maltado Trenzadas	0,5	cu	66,00	\$	33,00	KG	85,80	3,00	\$	257,40	\$	198,00
Maltado Rosca	2	cu	70,00	\$	140,00	KG	91,00	12,00	\$	1.092,00	\$	840,00
Pan Mignon con Salvado	2	cu	70,00	\$	140,00	KG	91,00	12,00	\$	1.092,00	\$	840,00
Bolillo red. Negro	2	cu	70,00	\$	140,00	KG	91,00	12,00	\$	1.092,00	\$	840,00
Bolillo Doble Salvado	3	cu	70,00	\$	210,00	KG	91,00	12,00	\$	1.092,00	\$	840,00
Facturas con crema	40	cu	9,20	\$	368,00	U	11,96	240,00	\$	2.870,40	\$	2.208,00
Medialunas con Dulce de Leche	40	cu	9,20	\$	368,00	U	11,96	240,00	\$	2.870,40	\$	2.208,00
Pan de Leche con Guindas	30	cu	9,20	\$	276,00	U	11,96	180,00	\$	2.152,80	\$	1.656,00
Criollas	20	cu	63,00	\$	1.260,00	U	81,90	120,00	\$	9.828,00	\$	7.560,00
Hojaldrada grande	20	cu	63,00	\$	1.260,00	U	81,90	120,00	\$	9.828,00	\$	7.560,00
Total					\$ 9.330,50					\$ 72.777,90		\$ 55.983,00

Columna1	Columna2	Columna3	Columna4	Columna5	Columna6	Columna7	Columna8	Columna9	Columna10	Columna11	Columna12	
LACTEOS												
Leche LS red en lac	12	cu	39,90	\$	478,80	36	57,86	30	\$	1.735,65	\$	1.436,40
Leche LS TETRA TOP	3	cu	60,33	\$	361,98	9	175,00	12	\$	3.120,00	\$	2.496,00
Leche polvo ent inst	6	cu	74,03	\$	444,17	18	107,34	18	\$	1.932,13	\$	1.332,50
Leche polvo desc inst fort	6	cu	74,03	\$	444,17	18	107,34	18	\$	1.932,13	\$	1.332,50
Dannonio bebible Fru	4	cu	44,00	\$	175,98	12	63,79	18	\$	1.448,30	\$	1.101,00
Queos crema y caram	4	cu	44,00	\$	175,98	12	63,79	18	\$	1.448,30	\$	1.101,00
Yogurissimo con cereales	6	cu	42,97	\$	257,82	18	62,31	18	\$	1.212,52	\$	773,46
Yogurissimo entero firme val	4	cu	23,14	\$	92,56	12	33,55	18	\$	603,95	\$	277,68
Yogurissimo entero firme fruit	4	cu	23,14	\$	92,56	12	33,55	18	\$	603,95	\$	277,68
danette chocolate	4	cu	28,00	\$	112,00	12	40,60	12	\$	487,18	\$	335,99
Danette caramelo	4	cu	28,00	\$	112,00	12	40,60	12	\$	487,18	\$	335,99
Flan serenito	4	cu	23,99	\$	95,98	12	34,79	12	\$	417,50	\$	287,93
Postre serenito	4	cu	55,99	\$	223,96	12	81,19	12	\$	974,23	\$	674,88
Yogurt plus milkaut ent dur c/trozos	3	cu	28,99	\$	86,98	9	42,04	12	\$	504,48	\$	260,94
Yogurt plus milkaut ent dur c/trozos	3	cu	28,99	\$	86,98	9	42,04	12	\$	504,48	\$	260,94
Yogurt plus milkaut des dur c/trozos	2	cu	28,99	\$	57,98	6	42,04	6	\$	252,24	\$	178,86
Yogurt plus milkaut des dur c/trozos	1	cu	28,99	\$	57,98	6	42,04	6	\$	252,24	\$	178,86
TOTAL					\$ 4.489,68					\$ 20.703,36		\$ 13.469,05

Columna1	Columna2	Columna3	Columna4	Columna5	Columna6	Columna7	Columna8	Columna9	Columna10	Columna11	Columna12	
BEBIDAS SIN ALCOHOL												
Coca-cola 250ml	2	cu	200,01	\$	400,02	6	280,01	6	\$	1.680,08	\$	1.200,06
Coca-cola 500ml	3	cu	125,00	\$	375,00	3	175,00	3	\$	1.050,03	\$	780,02
Fanta naranja 375	1	cu	125,00	\$	125,00	3	175,00	3	\$	525,00	\$	375,00
Sprite 375	3	cu	125,00	\$	375,00	3	175,00	3	\$	525,00	\$	375,00
Coca-cola 375	3	cu	250,00	\$	750,00	9	350,00	9	\$	3.150,00	\$	2.250,00
Coca-cola 2000	3	cu	390,02	\$	1.170,06	9	546,03	9	\$	4.914,25	\$	3.510,18
Coca-cola 2000 s/ azucar	3	cu	390,02	\$	1.170,06	9	546,03	9	\$	4.914,25	\$	3.510,18
Fanta naranja	1	cu	143,92	\$	143,92	3	201,49	3	\$	604,46	\$	431,76
Sprite 2000	1	cu	143,92	\$	143,92	3	201,49	3	\$	604,46	\$	431,76
Sprite mlti 3000	1	cu	195,00	\$	195,00	6	273,00	6	\$	1.011,00	\$	728,40
secco e.n 3000	1	cu	195,00	\$	195,00	6	273,00	6	\$	1.011,00	\$	728,40
secco mlti 2250	1	cu	242,00	\$	242,00	3	338,80	3	\$	1.016,40	\$	726,00
secco e.n 2250	1	cu	242,00	\$	242,00	3	338,80	3	\$	1.016,40	\$	726,00
soda sifon 2000	1	cu	202,00	\$	202,00	3	282,80	3	\$	848,40	\$	606,00
gatores manzana	4	cu	399,94	\$	1.599,76	12	599,97	12	\$	1.679,92	\$	1.199,94
mirinda manzana	1	cu	208,75	\$	208,75	3	292,25	3	\$	876,75	\$	626,25
7-up	1	cu	400,22	\$	400,22	3	560,31	3	\$	1.680,93	\$	1.200,66
paso de los toros	1	cu	399,98	\$	399,98	3	559,97	3	\$	1.679,92	\$	1.199,94
pepsi	1	cu	593,26	\$	593,26	3	830,56	3	\$	2.491,69	\$	1.779,78
pepsi retornable	3	cu	399,98	\$	1.199,94	9	559,97	9	\$	1.679,92	\$	1.199,94
TOTAL					\$ 8.435,31					\$ 35.428,30		\$ 25.305,93

Columna1	Columna2	Columna3	Columna4	Columna5	Columna6	Columna7	Columna8	Columna9	Columna10	Columna11	Columna12	
PRODUCTOS DE ALMACEN												
aceituna negra	4	cu	63,85	\$	255,40	8	89,39	12	\$	1.072,68	\$	510,80
flow pack mani con piel	3	cu	21,28	\$	63,84	6	41,92	6	\$	492,32	\$	354,66
morrón natural nucet	3	cu	58,61	\$	175,83	6	82,05	6	\$	492,32	\$	354,66
avena arrollada la española	6	cu	42,58	\$	255,48	12	59,61	12	\$	715,34	\$	510,96
burgol fino la española	6	cu	42,58	\$	255,48	12	59,61	12	\$	715,34	\$	510,96
garbanzo la española	2	cu	31,49	\$	62,98	4	44,09	0	\$	-	\$	125,96
lentejas seleccionadas la española	1	cu	43,46	\$	86,92	1	60,84	12	\$	730,13	\$	523,12
maiz blanco	2	cu	26,18	\$	52,36	4	36,65	0	\$	-	\$	104,72
maiz pizingallo	2	cu	24,15	\$	48,30	4	33,81	6	\$	202,86	\$	96,60
polenta instalabana	2	cu	25,52	\$	51,04	12	37,83	12	\$	1.072,68	\$	780,02
polenta la española	2	cu	15,14	\$	30,28	12	21,20	12	\$	254,35	\$	181,68
poroto alubia	6	cu	42,58	\$	212,90	12	59,61	6	\$	356,41	\$	259,62
arroz entero la española	2	cu	35,91	\$	71,82	4	50,27	0	\$	-	\$	143,64
arroz parboil don marcos	12	cu	31,22	\$	374,64	24	43,71	18	\$	786,74	\$	749,28
tostadas de arroz dulce	6	cu	39,94	\$	159,76	12	83,00	6	\$	492,32	\$	354,66
harina de maiz pSp	12	cu	12,00	\$	144,00	24	16,80	6	\$	100,80	\$	288,00
popochio popcorn	3	cu	103,20	\$	309,60	6	144,48	6	\$	382,32	\$	286,76
edulcorante equal sweet	3	cu	75,73	\$	302,92	6	106,02	6	\$	636,13	\$	605,84
edulcorante equal stevia	4	cu	37,62	\$	150,48	8	75,24	6	\$	316,98	\$	225,78
bolitas de residuos	4	cu	19,54	\$	78,16	8	27,36	6	\$	164,14	\$	156,32
azafran español de hebras	3	cu	30,10	\$	90,30	6	42,14	0	\$	-	\$	180,60
Ciboulette la parmesana	1	cu	30,10	\$	30,10	4	57,01	12	\$	684,10	\$	81,44
espinaca la parmesana	1	cu	40,72	\$	40,72	2	57,01	12	\$			

Plantillas para recolección de datos de la demanda de productos.

Productos de almacén	unidades vendidas diarias									
café suave la virginia										
pimienta alicante										
gelatina anana vitaminizada										
te la virginia manzanilla										
polenta la española										
avena arrollada la española										
lentejas seleccionadas la española										
galletas pepas tem-flor										
mermelada de ciruela ducort										
fideos irene verde										
fecula de maizena										
pure marolio										
café torrado la moreniata										
aceituna negra										
vinagre casalta										
café instantaneo clasico la virginia										
ciboulette la pamesana										
poroto alubia										
vinagre silva alcohol										
edulcorante equalsweer sucralosa										
codimento para pizza alicante										
gelatina frambueza										
sopa crema zapallo alicante										
trigo entero la española										
puerro la pamesana										
galletas de arroz ligh										
mermelada de damasco dulcort										
tostadas de arroz dulce										
giacomo capelettini										
galletas mini fauna										
arroz parboil don marcos										
espinaca la pamesana										
fideos dobladito amarillo										
mermeladda de fambueza										
salsa chimichurri ahumado la pamesana										
sal diet sabir cebolla										
sopa cremachoclo alicante										

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

pimenton alicante																			
bolsas de residuos																			
te la virginia tilo																			
gelatina cereza emeth diet																			
LIMPIEZA Y CUIDADO																			
lavandia ayudin maxima pureza																			
detergente bora sachet																			
lava vajillas ala cristal																			
limpiador liquido cremoso jardín																			
limpiador liquido cristal jardín																			
espiral x5																			
tabletas raid																			
lava vajillas ala cremoso																			
lavandina ayudin gel																			
espirales raid																			
pañó para pisos																			
fósforos ranchera																			
pasta dental Kolinós																			
algodón estrella																			
lava vajilla cif activ gel																			
brillo cerámico																			
esponja mortier																			
velas farolito																			

BIBLIOGRAFÍA

Hornigren, Datar, Foster. Contabilidad de costos. Un enfoque gerencial. Decimocuarta edición 2012.

Hansen y Mowen, Administración de costos – contabilidad y control

Ortiz Torres, M.: "*GISERCOM: un procedimiento eficiente para la gestión de inventarios en empresas comerciales y de servicios*" en Observatorio de la Economía Latinoamericana.

Keneth C. Laudon y Jana P. Laudon, Pearson Prentice Hall, México 2012. Sistemas de Información gerencial, 12° Edición.

Walter Duer, Errepar, Buenos Aires 2013. Sistemas ERP. Gestión eficiente para su negocio, 1° edición.

Freemont E. Kast, James E. Rosenzweig. Administración de las Organizaciones, 4° Edición.

Neuromarketing. La - Psicología de la colocación de productos en anaqueles de supermercados- <https://neuromarketing.la/2018/06/psicologia-de-la-colocacion-de-productos-en-anaqueles/>

Merca 2.0 - El poder del anaquel en el punto de venta – <https://www.merca20.com/el-poder-del-anaquel-en-el-punto-de-venta/>

Alimentaria Web - Neuromarketing y el comportamiento de los consumidores – <https://www.alimentariaweb.com/comer-en-restaurantes/neuromarketing-y-el-comportamiento-de-los-consumidores/>