

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE INGENIERÍA**

**Sistema de reporte y planeación de ventas y operaciones**

**INFORME DE ACTIVIDADES PROFESIONALES**

Que para obtener el título de

**Ingeniero en computación**

**P R E S E N T A**

Luis Ricardo Roldán Rivera

**ASESOR(A) DE INFORME**

Ing. Orlando Zaldívar Zamorategui

****

**Ciudad Universitaria, Cd. Mx., 2022**

# Introducción

Es muy común que a lo largo de la vida uno haga planes hacia el futuro, actividades simples que van desde la ropa que me pondré para un evento la siguiente semana, hasta grandes proyectos como construir una casa, el ámbito empresarial no es la excepción, la planeación es un factor muy importante para las organizaciones que persiguen un objetivo, deben considerar una ruta para alcanzar sus metas y estar midiendo a través del tiempo que tanto se desvían de sus objetivos, esto les permite reaccionar de mejor manera y más tempranamente ante eventos que puedan representar un problema.

Uno de los propósitos de una empresa es el de vender la mayor cantidad de productos posible mientras que se mantienen lo más bajo posible los costos de producción, estos 2 aspectos tienen que estar en sincronía, acuerdo y comunicación, si existe compromiso de vender algo que no se puede producir, la empresa puede terminar comprando a alguien más y revender, perdiendo así ganancias o peor aún, no lograr la venta y perder un cliente, por el otro lado, si hay una sobre producción y la demanda no es la suficiente, se tendrá que guardar el producto o incluso, tirar o rematar, este y muchos otros en los que hay diferencia entre producción y ventas ocasionan que la empresa pierda dinero u oportunidades, tiene que haber un balance entre estas 2 partes que permita en la medida de lo posible, reducir riesgos y mantener un flujo continuo desde las operaciones hasta la venta del producto o servicio.

Existen ciertos sectores en el que este balance es vital, pues los artículos o servicios que venden tienen una fecha de expiración, tal es el caso de las empresas que se dedican a vender artículos perecederos, en estas se debe tener mucho cuidado de que se venda producto un producto fresco y de buena calidad, si después de un tiempo este producto no se vende terminará siendo desechado y junto a él, todo el dinero invertido para producirlo.

A continuación, planteo la implementación de un sistema en el cual…

# Objetivo

## Objetivo general:

Desarrollar una aplicación que permita concentrar la información del departamento de ventas y departamento de operaciones con el propósito de llegar a un acuerdo y balancear la demanda y el suministro para las próximas semanas.

## Objetivos particulares

* Automatizar la extracción de la información de ventas y operaciones desde un ERP y su base de datos.
* Agrupar la información por semanas.
* Mostrar dentro de la aplicación una serie de indicadores que permitan saber las desviaciones de la información consensada respecto a la información real.