



SISTEMA DE GESTION

ACTIVIDAD PRACTICA NRO 3

UNIDAD NRO 3: Gestión de la Información

Objetivos:

Aplicar los conceptos de Gestión de la Información en la Organizaciones, para tomar adecuadas decisiones respecto al procesamiento de los datos y la utilización y almacenamiento de la información.

Metodología:

Reunidos en grupos de 4 a 5 personas, en clase, resuelven el siguiente ejercicio:

Enunciado:

El nuevo gerente del Centro de Distribución de una empresa que tiene dos Sucursales, una en Córdoba y la otra en San Luis, **está pensando en tomar una decisión sobre los depósitos de productos en esas localidades**; ya tiene toda la planificación y presupuesto para realizar el cierre de ambos Depósitos. El nuevo Gerente siempre propone analizar los datos y utilizar las nuevas técnicas que dice “aseguran mejoras”. La decisión estaría basada en datos que están en un banco de datos, pero éste podría no tener todos los datos actualizados (dice el gerente) ya que la información de los clientes es trabajada en una de las sucursales en forma independiente y existen relaciones informales que no han sido incluidas en el sistema global de información. (No Se Dio Importancia A Los Errores En Los Pronósticos Y Su Probabilidad De Error)

Respecto de los costos de distribución, siempre ha sido política de la empresa que **en el Centro de Distribución se haga el mayor esfuerzo para reducirlos**, aunque se ha establecido que no importa cuál sea la localidad, **los depósitos no pueden afrontar los costos y deben ser cerrados si la cantidad que distribuyen es menor a 2000 productos semanales**.

El gerente de la Sucursal de Ventas Córdoba ha detectado (y no le dio importancia) que se ha estado facturando varios tipos de productos a un cliente muy conocido de la sucursal que retira los productos en el mostrador pagando en efectivo (como Consumidor Final ya que no discriminaba IVA) por lo que nunca hubo problemas en las entregas o en cuentas corrientes y existe en la Base de Datos Cliente (003-Sergio). **Este cliente es confundido dentro de la base de datos desde la semana 7 cuando comenzó a operar el centro de distribución de San Luis** ya que esta actualizado en Clientes de la sucursal pero datos erróneos en la Base Clientes del Centro de Distribución.



Lo mencionado anteriormente trae aparejado la **confusión en la interpretación de datos informáticos de los destinos de los productos** a distribuir y por ende los pronósticos de las futuras demandas y entregas.

La Sucursal de San Luis usa y actualiza todo el sistema en Línea. Igual manera de trabajar adoptó el Gerente General desde las últimas reuniones. Obtienen toda la información que usan desde el sistema basado en el banco de datos general.

EL ÚNICO que está en conocimiento del error detectado es el Gerente de la Sucursal de Córdoba y uno de sus vendedores que es quien cometió el error al no actualizar (vio que había un numero de cliente que tenía el mismo nombre que el comprador y lo empezó a usar sin controlar los datos del mismo). El tema se olvidó rápidamente y no fueron corregidos ni actualizados ninguno de los datos de la **BASE CLIENTES del centro de distribución**.

El **Gerente del Centro de Distribución** preparó un informe donde destaca que desde que se incorporó a la empresa **está aplicando técnicas de pronósticos cuantitativos** y que se han podido observar movimientos interesantes respecto del **Prod 1** (producto 1: Las Tarjetas de Red Internas PCI Wireless PCI WiFi 802.11n) ya que **pareciera mantenerse estable su demanda a través del tiempo**. Se estima que eso sería debido a la política de gobierno en San Luis respecto de WIFI para todos. **Extrañamente existe una caída de la demanda en Córdoba**.

No parece ser importante de qué tipo de producto se trata ya que las decisiones se basan en los movimientos de ventas que han tenido en las sucursales para la decisión en la reunión de los directivos de la empresa.

Las Bases de Datos del centro de distribución, tienen la siguiente estructura:

BASE CLIENTES (centro de distribución) Datos considerados relevantes

001	Cba	Luis
002	Cba	Pedro
003	San Luis	Sergio
004	Bs.As.	Juan

Datos relevantes de la base de datos: código de cliente, localidad de destino, nombre del cliente.

BASE STOCK (centro de distribución) Datos considerados relevantes

día 12	Prod1	500 unidades	No se usa en este informe
día 12	Prod2	300 unidades	No se usa en este informe



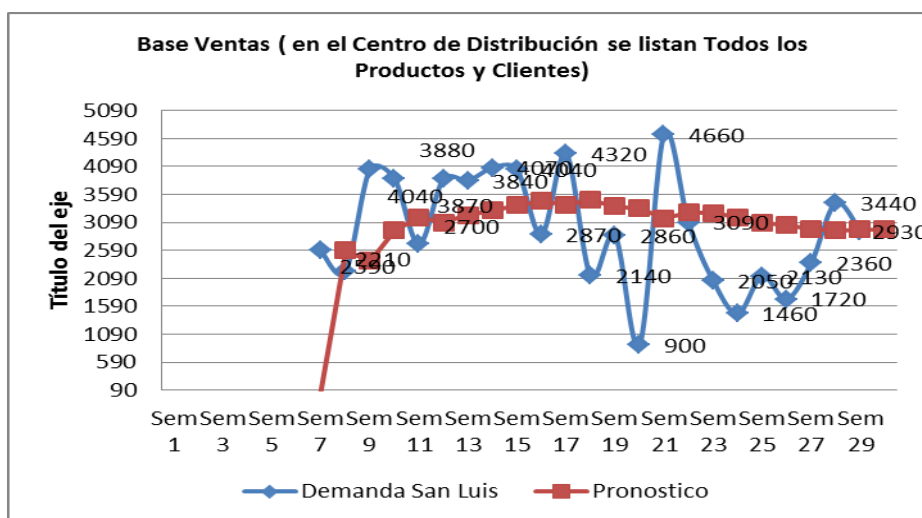
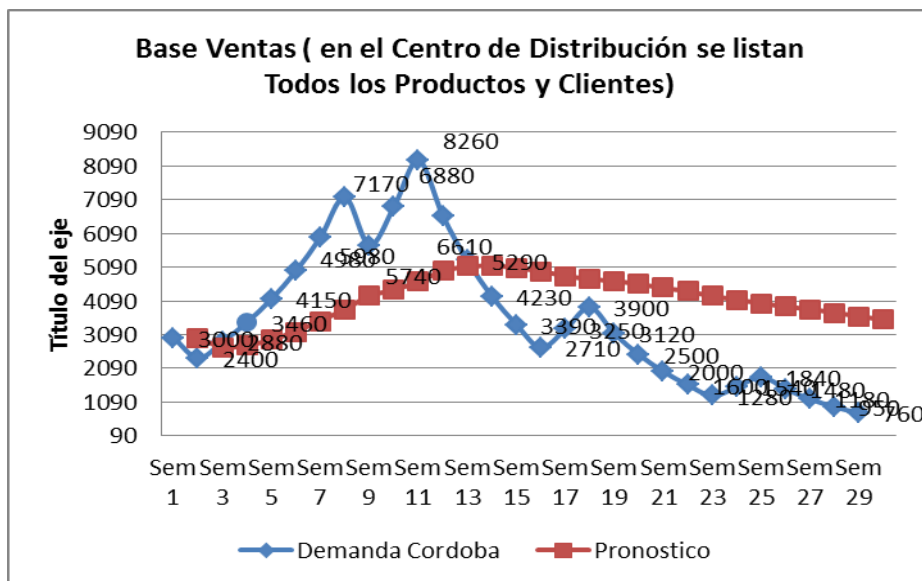
Datos relevantes de la base de datos: fecha (número de día), tipo de producto, cantidad de unidades almacenadas en el último instante. Esta base representa las cantidades almacenadas de cada uno de los productos de la empresa en el último día. Este dato es modificado on-line en el banco de datos por todas las sucursales a la vez. Se ha verificado que en esta base de datos se refleja el 100% de las existencias reales del depósito en el último minuto instante de la consulta.

BASE VENTAS (centro de distribución) Datos considerados relevantes de la base de datos: código de cliente, Tipo de producto, Semana de la Entrega y cantidad de unidades entregadas. Desde la base de clientes se extrae la localidad de destino, nombre del cliente para futuros pronósticos.

Base Ventas (en el Centro de Distribución - se listan Todos los Productos y Clientes				
Cliente	Tipo de Producto	Fecha de entrega	Ventas Córdoba	Ventas San Luis
Todos	Todos	Sem 1	3000	
Todos	Todos	Sem 2	2400	
Todos	Todos	Sem 3	2880	
Todos	Todos	Sem 4	3460	
Todos	Todos	Sem 5	4150	
Todos	Todos	Sem 6	4980	
Todos	Todos	Sem 7	5980	2590
Todos	Todos	Sem 8	7170	2210
Todos	Todos	Sem 9	5740	4040
Todos	Todos	Sem 10	6880	3880
Todos	Todos	Sem 11	8260	2700
Todos	Todos	Sem 12	6610	3870
Todos	Todos	Sem 13	5290	3840
Todos	Todos	Sem 14	4230	4070
Todos	Todos	Sem 15	3390	4040
Todos	Todos	Sem 16	2710	2870
Todos	Todos	Sem 17	3250	4320
Todos	Todos	Sem 18	3900	2140
Todos	Todos	Sem 19	3120	2860
Todos	Todos	Sem 20	2500	900
Todos	Todos	Sem 21	2000	4660
Todos	Todos	Sem 22	1600	3090
Todos	Todos	Sem 23	1280	2050
Todos	Todos	Sem 24	1540	1460
Todos	Todos	Sem 25	1840	2130
Todos	Todos	Sem 26	1480	1720
Todos	Todos	Sem 27	1180	2360
Todos	Todos	Sem 28	950	3440
Todos	Todos	Sem 29	760	2930



Se pudo extraer del informe preliminar que entrego el Gerente del centro de distribución que una de las herramientas que se estuvo utilizando es la de media móvil simple y se puede observar la siguiente gráfica que incluye los pronósticos:



La Sucursal de San Luis utiliza todo el sistema en línea. En la Sucursal de ventas de San Luis, y especialmente su Gerente, **expresó lo extraña que le parecía la decisión refiriéndose al cierre de algún centro de distribución** ya que, si bien **sus vendedores expresaban una baja en el interés y entrega de los productos por una posible baja de la demanda** debido a que la política de WI-FI gratis ya era antigua y el mercado estaría saturado, el sistema informático refleja lo contrario.

La Sucursal de Córdoba usa un sistema de procesamiento de la información propio (con personal informático costoso, pero exclusivo para la sucursal) que lleva funcionando desde hace varios años y que tiene una confiabilidad del 100% en los datos (¿Será cierto?). Cuando se lo implementó, fue como un sistema de procesamiento independiente (ocurrió cuando hubo diferencias conceptuales y de



repartos en el presupuesto para la implementación de sistema informático de actualización online que fue delegado al Anterior Gerente del Centro de Distribución), pero **ahora funciona en paralelo a los datos online y solo tienen acceso a él los que trabajan en la sucursal Córdoba.**

El gerente de la Sucursal Córdoba no sabe mucho de pronósticos pero su experiencia le dice que la política de gobierno de Córdoba de “instalar WIFI gratis para todos” debería haber mejorado las ventas de los productos por lo que no entiende porque le Cerrarían el Centro de Distribución. Necesita revisar los datos que están en sus bases de datos y compararlos con la base de datos del Centro de distribución para verificar que está pasando.

Las Bases de Datos de la Sucursal Córdoba, tienen la siguiente estructura:

BASE CLIENTES (en sistema de la sucursal) con datos a usar en el caso.

001	Cba	Luis
002	Cba	Pedro
003	Cba	Sergio
004	BsAs	Juan

BASE STOCK (en sistema de la sucursal) con datos a usar en el caso.

día 12	Prod1	500 unidades	No se usa en este informe
día 12	Prod2	300 unidades	No se usa en este informe

BASE VENTAS (en sistema de la sucursal Córdoba) con datos útiles.

Base Ventas (en la sucursal CBA - se listan todos los productos del Cliente 03)
--

Fecha de entrega	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 5	Sem 6	Sem 7	Sem 8	Sem 9	Sem 10
Cliente 03	0	0	0	0	0	0	930	20	1210	290

Fecha de entrega	Sem 11	Sem 12	Sem 13	Sem 14	Sem 15	Sem 16	Sem 17	Sem 18	Sem 19	Sem 20
Cliente 03	30	460	1310	2250	2780	2060	3870	1400	2470	230

Fecha de entrega	Sem 21	Sem 22	Sem 23	Sem 24	Sem 25	Sem 26	Sem 27	Sem 28	Sem 29
Cliente 03	3660	2490	1130	160	370	510	1590	2320	1380

Aclaraciones Útiles:

- a) En la Base de datos, los datos del cliente 03 se sumaron a San Luis, no se sumaron a Córdoba pero realmente se vendió en Córdoba.
- b) El Número o tipo o código de producto no afecta en nada a ninguno de los cálculos. No es necesario.
- c) los 5 métodos o modelos de pronósticos que se solicitarán en las preguntas serian para aplicar en cualquiera de los datos siempre que estén bien aplicados y de manera útil. Seguramente en alguno de ellos se deberá usar Holt o Winter.