

## Proyecto No. 7

### DISTRIBUIDORA DE VASOS Y BOLSAS DE OCCIDENTE

La “Distribuidora de vasos y bolsas de Occidente” se dedica a la venta de plásticos y desechables al mayoreo en Guadalajara Jalisco.

Dicha empresa en la actualidad carece de un sistema que le sea funcional y práctico, ya que por el momento la empresa se maneja con la lista de hojas de Excel, el manejo de información de la lista de precios y los vendedores se encuentran distribuidos en grupos diferentes y en hojas de Excel diferentes lo cual ocasiona un retraso en cuanto a la búsqueda y consulta de dichos datos.

El requerimiento de la empresa es llevar el control de la lista actualizada de precios, considerando el porcentaje de ganancia de acuerdo a la cantidad de compra al proveedor más los gastos fijos, el sueldo del vendedor que se considera el sueldo base más la comisión de las ventas realizadas en la semana, estos pagos como se puede observar se realizan cada semana, llevar el control de la existencia de los artículos.

El sistema a desarrollar dará solución a las problemáticas antes mencionadas de la empresa, ya que el sistema consiste en la realización de una base de datos que contenga los artículos, así como los vendedores, para el control de precios, existencias y pago de sueldos (semanales), junto con una aplicación amigable que sea fácil y sencilla de usar para aquellos usuarios autorizados por la empresa.

#### **Los datos de los artículos son:**

- ✚ Código del artículo
- ✚ Nombre del artículo
- ✚ Precio de venta
- ✚ Existencia

#### **Los datos de los vendedores son:**

- ✚ Código del vendedor
- ✚ Nombre del vendedor
- ✚ Sueldo base
- ✚ Cantidad de comisión
- ✚ Sueldo Neto

### **Los datos para el cálculo del precio son:**

- ✚ Rango de Compra
- ✚ Rango de porcentaje de ganancia
- ✚ Rango de gastos fijos

### **Los datos para el cálculo de las comisiones son:**

- ✚ Rango de ventas
- ✚ Rango de porcentaje de comisión

Los cálculos que se deberán de realizar de acuerdo al área son los siguientes:

### **Lista de precios donde:**

D1 Rango de compra

E1 Porcentaje de ganancia en función del rango de compra

F1 Gasto fijo en función del rango del porcentaje de ganancia

G1 variable de la compra al proveedor, que se captura por el usuario

H1 variable de la cantidad de artículos comprados, que se captura por el usuario

I1 variable que se obtiene de la formula del costo del artículo

J1 variable que se obtiene de la formula del precio del artículo

### **Ejemplo de los resultados**

C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	Rango de compra	Porcentaje de Ganancia	Gastos Fijos	Ejemplo de compra al proveedor	Cantidad de articulos	Costo del articulo	Precio del articulo	Codigo de Artículo comprado
2	\$2,000 a \$5,000	4.0%	\$ 15.00	\$ 4,850.00	150	\$ 32.33	\$ 48.63	100
3	\$5,001 a \$8,000	5.3%	\$ 18.00	\$ 7,642.00	210	\$ 36.39	\$ 56.30	100
4	\$8,000 a \$11,000	6.5%	\$ 21.00	\$10,879.00	415	\$ 26.21	\$ 48.92	100
5	\$11,001 a \$13,000	7.8%	\$ 24.00	\$12,743.00	620	\$ 20.55	\$ 46.15	100
6	\$13,001 en adelante	9.0%	\$ 27.00	\$25,000.00	1200	\$ 20.83	\$ 49.71	100
					Formula	G6/H6	I6+(I6*E6)+F6	

### **Existencia de los artículos donde:**

D1 Código del artículo que la empresa tiene en el almacén

E1 Existencia con la que empieza la empresa y que se va actualizando después de la nueva compra

F1 Variable que se obtiene de la captura de la cantidad de artículos que compra la empresa

G1 Variable que se obtiene de la captura de la cantidad de artículos que vende la empresa

H1 Variable que se genera al obtener el cálculo de la existencia que se va generando después de lo que se tenía en la empresa, más la compra y menos la venta del artículo, generando la nueva existencia actualizada

#### Ejemplo de los resultados

C	D	E	F	G	H
	Codigo de artículo	Existencia actual antes de la compra	Compra	Venta	Existencia actual después de la compra
1					
2	100	5	150	100	55
3	100	55	55	60	50
4	100	50	45	20	75
5	100	75	0	15	60
6	100	60	100	45	115
	Formula	Es la cantidad con la que comienza la empresa H2			(E2+F2)-G2
		Va cambiando dependiendo de la existencia después de la compra			

#### Pago de sueldo a los vendedores donde:

D1 Rango de ventas

E1 Variable de la venta realizada por el vendedor, capturada por el usuario

F1 Comisión en función del rango de la cantidad de venta, que realizo el vendedor


G1 Variable que se obtiene de la formula del pago de comisión

H1 Variable que se obtiene del sueldo base del vendedor

J1 Variable que se obtiene del la formula del sueldo

#### Ejemplo de resultados

C	D	E	F	G	H	I
1	Rango de Ventas	Ventas	Comisión	Pago de Comisión	Sueldo base	Sueldo
2	\$1 a \$3,500	\$ 2,800	1.5%	\$ 42.00	\$ 1,000	\$ 1,042
3	\$3,501 a \$7,000	\$ 6,800	2.0%	\$ 136.00	\$ 1,000	\$ 1,136
4	\$7,001 a \$12,00	\$ 11,450	2.5%	\$ 286.25	\$ 1,000	\$ 1,286
5	\$12,001 en adelante	\$ 35,000	3.5%	\$ 1,225.00	\$ 1,000	\$ 2,225
		Formula		E2*H2		H2+G2



El objetivo al término de este proyecto es que la empresa tenga el control de la cantidad de los artículos, precio de venta actualizado y el pago correcto de los sueldos de los vendedores.