

VENTAS DE ALIMENTOS EN POLVO

ALUMNO: ALTAMIRANO EDITH

COMISIÓN: 57200

PROFESOR: NANCY ELIZABETH VILLENA REINES

TUTOR: SEBASTIAN ANCAVIL

CODERHOUSE

_DESCRIPCIÓN DE LA TEMÁTICA

Para el presente trabajo se extrajo información de las ventas efectuadas por la empresa de alimentos RAVANA dedicados a la elaboración de productos alimenticios en polvo en sus dos líneas. La línea RAVANA elabora productos enfocados al cliente minorista y la línea ORLOC enfocada a clientes de mayor escala, entiéndase restaurantes, empresas de catering, hospitales etc. Si bien el tipo de producto y variedad son similares, se diferencian en cuanto a su presentación y peso.

_SITUACION PROBLEMÁTICA

Se plantea la necesidad de evaluar las ventas debido a que se han detectado fluctuaciones en las ganancias obtenidas. Si bien se implementaron estrategias enfocadas en mejorar los márgenes, la falta de análisis y seguimiento sobre la actividad de los vendedores puso en duda a gerencia respecto a si las mismas han sido o están siendo correctamente aplicadas. Como segunda alternativa, necesitan responder a la pregunta si dicha reducción no responde a las consecuencias coyunturales actuales.

Por otro lado, se hizo evidente que existen productos que no sufren la rotación esperada, generando pérdidas por productos vencidos o disminución en las ganancias por reducción en los precios de venta con el objeto de movilizar stock y recuperar en parte los costos de producción de la elaboración de los mismos.

Por último, se detectó que no se han incorporado clientes durante el ultimo trimestre, lo que hace plantear a gerencia la necesidad de realizar un estudio de mercado, detectar posibles prospectos y la posibilidad de realizar inversiones enfocadas en captar clientes.

_OBJETIVO

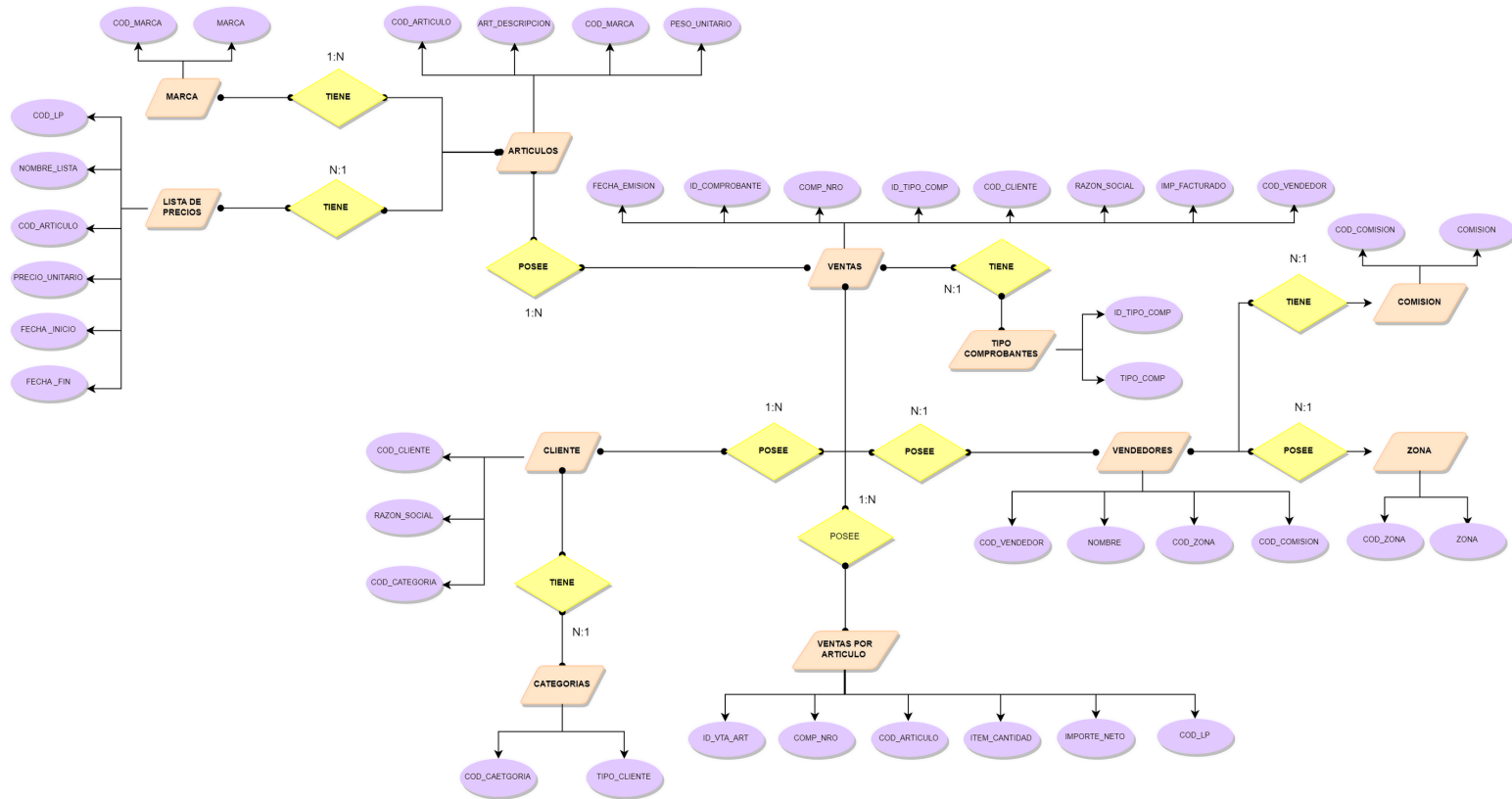
El presente trabajo está enfocado en generar una base de datos de manera tal de encontrar posibles respuestas o soluciones a la situación problemática planteada. El objetivo estará enfocado en:

- Mejorar el nivel de ganancias, optimizando el enfoque de las ventas de acuerdo a los requerimientos de los clientes existentes en base a las compras realizadas.
- Revisar y estudiar la performance de los vendedores en sus respectivas zonas, a los efectos de averiguar si las estrategias de venta y captación de nuevos clientes están siendo aplicadas adecuadamente.
- Identificar el nivel de ventas por artículo con el fin de elaborar promociones o acciones sobre aquellos artículos con menor porcentaje de venta.
- Realizar un estudio sobre las ventas por categoría de cliente y por zona con el fin de evaluar la factibilidad de realizar una inversión enfocada en la expansión de las ventas a nivel regional.

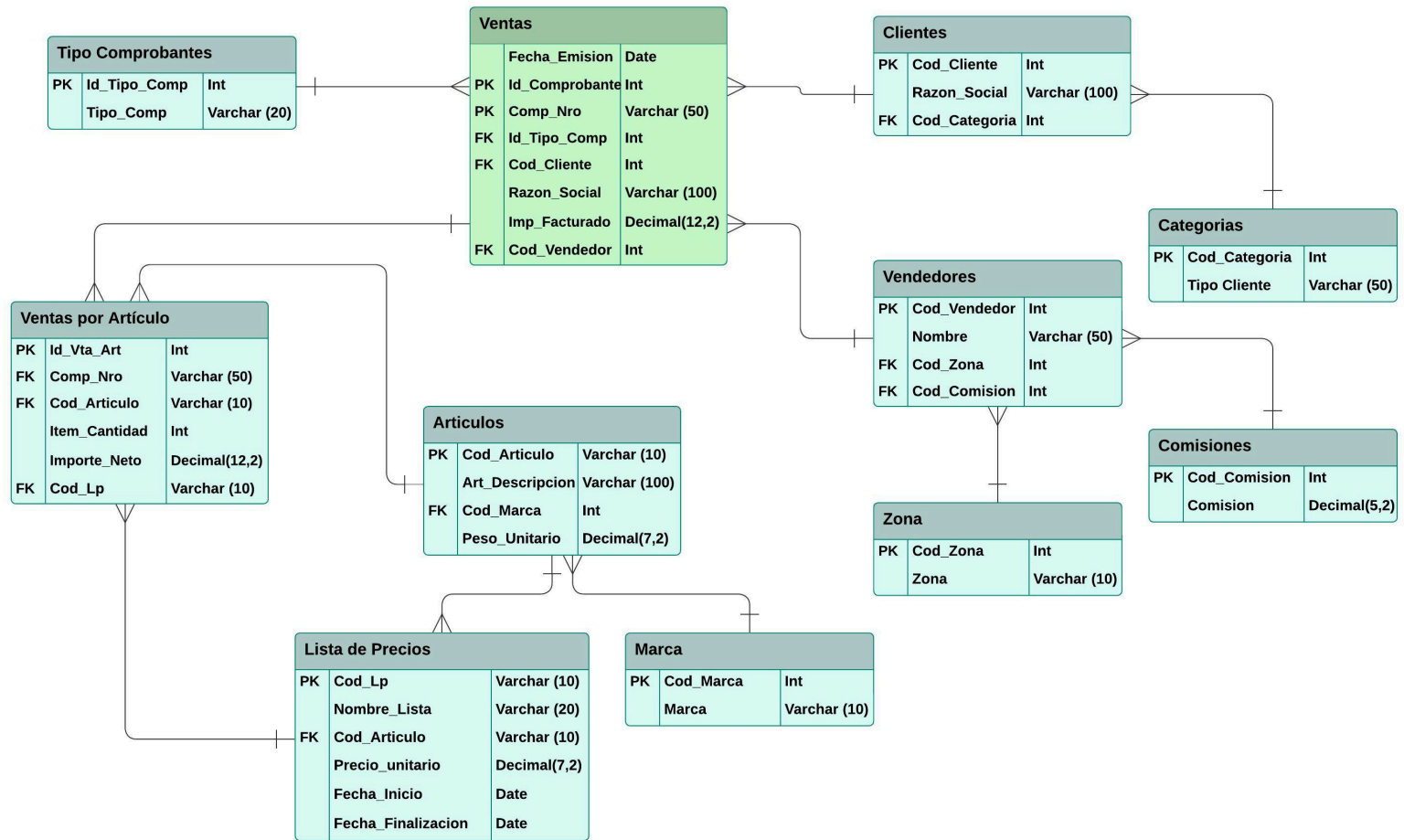
- Analizar si se sucedieron modificaciones considerables en relación a los precios del periodo en análisis que pudiesen ser un factor de impacto negativo en el nivel de ventas.

DIAGRAMA ENTIDAD RELACION

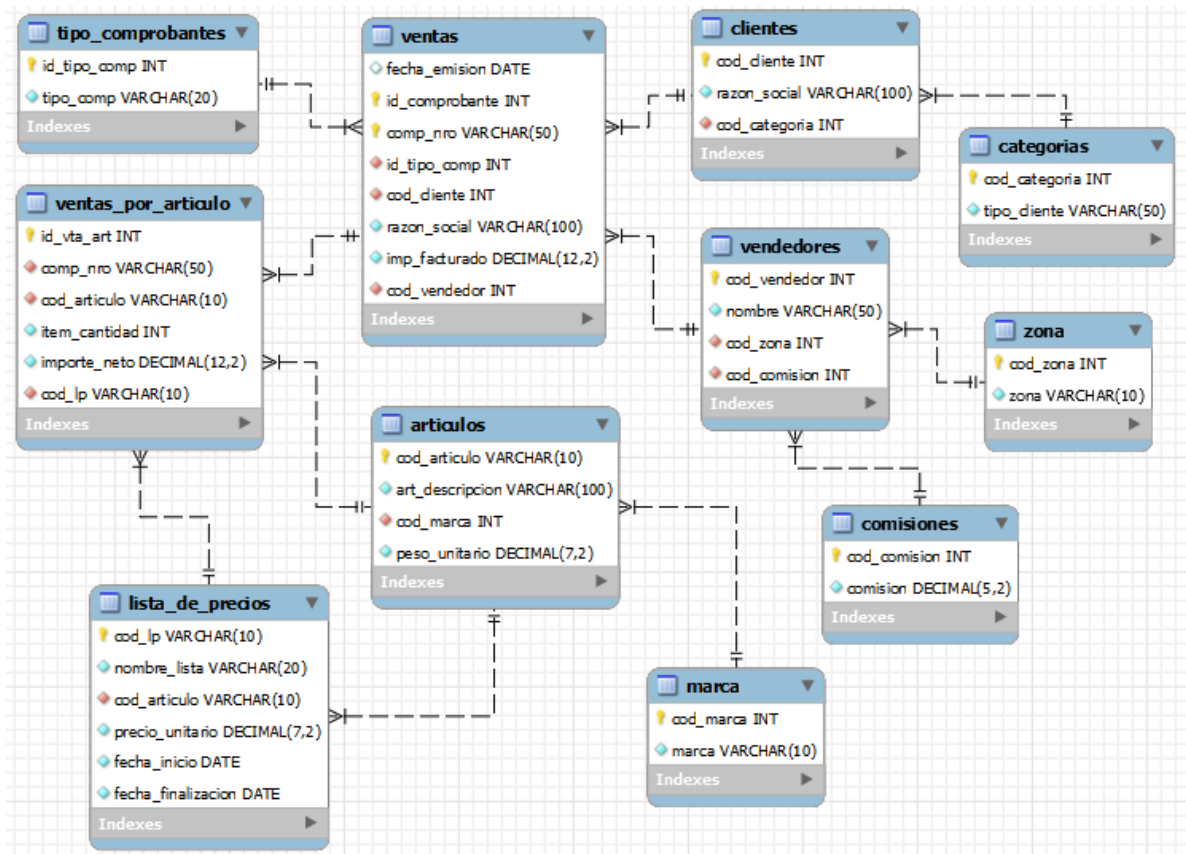
Con el objeto de representar las entidades, sus atributos y el tipo de relación entre ellas, presentamos el siguiente DIAGRAMA ENTIDAD RELACION:



MODELO ESQUEMÁTICO



Reverse Engineer



_DIAGRAMA DE TABLAS

1_Listado de Tablas:

En el siguiente apartado se listan y se da una breve descripción de las tablas que se utilizarán en el análisis en cuestión, como también se determinarán las claves primarias y foráneas:

_Marca: contiene los tipos de marcas con los que se identifican los productor ante el público:

- PK - Cod_Marca

_Artículos: contiene todos los articulos que produce la empresa identificadas por un código', su descripción y peso, como así también la marca a la que pertenece:

- PK - Cod_Articulo
- FK - Cod_Marca

_Lista de Precios: contiene las listas de precios identificadas por un código, el nombre de la lista, el artículo y su precio unitario como así también la fecha de vigencia (Fecha de inicio - Fecha de Finalización) de cada una. Como existe mas de una marca, existe una lista de precios distintiva para cada una con fecha de vigencia diferenciada.

- PK - Cod_Lp
- FK - Cod_Articulo

_Zona: contiene la descripción de las zonas donde tiene presencia la marca, cada una de ellas es asignada a un vendedor el cual será tomado como referente de zona. Todas las zonas son identificadas con un código.

- PK - Cod_Zona

_Comisión: contiene las comisiones que cobran los vendedores por las ventas efectuadas, identificadas con un código:

- PK - Cod_Comision

_Vendedores: contiene a todos los vendedores vinculados con la compañía, identificados por un código, como así también la zona que representan y la comisión que cobran por cada una de las ventas que efectúen:

- PK - Cod_Vendedor
- FK - Cod_Zona
- FK - Cod_Comision

_Categorías: contiene las categorías a las que pertenece cada cliente, entiéndase como categoría si pertenece a la rama de mayoristas, distribuidores, institución, catering etc. Cada una de las categorías es identificada con un código:

- PK - Cod_Categoria

_Clientes: contiene la lista de los clientes, identificados con un código, su razón social y categoría:

- PK - Cod_Cliente

- FK - Cod_Categoria

_Tipo Comprobantes: contiene los tipos de comprobantes que emite la compañía identificados por un código. Entiéndase por comprobantes a las facturas, notas de crédito etc.:

- PK - Id_Tipo_Comp

_Ventas: contiene la lista de comprobantes emitidos por fecha de emisión, identificados por un id, y un número de comprobante legal con el que se lo identifica. Además se describe tipo de comprobante, cliente y razón social al que fuere emitido, el importe facturado y vendedor que generó la venta.

- PK - Id_Comprobante
- PK - Comp_nro
- FK - Id_Tipo_Comp
- FK - Cod_Cliente
- FK - Cod_Vendedor

_Ventas por Artículo: contiene el detalle por artículo de cada una de los comprobantes de venta generado. Se identifica el comprobante que dio origen, el artículo, cantidad, importe neto y la lista de precio con la que se encuentra relacionado

- PK - Id_Vta_Art
- FK - Comp_nro
- FK - Id_Tipo_Comp
- FK - Cod_Articulo
- FK - Cod_Lp

2_Listado de columnas por tabla:

MARCA		
Campo	Descripción	Tipo de Campo
Cod_Marca	Código que identifica a la Marca.	Int
Marca	Nombre de la Marca.	Varchar (10)
ARTICULOS		
Campo	Descripción	Tipo de Campo
Cod_Articulo	Código que identifica al artículo.	Varchar (10)
Art_Descripcion	Nombre y descripción del artículo.	Varchar (100)
Cod_Marca	Código que identifica a la Marca.	Int
Peso_Unitario	Peso del artículo en gramos.	Decimal(7,2)

LISTA DE PRECIOS

Campo	Descripción	Tipo de Campo
Cod_Lp	Código de la lista de precio.	Varchar (10)
Nombre_Lista	Nombre de la lista de precio.	Varchar (20)
Cod_Articulo	Código que identifica al artículo.	Varchar (10)
Precio_Unitario	Precio unitario del artículo.	Decimal(7,2)
Fecha_Inicio	Fecha de inicio del precio de lista.	Date
Fecha_Finalizacion	Fecha de fin del precio de lista,	Date

ZONA

Campo	Descripción	Tipo de Campo
Cod_Zona	Cod. que identifica a la zona.	Int
Zona	Territorio de localización	Varchar (10)

COMISION

Campo	Descripción	Tipo de Campo
Cod_Comision	Código de la comisión.	Int
Comision	Porcentaje de la venta que se lleva el vendedor.	Decimal (5,2)

VENDEDORES

Campo	Descripción	Tipo de Campo
Cod_Vendedor	Cód. que identifica al vendedor.	Int
Nombre	Nombre del vendedor	Varchar (50)
Cod_Zona	Cod. que identifica a la zona.	Int
Cod_Comision	Código de la comisión.	Int

CATEGORIAS		
Campo	Descripción	Tipo de Campo
Cod_Categoria	Cod. de la categoría del cliente.	Int
Tipo_Cliente	Descripción del tipo de cliente.	Varchar (50)
CLIENTES		
Campo	Descripción	Tipo de Campo
Cod_Cliente	Código que identifica al cliente.	Int
Razon_Social	Razón Social del cliente.	Varchar (100)
Cod_Categoria	Cod. de la categoría del cliente.	Int
TIPO COMPROBANTES		
Campo	Descripción	Tipo de Campo
Id_Tipo_Comp	Cod. del tipo de comprobante.	Int
Tipo_Comp	Detalle del tipo de comprobante.	Varchar (20)
VENTAS		
Campo	Descripción	Tipo de Campo
Fecha_Emision	Fecha emisión del comprobante.	Date
Id_Comprobante	Código que identifica al comp.	Int
Comp_Nro	Nro Legal impreso en el comp.	Varchar (50)
Id_Tipo_Comp	Cod. del tipo de comprobante.	Int
Cod_Cliente	Código que identifica al cliente.	Int
Razon_Social	Razón Social del cliente.	Varchar (100)
Imp_Facturado	Total en Pesos.	Decimal(12,2)
Cod_Vendedor	Cód. que identifica al vendedor.	Int

VENTAS POR ARTICULO		
Campo	Descripción	Tipo de Campo
Id_Vta_Art	Id. de venta del artículo.	Int
Comp_Nro	Nro Legal impreso en el comp.	Varchar (50)
Cod_Articulo	Código que identifica al artículo.	Varchar (10)
Item_Cantidad	Unidades vendidas.	Int
Importe_Neto	Total Facturado del artículo.	Decimal(12,2)
Cod_Lp	Código de la lista de precio.	Varchar (10)

_SCRIPT BASE DE DATOS

Buscar archivo Alimentos_altamirano.sql