**SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS**

Factores críticos de éxito

1.- Análisis de la ganancia bruta

La ganancia diaria bruta debe ser mayor al 20% para que el negocio se considere rentable.

*select month(v.fecha) as mes, sum(mpp.cantidad \* mp.precio)\*dv.cantidad,*

*(v.total-sum(mpp.cantidad \* mp.precio)\*dv.cantidad) as ganacia\_bruta*

*from ventas v, detalle\_venta dv, materiaporproducto mpp,*

*materias\_primas mp, productos p*

*where v.id\_venta = dv.id\_venta*

*and dv.id\_producto = p.id\_producto*

*and dv.id\_producto = mpp.id\_producto*

*and mpp.id\_materia = mp.id\_materia*

*and v.fecha >= '2004/01/01' and v.fecha <= '2004/05/01'*

*group by mes*

2.- Costo promedio de insumos

Se requiere que el costo de producción tenga un nivel estable.

*select m.id\_materia, m.nombre, o.costo\_total*

*from ordenes\_compra o, detalle\_compra dc, materias\_primas m*

*where dc.id\_orden\_compra = o.id\_orden\_compra*

*and dc.id\_materia\_prima = m.id\_materia*

*and o.fecha\_pedido >= '2004/01/03'and o.fecha\_pedido <= '2004/01/03'*

3.- Satisfacción del cliente

Medir la satisfacción del cliente observando su historial de compra en un rango de fecha.

*select c.id\_cliente, c.rfc, c.razon\_social, v.fecha,v.total*

*from clientes c, facturas f, ventas v*

*where c.id\_cliente = f.id\_cliente*

*and f.id\_venta = v.id\_venta*

*and v.fecha >= '2004/01/01' and v.fecha <= '2004/02/01'*

*order by v.fecha, c.id\_cliente*

4.- Disponibilidad de materia prima

Medir el tiempo en que el stock de la materia prima se termina en base a las ventas.

*select m.id\_materia, m.nombre, o.costo\_total*

*from ordenes\_compra o, detalle\_compra dc, materias\_primas m*

*where dc.id\_orden\_compra = o.id\_orden\_compra*

*and dc.id\_materia\_prima = m.id\_materia*

*and o.fecha\_pedido >= '2004/01/03'and o.fecha\_pedido <= '2004/01/03'*

5.- Promedio de ventas (cantidad e ingresos)

Los niveles de ventas estén dentro de un margen aceptable y sin cambios bruscos.

*select v.fecha, count(v.id\_venta), sum(v.total)*

*from ventas v*

*where v.fecha >= '2004/01/01' and v.fecha < '2004/02/01'*

*group by v.fecha*

6.- Trafico interno de materia prima

Relación de movimientos (entradas y salidas) de cada materia prima. La materia prima debe estar en constante uso y no generar mermas.

*select mp.nombre, m.tipo\_movimiento*

*from movimientos m, detalle\_movimiento dm, materias\_primas mp*

*where m.id\_movimiento = dm.id\_movimiento*

*and dm.id\_materia\_prima = mp.id\_materia*

*and m.fecha >= '2004/01/01' and m.fecha < '2004/02/01'*

7.- Nivel de solvencia

La solvencia del negocio en un rango de fecha determinado tiene que ser positiva.

1 Grafica (tiempo/(gancia\_bruta/gasto))

8.- Frecuencia de compra de los clientes

Identificar los clientes que generan mas ganancias para llevar un registro de los mas activos.

*select c.id\_cliente, f.fecha, count(f.id\_factura)*

*from clientes c, facturas f*

*where c.id\_cliente = f.id\_cliente*

*and f.fecha >= '2004/01/01' and f.fecha < '2004/02/01'*

*group by c.id\_cliente, f.fecha*